

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE DERECHO
Departamento de Derecho Financiero y Tributario



TESIS DOCTORAL

Los deberes de documentación de las operaciones vinculadas

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Ramón Bonell Colmenero

Director

Fernando Serrano Antón

Madrid, 2017

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE DERECHO
DEPARTAMENTO DE DERECHO FINANCIERO Y TRIBUTARIO



LOS DEBERES DE DOCUMENTACIÓN DE LAS OPERACIONES VINCULADAS

Trabajo de investigación que presenta

Ramón Bonell Colmenero

Para la obtención del Grado de Doctor

Bajo la dirección del doctor

D. Fernando Serrano Antón

MADRID
2015

ÍNDICE

ABREVIATURAS	6
ABSTRACT OF THE THESIS	10
RESUMEN DE LA TESIS	16
INTRODUCCIÓN	22
CAPÍTULO PRIMERO: LA DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE Y SU PROYECCIÓN EN LA DOCUMENTACIÓN DE LAS OPERACIONES VINCULADAS	30
1. OBJETO DEL CONOCIMIENTO	30
2. DEBERES DE DOCUMENTACIÓN EN EL DERECHO TRIBUTARIO FORMAL	32
3. CONCEPTO	41
4. FUNDAMENTACIÓN	46
5. NATURALEZA JURÍDICA	54
6. PRINCIPIOS	63
7. METODOLOGÍA JURÍDICA	69
7.1. Régimen jurídico de las operaciones vinculadas	71
7.2. Principios en la aplicación de los tributos.	81
7.3. Principio de proporcionalidad y suficiencia.....	87
7.4. Primacía del principio de generalidad y de no discriminación	89
7.5. Aplicación del principio <i>Arm's Length</i>	90
7.6. Unión Europea y el principio de subsidiariedad	93
7.7. Articulación estructural de la documentación	95
7.8. Organización de la documentación	96
7.9. Documentación y precios de transferencia.....	100
7.10. Doble imposición	115
8. VALOR RAZONABLE Y VALOR NORMAL DE MERCADO	119
9. SISTEMÁTICA DE LA DOCUMENTACIÓN SIGUIENDO EL ART. 18 LIS EN RELACIÓN CON LOS DEBERES DE DOCUMENTACIÓN	121
CAPÍTULO SEGUNDO: DEBERES DE DOCUMENTACIÓN	124
1. CONTEXTO NORMATIVO	124
2. LA DOCUMENTACIÓN COMO SOPORTE DE LA OPERACIÓN VINCULADA	126
2.1. Convergencia de la legislación fiscal: Hacia una teoría unificada de los deberes de documentación	129
2.2. Equilibrio entre el deber de cumplimiento y la proporcionalidad	133
3. EL FORO CONJUNTO DE LA UNIÓN EUROPEA EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU INFLUENCIA EN LOS DEBERES DE DOCUMENTACIÓN	137
3.1. Los primeros informes del Foro.....	146
3.1.1. Contenido del paquete de la documentación	149
3.1.2. Código de Conducta	153
3.1.3. Ámbito de la documentación	158
3.1.3.1. Fases de la documentación	160
3.1.3.2. Tramitación de la documentación	163
3.2. Las reuniones del Foro.....	169
3.3. Efectos	170
3.4. Llevanza de los deberes de documentación.....	175
4. LAS DIRECTRICES DE LA OCDE EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LOS TRABAJOS DE NACIONES UNIDAS: SU IMPACTO EN LA NORMATIVA SOBRE OPERACIONES VINCULADAS	183
4.1. Función de la documentación según la OCDE	191
4.2. La documentación como soporte clave de la operación vinculada	198
4.2.1. Documentar la forma y metodología aplicada	199
4.2.2. Documentación de los métodos aplicados.....	200
4.2.2.1. Evolución	204

4.2.2.2. La influencia de las Directrices de la OCDE en la redacción de la normativa española.....	207
4.2.2.3. Método del precio libre comparable.....	209
4.3. La documentación en los acuerdos de repartos de costes.....	211
4.4. Incumplimiento del principio <i>Arm's Length</i>	214
4.5. El impacto de los deberes de documentación en la Responsabilidad Social Corporativa.....	216
4.6 Impacto de las Directrices en la RSE.....	220
4.7 Naciones Unidas	223

CAPÍTULO TERCERO: RÉGIMEN JURÍDICO - FISCAL DE LOS DATOS COMO OBJETO DE LA DOCUMENTACIÓN

.....	226
1. DEFINICIÓN DE DATOS A EFECTOS DE LOS DEBERES DE DOCUMENTACIÓN	226
1.1. Utilización de datos y bases de datos.....	234
1.2. Tratamiento de la información.....	238
1.2.1. Derechos de aplicación al análisis de los datos.....	240
1.2.2. Los deberes de documentación en las consultas de la DGT.....	243
1.2.3. Preparación de la documentación.....	246
2. LA FUNCIÓN DE LOS DEBERES DE DOCUMENTACIÓN	249
2.1. La función de la documentación	251
2.1.1. Impacto en la toma de decisiones.....	253
2.1.2. Provisiones y previsiones.....	257
2.1.3. Seguridad jurídica	258
2.1.4. La transparencia de las operaciones vinculadas.....	261
3. LA NORMATIVA FISCAL ESPAÑOLA EN MATERIA DE DOCUMENTACIÓN	262
3.1 Aplicación de las operaciones vinculadas.....	271
3.2. Concepto de grupo mercantil –perímetro en la normativa interna	278
3.3. Elaboración práctica: preparación, documentación y archivo	280
3.4. Comprobación interna fiscal.....	283
3.4.1. Objetivos de la comprobación interna fiscal	284
3.4.2. Consultoría fiscal en los deberes de documentación	286
3.4.3. Proceso de elaboración de la documentación	289
3.4.4. Capital humano	292
3.4.5. Seguridad de los datos e instalaciones.....	296
3.4.6. Características	301
3.5. Componentes en la elaboración de la documentación	313
3.6. Requisitos en la elaboración de la documentación	321
3.6.1. Documentación específica del grupo al que pertenezca el contribuyente	321
Documentación a nivel grupo	324
3.6.2. Tipo de documentos.....	326
3.6.2.1. Información y documentación sobre entidades y operaciones vinculadas.....	328
3.6.2.2. Información país por país	331
3.6.2.3. Documentación específica del grupo al que pertenezca el contribuyente	332
3.6.3. Documentación específica del contribuyente	335
3.6.3.1. Documentación específica del contribuyente	341
3.6.3.2. Contenido simplificado.....	343
3.7. Procedimiento	345
3.7.1. Elementos temporales.....	347
3.7.2. Precisiones sobre la operación: acción y actividad	348
3.7.3. Comparabilidad	348
3.7.4. Análisis funcional	364
3.7.5. Aplicación de los métodos y su documentación	366
3.8. Efectos del intercambio automático de datos desde el punto de vista de la Agencia Tributaria	370
3.9. Contenido de la documentación	372
3.10. Adaptación del Derecho contable	376
3.11. Elaboración y redacción de la documentación.....	380
3.12. Práctica profesional	381

4. PROTOCOLO DE ACTUACIÓN	385
4.1. Definición.....	385
4.2. Objetivos.....	385
4.3. Inmersión del contenido de la documentación.....	388
4.4. La documentación y la tecnología predictiva dentro de la inteligencia del negocio.....	392
5. COMPROBACIÓN DE LAS OPERACIONES VINCULADAS	398
5.1. Cumplimiento normativo.....	398
5.2. Normas de gobernanza, de gestión del riesgo y de cumplimiento.....	406
6. SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO QUE MODIFICA EL ART. 21 DEL REAL DECRETO 1777/2004, DE 30 DE JULIO, POR EL QUE SE APRUEBA EL REGLAMENTO DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (VIGENTE HASTA EL 12 DE JULIO DE 2015): SU IMPACTO	408
7. PROCEDENCIA DE LA TASACIÓN PERICIAL CONTRADICTORIA	410
8. GESTIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN	415
8.1. Recomendaciones sobre los deberes de documentación.....	419
8.2. Documentación de carácter contable y fiscal.....	423
8.3. Conservación de la documentación.....	425
CAPÍTULO CUARTO: RÉGIMEN SANCIONADOR	428
1. LA POSICIÓN DEL ASESOR FINANCIERO Y TRIBUTARIO	428
2. LA VERACIDAD DE LOS HECHOS	431
3. REGULARIZACIÓN TRIBUTARIA VOLUNTARIA: EFECTOS	433
4. PROCEDIMIENTO SANCIONADOR	434
4.1. Incoación del procedimiento sancionador.....	435
4.2. Instrucción del procedimiento sancionador.....	435
4.3. Terminación del procedimiento sancionador.....	436
4.4. Recursos contra sanciones.....	438
5. POTESTAD SANCIONADORA	439
5.1. Principios de la potestad sancionadora en materia tributaria.....	440
5.1.1. El principio de tipicidad.....	440
5.1.2. El principio de inocencia o no culpabilidad.....	441
5.1.3. Principio de antijuricidad.....	443
5.1.4. Principio de retroactividad favorable.....	444
5.1.5. Principio de no concurrencia de sanciones o “non bis in ídem”.....	444
5.1.6. Principio de excusa absolutoria.....	445
5.1.7. Principio de proporcionalidad y suficiencia.....	446
5.2. Tipo.....	450
5.2.1. Elemento objetivo.....	450
5.2.2. Elemento subjetivo.....	459
5.2.3. Intencionalidad.....	460
5.3. Reacción de la LIS frente al régimen sancionador previsto en el TRLIS.....	464
5.3.1. Antes de la entrada en vigor de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre del IS.....	464
5.3.2. A partir del 1 de enero de 2015, con la Ley 27/2014, de 27 de noviembre del IS.....	465
5.3.3. Compendio de dato y conjunto de datos en relación a las sanciones.....	467
5.4. Aplicación.....	469
6. ABUSO, FRAUDE, BENEFICIARIO EFECTIVO, CORRECCIÓN POR OPERACIONES VINCULADAS	471
CONCLUSIONES	474
BIBLIOGRAFÍA	486

ABREVIATURAS

AEAT	Agencia Estatal de la Administración Tributaria
AEDAF	Asociación Española de Asesores Fiscales
AN	Audiencia Nacional
APAs	Advance Pricing Agreement
APD	Asociación para el Progreso de la Dirección
Art.	Artículo
BFH	Bundesfinanzhof.
BOCG	Boletín Oficial del Congreso de los Diputados
BOE	Boletín Oficial del Estado
BOICAC	Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
CAC	Código Aduanero Común
CAM	Código Aduanero Modernizado
CDI	Convenio para evitar la doble imposición internacional
CDFI	Cahiers de Droit Fiscal International
CE	Constitución Europea
Ce	Conseil d'État
CEF	Centro de Estudios Financieros
CES	Consejo Económico y Social
CGI	Côte Général des Impôts
CP	Código Penal
CT	Crónica Tributaria
DA	Disposición Adicional
DF	Disposición Final
DGT	Dirección General de Tributos
DL	Decreto Ley
Doc.	Documentos
DOCE	Diario Oficial de la Comunidad Europea
EBITDA	Beneficios después de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

EC Tax Review	<i>European Community Tax Review</i>
EF	Empresa familiar
EMN	Empresas multinacionales
EP	Establecimiento Permanente
ERD	Empresas de Reducida Dimensión
ESIC	Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing
ET	European Taxation
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
FATCA	<i>Foreign Account Tax Compliance Act</i>
FIES	Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social
FJ	Fundamento Jurídico
HPE	Hacienda Pública Española
IASB	International Accounting Standards Board
IBFD	International Bureau Fiscal Documentation
ICAC	Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
ICC	International Chamber of Commerce
ICE	Información Comercial Española
IEF	Instituto de Estudios Fiscales
IFA	International Fiscal Association
IPC	Incremento de Precios al Consumo
IRAS	<i>Inland Revenue Authority of Singapore</i>
IRS	<i>Inland Revenue Service</i>
IRPF	Impuesto de la Renta de las Personas Físicas
IRNR	Impuesto de la Renta de los No Residentes
IS	Impuesto sobre Sociedades
ISO	<i>International Organization for Standardization</i>
It.	Innovación tecnológica
ITPAJD	Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido

LGT	Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria
LIS	Ley del Impuesto sobre Sociedades
LJCA	Ley de la jurisdicción contencioso-administrativa
LSA	Ley de Sociedades Anónimas
MC	Modelo de Convenio
ME	Ministerio de Economía
MEH	Ministerio de Economía y Hacienda
MH	Ministerio de Hacienda
MWh.	Megavatio hora
NCP	Nuevo Código Penal
NIC	Norma Internacional de Contabilidad
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera
NRV	Norma de Registro y Valoración
NPGC	Nuevo Plan General Contable
OAIC	Oficina de Atención e Información al Ciudadano
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
ODC	Oficina del Defensor del Contribuyente
OM	Orden Ministerial
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONU	Organización de Naciones Unidas
OPA	Oferta Pública de Adquisición de valores
OPV	Oferta Pública de Venta de valores
PAL	Principio <i>Arm's Length</i>
PGC	Plan General de Contabilidad
PYME	Pequeña y Mediana Empresa
QF	Quincena Fiscal
RA	Reglamento de Aplicación Aduanero
RD	Real Decreto
Res.	Resolución

RGAT	Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, por el que se aprueba 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.
ROI	<i>Return On Investment</i> , retorno sobre la inversión
RSC	Responsabilidad Social Corporativa
RSE	Responsabilidad Social de la Empresa
RTEAC	Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central
SAN	Sentencia de la Audiencia Nacional
SSRN	<i>Social Science Research Network</i>
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
STJCE	Sentencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea
TAI	Territorio de Aplicación del Impuesto
TC	Tribunal Constitucional
TEAC	Tribunal Económico Administrativo Central
TIC	Tecnologías de la Información y Comunicación
TJCE	Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea
TNMM	Método del margen neto del conjunto de operaciones
TR	Texto Refundido
TRLIS	Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades
TS	Tribunal Supremo
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
UE	Unión Europea
u.m.	unidades monetarias
URL	<i>Uniform Resource Locator</i>
VVAA	Varios Autores

ABSTRACT OF THE THESIS

The subject of the Thesis is the documentation in the application Arm's Length Principle in Tax Law. The taxpayer's first opportunity to prevent transfer pricing disputes is through the initial planning and documentation of the related party transactions. Planning for transfer pricing generally involves reviewing the terms and conditions of the transactions, analyzing the functions and risks of the parties to the transactions, and identifying comparable transactions or companies that can be used to determine an Arm's Length price or range. The taxpayer should consider collateral effects on other transactions, including transactions with related parties directly linked with the proposed transaction and similar transactions where the taxpayer or related party undertake similar functions and risks.

The doctoral thesis is structured in four chapters and some final conclusions.

Chapter 1: Business Income Taxes and Preparing Transfer Pricing Documentation.

As a practical matter, tax personnel are seldom consulted prior to the occurrence of transactions and must instead document related party transactions that have already occurred. After identifying the most appropriate transfer pricing methods and quantifying the potential transfer pricing exposure, the taxpayer has sufficient information to develop an overall transfer pricing strategy. The primary issues are whether to prepare documentation, and planning for the potential for transfer pricing disputes. The taxpayer should consider the cost of a transfer pricing examination and whether the lack of thoroughly-documented transfer pricing policy might result in a difficult AEAT examination. Any documentation strategy will need to take into account the documentation requirements of the other involved countries. The taxpayer will need to consider deadlines for completion, choice of transfer pricing method and the likelihood that the AEAT or the foreign tax authority will ultimately obtain copies of documentation prepared for the other jurisdiction. Given the cross-border nature of transfer pricing issues, the taxpayer will need to consider the

likelihood that an examination in either country will raise issues that can only be resolved through the competent authority process.

Chapter 2: Documentation Requirements.

The manner in which the taxpayer presents its transfer pricing analysis can be as important as the underlying substantive content. Although, tax examiners in foreign countries often focus their examination on the taxpayer's method used to set prices. Therefore, the taxpayer may benefit from presenting the taxpayer's results under several methods, depending on the degree of acceptability in each country.

Increased global enforcement of transfer pricing forces taxpayers to devote more time and resources to the development and execution of global transfer pricing policies. Taxpayer should develop an overall transfer pricing strategy to determine, document, and defend their transfer pricing decisions.

In 2014, Congress amended amended Law 27/2014, and added Royal Decree 634/2015 of 10 July, to require disclosure of certain related party transactions and the maintenance of accessible books and records. Pursuant to this Law states that associated persons or entities should keep some documentation; the specific documents are specified in Corporate Income Tax Regulations, in Royal Decree 634/2015. Implementation of the Action 13 of BEPS, Country by Country Report and Code of Conduct on Transfer Pricing documentation for associated enterprises in the European Union (EU TPD) - summary of Member States' responses to the 2013 JTPF questionnaire on the implementation of the EU TPD.

The Creation and maintenance of contemporaneous transfer pricing documentation is a prerequisite to avoiding penalties. There are two categories of documentation that a taxpayer must maintain –Master file, and –Specific file. The documents must include:

- An overview of the taxpayer's business, including an analysis of the economic and legal factors affecting pricing.
- A description of the taxpayer's organizational structure covering all related parties engaged in transactions potentially relevant under Art. 18 of the Law 27/2014.

- Any documentation specifically required by the regulations under Royal Decree 634/2015 (*e.g.*, documents related to a qualified cost sharing arrangement).
- A description of the method selected and an explanation of why that method was selected.
- A description of the alternative methods that were considered and an explanation of why they were not selected.
- A description of controlled transactions and any internal data used to analyze those transactions.
- A description of the comparables that were used, how comparability was evaluated, and what adjustment –if any- were made.
- An explanation of the economic analysis and projections relied upon in developing the method.
- A description or summary of any relevant data obtained after the end of the tax year and before filing a tax return.
- A general index of the documents and a description of the related parties.

The information that support the assumptions, conclusions, and positions contained in the documentation, may include the documents required under the Royal Decree 634/2015, which AEAT determines are necessary to establish that reliable measure of an Arm's Length result.

In July, 1995, the OECD published Transfer Pricing Guidelines, that focus on the application of the Arm's Length Principle, to evaluate the transfer pricing multinational corporations. Guidance in Chapter V of the Guidelines was provided to assist taxpayers in identifying documentation that would be most helpful in showing that their controlled transactions satisfy the Arm's Length Principle. Under the guidelines, the following types of information should be made available through documentation, although it is neither a minimum compliance list nor an exclusive list of information that tax administrators may be entitled to request:

1. Information about the associate enterprises involved in the controlled transactions, the transactions at issue, the functions performed, and information derived from independent enterprises engaged in similar transactions or businesses.
2. Information regarding the nature and terms of the controlled transactions, economic conditions and property involved in the transactions, how the product or service that is the subject of the controlled transaction in question flows among the associated enterprises, and changes in trading conditions or renegotiations of existing arrangements.
3. Description of the circumstances of any known transactions between the taxpayer and unrelated party that are similar to the transaction with a foreign associated enterprise and any information that might bear upon whether independent enterprises dealing at Arm's Length under comparable circumstances would have entered into a similarly structured transaction.
4. Outline of the business, structure of the organization, and ownership linkages within the MNC group.
5. Information about the amount of sales and operating results from the last few years preceding the transaction.
6. Information on pricing, including business strategies and special circumstances at issue.

With the substantial effort to establish precise documentation requirements. There is no question in today's environment that an MNC must design a consistent, cogent, and economically benchmarked global transfer pricing policy. An MNC's transfer pricing position is enhanced measurably with such documentation. Moreover, the increased focus in recent years on the role of transfer prices in a tax efficient structure means that an increasing number of MNCs have developed, on a global or regional basis, comprehensive transfer pricing systems.

Chapter 3: Preparing and Relying on Transfer Pricing Documentation.

The question is first whether MNCs should present these policies, analyses, or documents, in either present or redacted form, to a tax authority as compliance documentation, assuming that global documentation is even feasible, and second, whether it is more prudent to produce regional or local documentation to meet specific jurisdictions documentation requirements.

Taxpayers must prepare their transfer pricing documentation using only the data available before the end of the taxable year, it must be done with caution and care and should not be confused with the documentation that may be employed for planning or other management purposes. Critical attention should be given to the points described above to avoid unnecessary tax audit controversies.

The documentation package serves to meet regulatory requirements in a specific country for a specific legal entity and in the end serves to support the Arm's Length Principle, nature of the income allocation to that specific entity.

Chapter 4: Penalties and Documentation

Today We meet in Spain, the combination of transfer pricing penalties and documentation requirements to encourage taxpayers to comply with transfer pricing laws and to cooperate with transfer pricing examinations. This emphasis on transfer pricing documentation has forced taxpayers to manage transfer pricing exposure. Documentation should be prepare to defend transfer pricing to the tax authorities while simultaneously facilitating compromise with other tax authorities. The ultimate goal being to avoid lengthy expensive controversies and double taxation.

Keywords: Documentation, Code of conduct, preparing and relying on transfer pricing, regulations, penalties.

RESUMEN DE LA TESIS

El tema de la tesis son los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, la primera oportunidad del contribuyente para evitar disputas sobre precios de transferencia es a través de la planificación fiscal inicial y la documentación como soporte de las operaciones vinculadas. La planificación de los precios de transferencia implica la revisión de los términos y condiciones de las operaciones vinculadas, el análisis de las funciones y de los riesgos asumidos.

La tesis está estructurada en cuatro capítulos, cuyo contenido se indica a continuación:

Capítulo 1: La determinación de la base imponible y su proyección en la documentación de las operaciones vinculadas.

Tras identificar los métodos utilizados y cuantificar el potencial de exposición en el ámbito de los precios de transferencia, el contribuyente dispone de información suficiente para elaborar y desarrollar su estrategia global, cuyo soporte es la documentación de las operaciones vinculadas.

Los temas principales que se abordan son cómo preparar la documentación como soporte de las operaciones vinculadas, dentro del asesoramiento financiero y tributario, frente a posibles disputas en materia de precios de transferencia. El contribuyente debe considerar el examen de la documentación de las operaciones vinculadas de tal forma que si no consta el soporte de éstas, nos encontramos ante la actuación de la Agencia Tributaria debido a una falta de documentación de la política de precios de transferencia de la entidad. Dentro de la preparación y elaboración de la documentación tendremos que tener en cuenta los requisitos que se establezcan en otros países involucrados si estamos reportando a la matriz o a la filial que está ubicada en otra jurisdicción. El contribuyente tiene que considerar los plazos para la elaboración y conclusión de la documentación, elección del método en materia de aplicación del *Arm's Length Principle*. Junto a la probabilidad de que la AEAT o cualquier otra Administración tributaria competente pueda solicitar la documentación sobre las

operaciones vinculadas. El sujeto pasivo debe tener en consideración la legislación fiscal, y la probabilidad de que la Agencia Tributaria o la autoridad fiscal de otra jurisdicción pueda solicitar la documentación de las operaciones vinculadas.

Capítulo 2: Deberes de documentación.

En el cumplimiento de los deberes de documentación, tanto la forma en que el contribuyente lleva a cabo el análisis de las operaciones vinculadas, como el contenido sustantivo subyacente, son trascendentales para la correcta llevanza de los deberes.

El 27 de noviembre de 2014, el Congreso de los Diputados aprueba la Ley 27/2014 que modifica el TRLIS, el 10 de julio de 2015 se ha aprobado el Real Decreto 634/2015, que aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, estableciendo en el Capítulo V Información y documentación sobre entidades y operaciones vinculadas.

En el ámbito de las operaciones vinculadas la Ley del Impuesto sobre Sociedades, presenta novedades en relación con la documentación específica a elaborar por las entidades afectadas. La documentación específica se contiene en el RIS, el Capítulo V recoge la principal novedad de este Reglamento, incorporando modificaciones sustanciales en relación con las entidades y las operaciones vinculadas. En el momento actual, resulta absolutamente esencial hacerse eco de las conclusiones que se vienen adoptando en el denominado Plan de acción «BEPS», esto es, el Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, que se elabora en el ámbito de la OCDE, y en concreto en relación con la Acción 13, relativa a la información y documentación de las entidades y operaciones vinculadas, información país por país. Además, de tener en consideración las conclusiones del Código de Conducta, del Foro Conjunto de la UE en materia de Precios de Transferencia.

Constituye infracción tributaria la falta de aportación o la aportación de forma incompleta, o con datos falsos, de la documentación que, deban mantener a disposición de la Administración tributaria las personas o entidades vinculadas.

Las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, fueron aprobadas por el Consejo de la OCDE para su publicación el 13 de julio de 1995, centrándose en la aplicación del principio de plena competencia, proporcionando en el Capítulo V, las líneas generales para que sean tomadas en consideración por las Administraciones tributarias a la hora de establecer normas y/o procedimientos acerca de la documentación que han de solicitar a los contribuyentes en el marco de una investigación sobre precios de transferencia. También se ofrece orientación para ayudar a los contribuyentes a identificar la documentación que resulta más útil para demostrar que sus operaciones vinculadas cumplen con el principio de plena competencia y, así, resolver cuestiones sobre precios de transferencia y facilitar las inspecciones tributarias. Documentación que contiene información relativa a:

1. Descripción general de la empresa, información sobre las operaciones vinculadas llevadas a cabo, análisis funcional, análisis de comparabilidad.
2. Información sobre la naturaleza de la operación, términos contractuales, condiciones económicas, descripción de la prestación de servicios y/o adquisición de bienes.
3. Descripción de las circunstancias económicas de la operación vinculada.
4. Estructura de la organización.
5. Volumen de ventas y los resultados de la explotación en los años más próximos precedentes a la operación.
6. Información sobre los precios, incluyendo la estrategia del negocio y las circunstancias a las que se ven afectadas las operaciones vinculadas.

Teniendo en cuenta el esfuerzo que debe realizar la entidad para preparar y elaborar de manera precisa la documentación establecida en la normativa vigente, no cabe duda que la documentación es el soporte de las operaciones vinculadas, estableciendo de forma coherente la estrategia planificada por la EMN. Destacando el cumplimiento específico a nivel de grupo al que pertenezca el contribuyente, y la documentación específica del contribuyente.

Capítulo 3: Régimen Jurídico – Fiscal de los datos como objeto de la documentación.

Los contribuyentes deben preparar la documentación de las operaciones vinculadas con los datos disponibles para el ejercicio fiscal correspondiente. Aportando los datos necesarios para el ejercicio fiscal correspondiente, en cuanto sea información esencial del desarrollo de la obtención y aplicación correcta para hallar la base imponible.

Tomando conciencia de la importancia de la elaboración de la documentación para evitar controversias ante una posible inspección fiscal por parte de la Administración tributaria.

Partiendo que disponemos de dos categorías: documentación específica del grupo al que pertenezca el contribuyente; y la documentación específica del contribuyente. La información contenida en la documentación, deberá incluir, con respecto a la información país por país, que comprenderá, respecto del período impositivo de la entidad dominante, de forma agregada, por cada país o jurisdicción:

- a) Ingresos brutos del grupo, distinguiendo entre los obtenidos con entidades vinculadas o con terceros.
- b) Resultados antes del Impuesto sobre Sociedades o Impuestos de naturaleza idéntica o análoga al mismo.
- c) Impuestos sobre Sociedades o Impuestos de naturaleza idéntica o análoga satisfechos, incluyendo las retenciones soportadas.
- d) Impuestos sobre Sociedades o Impuestos de naturaleza idéntica o análoga al mismo devengados, incluyendo las retenciones.
- e) Importe de la cifra de capital y otros fondos propios existentes en la fecha de conclusión del período impositivo.
- f) Plantilla media.
- g) Activos materiales e inversiones inmobiliarias distintos de tesorería y derechos de crédito.

- h) Lista de entidades residentes, incluyendo los establecimientos permanentes y actividades principales realizadas por cada una de ellas.
- i) Otra información que se considere relevante y una explicación, en su caso, de los datos incluidos en la información.

Con respecto a la documentación específica:

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

El cumplimiento de los deberes de documentación siguiendo la ley y el reglamento de desarrollo sirven para dar el soporte a las operaciones vinculadas, siguiendo el principio de plena competencia, asignando a cada entidad de forma correcta los beneficios derivados de la operación vinculada correspondiente.

Capítulo 4: Régimen sancionador.

Hoy nos encontramos en España la combinación en el ámbito de la aplicación de los precios de transferencia en las operaciones vinculadas y su documentación, de tal forma que se atribuye a los contribuyentes el deber de colaborar y cooperar con la Agencia Tributaria en el posible examen que puedan llevar a cabo en un momento determinado. Al mismo tiempo, para evitar las sanciones, y cumplir con los requisitos que pueda establecer la legislación fiscal de la empresa matriz o de la filial que se encuentre en otra jurisdicción. Evitando las sanciones, disputas y la doble imposición.

Keywords: Documentación, Código de conducta, elaboración y desarrollo de las operaciones vinculadas, regulación, sanciones.

INTRODUCCIÓN

El Impuesto sobre Sociedades no se concibe en el ámbito de las operaciones vinculadas, en su configuración actual y pretérita, al margen de los principios del Derecho Financiero y Tributario, y la influencia del *Soft Law* llevado a cabo por la OCDE, a través de las Directrices sobre Precios de Transferencia¹ y BEPS². En concreto la Acción 13, se dedica a reexaminar la documentación sobre precios de transferencia, desarrollar normas relativas a la documentación sobre precios de transferencia para aumentar la transparencia hacia la Administración tributaria, teniendo en cuenta los costes de cumplimiento para las empresas. Las normas a desarrollar incluirán el requisito de que las empresas multinacionales suministren a las Administraciones tributarias pertinentes la información necesaria sobre la asignación de sus ingresos, la actividad económica y los impuestos pagados entre los países, aplicando un modelo común. Las acciones para combatir la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios deben ser complementadas con acciones que garanticen la certeza y la previsibilidad en los negocios.

Previo al estudio de la eficacia jurídica de los deberes de documentación, nos planteamos cuál es la naturaleza jurídica. Por un lado, se configura la documentación como una carga, en razón de la función que se asigna a ésta, como soporte de las operaciones vinculadas, consistiendo primordial o exclusivamente en la protección de los intereses del sujeto que está constreñido a llevarla. Por otro lado, se trata de un deber legal, a través del que se instrumenta un medio de información y análisis económico, indispensable para la entidad, persiguiéndose, en todo caso, la finalidad fundamental de proteger y salvar el beneficio fiscal con el establecimiento de una obligación de esta naturaleza.

¹ OECD, *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias de la OCDE* 2010, Ed. IEF, Madrid 2013.

² OECD/G20, *Base Erosion and Profit Shifting Project*, Ed. OECD, Paris 2014.

En cuanto a la configuración por parte de los contribuyentes, de reconocer como carga, la llevanza de la documentación de las operaciones vinculadas, la entendemos difícil de justificar, en base a los siguientes motivos:

1º.- Estamos de acuerdo en la importante función de la documentación como protectora de los intereses de las entidades vinculadas, socios, partícipes, como de la propia Administración tributaria. No en vano, resulta imprescindible, tanto para conocer la situación económica y financiera de la operación realizada, como para orientar la toma de decisiones futuras. Sin embargo, no se puede obviar la no menos importante función protectora de los intereses de terceros: de los socios frente a la sociedad, de los proveedores vinculados o acreedores vinculados frente a la entidad deudora, de la Administración tributaria como garante del principio de capacidad contributiva, etc.

En la línea de este primer argumento está la idea de carga, que presume un concepto dirigido a la realización de un comportamiento, del que únicamente va a obtener un beneficio el sujeto pasivo que lo realiza. Y el marco del Derecho positivo actual responde a una finalidad que va más allá de reconocer en exclusiva el particular interés de la entidad vinculada, para anudarse a la extensión de objetivos más amplios –el del propio sistema económico- y plurales, incluyendo a los sujetos que se relacionan con él.

En la mayoría de las operaciones vinculadas la documentación exige el diagnóstico de cada operación o conjunto de operaciones que se ven afectadas por los precios de transferencia. La identificación de las causas o factores que contribuyen en la justificación del valor. La identificación de las alternativas para resolver la incidencia que pueda ocasionar un valor distinto al precio de mercado, con los respectivos ajustes del precio de transferencia, evaluando las alternativas incluyendo un análisis previo de recepción de las ventajas y desventajas de la aplicación de cada uno de los métodos que establece el Artículo 18.4 LIS, optando por uno de los métodos o por una combinación de métodos. Elaborando la documentación con la descripción de las operaciones vinculadas, para informar de la opción

escogida. La documentación debe incluir el porqué se han descartado otros métodos de valoración.

Si analizamos la mayoría de las situaciones en las que las empresas operan a través de entidades filiales, en materia de relaciones vinculadas en la empresa, encontraremos casi siempre un conjunto de problemas que se relacionan entre sí y que crean el problema complejo al que nos enfrentamos, los precios de transferencia. Por ejemplo en una empresa o en un departamento podemos encontrar al mismo tiempo operaciones vinculadas con el departamento de comunicación, marketing, unidad de gestión del negocio, operaciones con personas vinculadas, todo dentro de la estructura organizacional de la empresa.

La documentación identifica estos múltiples factores, ofreciendo la información que justifica el valor de las operaciones vinculadas. Por ello, el abogado asesor fiscal debe diagnosticar e identificar todas las contingencias que engloban a la operación vinculada, identificación de las causas del valor de la operación, indicando los diversos factores que contribuyen a la aparición del precio de transferencia.

Son numerosas las referencias legales al deber de documentar las operaciones vinculadas, Art. 18 LIS, y el Capítulo V del RIS. El incumplimiento de tal deber es uno de los presupuestos que origina la comprobación en la liquidación tributaria de las operaciones vinculadas, además dicho incumplimiento será sancionado.

En cuanto a la llevanza de la documentación como obligación legal, el calificativo de obligación, bien de carácter jurídico privado, bien de carácter jurídico público, es totalmente exacto, al darse la necesaria correlación entre el derecho subjetivo, del cuál sería titular el interesado en exigir la llevanza de la documentación de las operaciones vinculadas, y la prestación que debe llevar a cabo la entidad, siendo un deber, ya que actualmente quien pretenda exigir su cumplimiento es titular de un pretendido derecho de crédito, y no de una potestad como sucedía con carácter previo en el Art. 16 TRLIS, “La Administración tributaria podrá valorar...”.

En esta tesis abordamos el protocolo de los deberes de documentación, proponiendo un modelo dentro del marco jurídico, siendo la aplicación y adaptación de las normas que establecen los deberes de documentación, que afectan a las operaciones vinculadas, generando respuestas. En un principio podría parecer que es un manual de instrucciones, basado en formatos de fácil aplicación, pero la experiencia nos demuestra que nos encontramos ante la ausencia de normas que regulan el procedimiento, y los formatos de momento, hasta la presente tesis, carecíamos de ellos, para la presentación de la documentación ante la Administración, de tal forma que la presente tesis doctoral alienta el impulso de intentar aliviar una búsqueda laboriosa para proporcionar el material documental requerido por el legislador, y facilitar, así, el conocimiento de la normativa de uso en el ejercicio del cumplimiento de los deberes de documentación en el ámbito de las operaciones vinculadas.

Atendiendo al volumen y el tipo de información que deben ofrecer las sociedades, analizando los puntos clave en la tributación de las operaciones vinculadas, con los criterios de decisión para valorar justamente las operaciones vinculadas.

Analizamos la documentación que contiene la motivación, la explicación, clara y concisa de cómo se lleva a cabo la corrección del valor por parte de las empresas y de las Administraciones tributarias, atendiendo al Derecho positivo, y a las relaciones y circunstancias que han motivado la toma de decisiones y la justificación de un precio determinado en la operación vinculada, atendiendo a los criterios del contexto de la sociedad, al reconocimiento directo e inmediato de la realidad en la cual se llevan a cabo las operaciones vinculadas.

Se entiende que el método jurídico no excluye la utilización de cuantos conocimientos económicos sociales, históricos, políticos, etc., sean posibles siempre que sirvan al fin fundamental de la ciencia jurídica. Además de tener presente cuáles son los criterios del ICAC, sobre el tratamiento contable de las operaciones vinculadas, en qué supuestos hay vinculación, cuáles son las reglas, los métodos, para valorar las operaciones

vinculadas, que operaciones hay que documentar y cuáles no, con ejemplos prácticos, a través del método del caso.

Siguiendo las operaciones que motivan la documentación, que requieren la información necesaria, preparando y concienciando a las entidades con la tecnología suficiente, la cultura que el personal de la empresa requiere –no olvidemos que estamos ante un científico del dato³, técnico con habilidades para analizar y documentar los datos-, y los recursos necesarios, para tomar las decisiones más idóneas, con un exhaustivo control de los costes, generando ingresos y controlando los riesgos.

El tratamiento que ha dado la Ley 27/2014 de 27 de noviembre, en el ámbito de las operaciones vinculadas, presentando novedades en relación con la documentación específica a elaborar por las entidades afectadas, que tendrá un contenido simplificado para aquellas entidades o grupos de entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios sea inferior a 45 millones de euros, y no será necesaria en relación con determinadas operaciones.

Junto al Real Decreto 634/2015, de 10 de julio por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades ha dado un motivo para poner en valor la labor de los Asesores Financieros y Tributarios, más de 3 millones de sociedades en España realizan operaciones vinculadas, y necesitan cumplir con los deberes de documentación.

La normativa española se adapta a los parámetros que establece la OCDE, el capítulo V del reglamento recoge la principal novedad, incorporando modificaciones sustanciales en relación con las entidades y las operaciones vinculadas. En el momento actual, resulta absolutamente esencial hacerse eco de las conclusiones que se vienen adoptando en el denominado Plan de acción «BEPS», esto es, el Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios, que se elabora en el ámbito de la OCDE, y en

³ Vivimos rodeados de información. Recibimos a diario cantidades ingentes de datos. En el siglo XXI son precisamente los datos la clave, la relevancia del análisis, las fuentes de datos y el éxito obtenido gracias al conocimiento de la pieza más importante: el consumidor, nos encontramos en una posición privilegiada en la que hay que obtener el beneficio a la optimización de costes y la rentabilidad.

concreto en relación con la acción 13 relativa a la información y documentación de las entidades y operaciones vinculadas. Precisamente, en base a ello, se introduce como novedad la información país por país, encontrando cobertura legal en la disposición final décima de la Ley del Impuesto y en el artículo 93 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, como instrumento que permita evaluar los riesgos en la política de precios de transferencia de un grupo mercantil, sin que en ningún caso dicho instrumento pueda servir de base a la Administración tributaria para realizar ajustes por precios de transferencia.

La información país por país resultará exigible, exclusivamente, cuando el importe neto de la cifra de negocios del conjunto de personas o entidades que formen parte del grupo, en los 12 meses anteriores al inicio del período impositivo, sea, al menos, de 750 millones de euros.

Esta información es exigible a partir de 2016, en los términos y condiciones que se han fijado en la OCDE. Por otra parte, se modifica la documentación específica de operaciones vinculadas a la que hace referencia la Ley del Impuesto, completando, por un lado, la necesaria simplificación de este tipo de documentación para entidades con un importe neto de la cifra de negocios inferior a 45 millones de euros y adaptándose, por otro lado, al contenido de la documentación que se establece en la OCDE.

En este punto, resulta destacable que mientras se reduce considerablemente la documentación a exigir a las entidades medianas y pequeñas, simplificando significativamente sus cargas administrativas, se incrementa la exigencia de transparencia que el buen gobierno actual requiere respecto a las multinacionales.

En el ámbito de las operaciones vinculadas esta Ley presenta novedades en relación con la documentación específica a elaborar por las entidades afectadas.

Tendrá un contenido simplificado para aquellas entidades o grupos de entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios sea inferior a 45 millones de euros, y no será necesaria en relación con determinadas operaciones.

En el supuesto de personas o entidades que cumplan los requisitos de Empresa de Reducida Dimensión, la documentación específica simplificada se podrá entender cumplimentada a través del documento normalizado elaborado al efecto por Orden del Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas. Estas entidades no deberán aportar los comparables a que se refiere el artículo 16.4.d).

El contenido simplificado de la documentación específica no resultará de aplicación a las siguientes operaciones:

a) Las realizadas por contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el desarrollo de una actividad económica, a la que resulte de aplicación el método de estimación objetiva con entidades en las que aquellos o sus cónyuges, ascendientes o descendientes, de forma individual o conjuntamente entre todos ellos, tengan un porcentaje igual o superior al 25 por ciento del capital social o de los fondos propios.

b) Las operaciones de transmisión de negocios.

c) Las operaciones de transmisión de valores o participaciones representativos de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidades no admitidas a negociación en alguno de los mercados regulados de valores, o que estén admitidos a negociación en mercados regulados situados en países o territorios calificados como paraísos fiscales.

d) Las operaciones de transmisión de inmuebles.

e) Las operaciones sobre activos intangibles.

No obstante, en el supuesto de Empresa de Reducida Dimensión o personas físicas y no se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, las obligaciones específicas de documentación no deberán incorporar el análisis de comparabilidad a que se refiere el artículo 17 RIS.

CAPÍTULO PRIMERO:

**LA DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE Y SU
PROYECCIÓN EN LA DOCUMENTACIÓN DE LAS OPERACIONES
VINCULADAS**

1. OBJETO DEL CONOCIMIENTO

Dentro de la evaluación de la documentación, partimos desde qué es lo que se espera por parte de los órganos de inspección, qué variables y parámetros son utilizados a la hora de evaluarla, para tenerlo en cuenta en la elaboración, de forma correcta, igual que señala Pablo LARRAÑAGA con respecto a la situación mexicana es reclamable en España, la transparencia como principio en la gestión pública⁴. Además de la imparcialidad de los órganos de inspección, sujeción al principio de legalidad como auto imposición, basada en la protección de la propiedad, como derecho constitucional.

El derecho al procedimiento, como es debido, derecho fundamental a un proceso de inspección con todas las garantías, principio de garantía de procedimiento, la separación procedimental y orgánica de la instrucción y resolución en el procedimiento sancionador tributario⁵.

⁴ Vid. LARRAÑAGA, P., “La política del principio de transparencia panorama para una agenda pendiente”, en Pedro SALAZAR UGARTE (Coord.) *El derecho de acceso a la información en la Constitución mexicana: razones, significados y consecuencias*, México, UNAM/IFAI, 2008, pp. 149-180.

⁵ Con respecto a la contaminación procesal tal y como ha señalado D. Francisco DE LA TORRE DÍAZ en varios congresos y seminarios de la AEDAF, como en el del día 23 de abril de 2010, del análisis se llega a la conclusión, de que una cosa es tomar la iniciativa en la averiguación y práctica de las pruebas, y otra muy distinta que sobre el material que se ha ordenado e importado otro órgano dependiente de la inspección, o compruebe si tal efectividad, absolutamente provisional, permita valorar y realizar el acta de inspección, de tal forma que se separan las labores de instrucción de los hechos imposables y la elaboración del acta, sin contaminación procesal. En este sentido señala: “Resulta evidente que soportar una inspección tiene un coste en tiempo y en dinero, aunque no se haya dejado de ingresar tributo alguno. Sin embargo, es un coste que

cualquier administrado tiene obligación de soportar. Según reiterada jurisprudencia del Tribunal Supremo (recientemente, STS 28/10/2009, sala 3ª), no es preciso explicitar la motivación de la inclusión en plan de inspección de un contribuyente (y de hecho no se realiza). En consecuencia, si un contribuyente considera que la inspección viene determinada por una razón espúrea, deberá alegarlo y demostrarlo en vía de recurso contra la liquidación que pongan fin al procedimiento inspector. En mi opinión, los dos límites básicos de la selección de contribuyentes a inspeccionar son: 1. La interdicción de la arbitrariedad de los poderes públicos. La decisión de comprobar a un sujeto y no otro, no se puede tomar en base a razones distintas de la probabilidad de incumplimiento de las normas fiscales. 2. El sometimiento pleno a la ley y al derecho de toda la actuación administrativa. Aunque determinadas actuaciones tengan un control especialmente jurisdiccional más intenso, como por ejemplo, la potestad sancionadora, también las actuaciones discrecionales, como la selección de contribuyentes, están sometidas a derecho. En este sentido, la selección se realiza en una abrumadora mayoría de los casos en función de las discrepancias e incoherencias de la información disponible. En este sentido, el punto clave no es disponer de información indiscriminada, sino de calidad. En la medida en que se disponga de mejor información (no necesariamente más información, sino la relevante), la selección de contribuyentes será mejor, por lo que: La carga de soportar un procedimiento inspector recaerá en aquellos contribuyentes que no hayan cumplido sus obligaciones fiscales. Se realizará un empleo más eficiente de los escasos recursos inspectores disponibles.” Con respecto a la instrucción señala: “La instrucción de los procedimientos inspectores. Comprobación e Investigación. A diferencia de la selección, la instrucción de los procedimientos inspectores es una materia extraordinariamente regulada, fundamentalmente en los artículos 141 a 159 de la Ley General Tributaria, y en 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 (en adelante RGAT). En general, de esta regulación y de la experiencia de las actuaciones inspectoras, se comprueba que la Inspección tiene unas potestades, que pueden calificarse como suficientes, frente a los fraudes y abusos ordinarios. Sin embargo, claramente estas facultades no son suficientes en los supuestos de fraudes de carácter delictivo, especialmente en los supuestos de tramas de defraudación de IVA o desvíos de fondos a Paraísos Fiscales. Para no hacer más gravosa la investigación de los contribuyentes normales, y luchar contra este tipo de situaciones, debería establecerse un régimen específico para estos contribuyentes. Independientemente de lo anterior, el procedimiento inspector presenta dos características que deben resaltarse: Se impulsa de oficio, y el Inspector Jefe del Equipo termina sus actuaciones en un acta, en la cual propone la regularización de la situación fiscal del contribuyente, bajo su responsabilidad. En la práctica, casi nunca se puede examinar la totalidad de la documentación del contribuyente y la que sería posible requerir a terceros. Esta segunda característica se puede visualizar con claridad, por ejemplo, en la comprobación de una empresa de telefonía. Si esta empresa tiene varios millones de clientes, esto implica que emite varios millones de facturas todos los meses. Esto supone decenas o centenares de millones de facturas emitidas. Es imposible comprobarlas todas. Esto supone que necesariamente, al igual que en la fase de selección, existe un margen de discrecionalidad en la decisión de solicitar información o documentación al inspeccionado o a terceros. La necesaria existencia de discrecionalidad en la toma de decisiones no es arbitrariedad. De hecho, la Real Academia define arbitrariedad como “*Acto o proceder contrario a la justicia, la razón o las leyes, dictado solo por la voluntad o el capricho*”. Sin embargo, cuando no se puede comprobar, ni todas, ni la mayor parte de las facturas, la decisión de cuáles se deben solicitar y revisar es una decisión discrecional, basada en los elementos de riesgo que se puedan percibir, y a veces equivocada, pero no contraria a las leyes, basándose sólo en el capricho. Lo que se denomina estandarización de procedimientos es sustituir el criterio, la iniciativa y el conocimiento directo de los expedientes de los Inspectores, por el criterio de los órganos centrales, lo que puede no ser arbitrario, pero sin duda es más ineficaz. En cualquier caso, con la normativa vigente, la aportación de pruebas al expediente de inspección sólo puede realizarlo válidamente el equipo de inspección. A los Inspectores-Jefes les corresponde, siempre a la vista de la propuesta (el acta), dictar el acto administrativo que corresponda. Este acto es ordinariamente el acuerdo de liquidación, por el que se determina administrativamente cuál debería ser la situación fiscal del contribuyente, exigiéndose, en su caso la deuda que corresponda. Los Inspectores Jefes pueden también ordenar que las actuaciones se completen por el equipo de Inspección pero, salvo autorización expresa del Director General de la AEAT, no pueden realizar directamente actuaciones inspectoras. En nuestra opinión, debe existir una clara separación de funciones, de tal modo que quien seleccione, no compruebe, y quien compruebe no liquide, como garantía de seguridad jurídica para el contribuyente.”

Texto de la ponencia disponible en internet, 3 de mayo de 2013, 14:15 H. P.M.: <<http://www.inspectoresdehacienda.org/images/stories/pdf/documentos/documento32.pdf>>.

Cfr. RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, R., *La contaminación procesal*, Ed. Comares, Granada, 1999.

La recomendación, es que en sede de inspección, lleve la iniciativa el contribuyente con los deberes de documentación realizados. Siendo razonable la construcción del precio, precio de mercado, teniendo en cuenta las circunstancias en que se llevan a cabo las operaciones vinculadas, subastas, OPV, OPAS.

2. DEBERES DE DOCUMENTACIÓN EN EL DERECHO TRIBUTARIO FORMAL

El deber de documentación está dentro del Derecho tributario formal, siguiendo a Fernando SAÍNZ DE BUJANDA, creador de la moderna Escuela Española del Derecho Financiero, en *Sistema de Derecho Financiero*, Vol. II, Ed. Facultad de Derecho Universidad Complutense, Madrid 1985, pp. 147-156: el tributo es una obligación y ésta es la afirmación preeminente de la disciplina; el procedimiento tributario no es más que el cauce por el que discurre la actuación administrativa dirigida a dar eficacia a las pretensiones impositivas derivadas de la Ley; ha de distinguirse entre Derecho tributario material –las normas reguladoras de la obligación principal- un Derecho tributario de obligaciones, y Derecho tributario formal –normas adjetivas o procedimentales de aplicación del tributo.

Las normas de Derecho tributario formal pueden atribuir, como las de Derecho tributario material, a la Administración y a los administrados derechos y obligaciones, poderes y deberes. Pero estos derechos y obligaciones, poderes y deberes instrumentales, formales, no determinan en su realización el logro de un resultado final. Posibilitan, facilitan tan sólo el logro de los resultados finales previstos por el Derecho tributario material.

Así por ejemplo, la obligación de declarar la realización de un determinado hecho imponible no tiene en sí misma, aisladamente considerada, un significado final, no priva ni atribuye a nadie un bien o derecho; sólo tiene un significado instrumental en cuanto que

posibilita la efectiva aplicación, mediante el correspondiente pago, del tributo⁶; igual que sucede con el cumplimiento de los deberes de documentación en el ámbito de las operaciones vinculadas, de excepcional importancia en el Derecho tributario formal como es la declaración de los precios de transferencia realizados.

Las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente.

Dicha documentación no será exigible a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a diez millones de euros, siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho período con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 250.000 euros de valor de mercado. Para determinar el importe neto de la cifra de negocios se tendrán en consideración los criterios establecidos en el artículo 101 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. No obstante, deberán documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que residan en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.

En último lugar: no existe una potestad de imposición, sino un conglomerado de potestades tributarias, el deber no es en sí un instituto del derecho, sino que es el nombre que se da a cierta clase de documento mediante el cual los administrados, los contribuyentes dentro del cumplimiento de sus obligaciones tributarias, formales y/o sustanciales.

Deber frente a la palabra requerimiento, que se utiliza en la práctica tributaria, cuando la Administración debe emplazar a los administrados en los casos que:

⁶ Vid. FERREIRO LAPATZA, J.J., “Los esquemas dogmáticos fundamentales del Derecho tributario”, en *Revista Española de Derecho Tributario*, nº 101-104, Ed. Civitas, Madrid 1999, pp. 682-683.

- Se detecta que no han presentado las declaraciones tributarias o cuando las que hubiera presentado presentan omisiones.
- Cuando no se ha establecido un domicilio fiscal por el contribuyente o se hace necesario que se establezca uno nuevo para facilitar la labor de la Administración Tributaria.
- Cuando se detecta la presentación de escritos o recursos carentes de algunos requisitos establecidos por la ley.
- Cuando se hace necesario un informe sobre la situación de un contribuyente.
- Cuando se emplaza a los administrados para la presentación de documentos o medios probatorios sobre sus actividades sujetas a imposición.

Partimos de los efectos de la aplicación de la ley sustantiva, y los efectos del derecho formal. La Administración tributaria competente asume una doble potestad para sostener, gestinar, controlar y exigir el derecho de recaudar las bases imponibles de las entidades sometidas al impuesto sobre Sociedades, cumpliendo con la obligación tributaria, y los efectos sustanciales conexos, y por otro lado, las diferentes obligaciones y poderes formales, no siempre derivados de la asunción de impuestos, que dan lugar a diversas actividades o procedimientos destinados a la aplicación de los tributos.

El efecto principal es el cumplimiento con la justificación a valor de mercado de las operaciones vinculadas, esto no quiere decir que en el cumplimiento de las obligaciones fiscales se vaya a recuadar más, únicamente el legislador conecta los deberes de documentación con la base imponible declarada por el contribuyente a valor de mercado, para llevar a buen puerto las declaraciones de los contribuyentes, en cuanto a lo que está relacionado con su actividad económica y por tanto debe ser declarado en la base imponible tal y como corresponde.

El Derecho Tributario formal analiza la aplicación efectiva del tributo y, por lo tanto, los procedimientos de aplicación de los tributos, es el que contempla los deberes de

documentación en el ámbito de las operaciones vinculadas, se establece cuál será la documentación a conservar.

Llevaremos a cabo la eliminación de diferencias, así como la resolución de contingencias que se susciten en la aplicación del *Arm's Length Principle*⁷.

En referencia a la documentación de las operaciones vinculadas en los acuerdos de repartos de costes, tendremos en cuenta que, con la legislación vigente, se sustituye el marco de los acuerdos de distribución de costes de investigación y desarrollo, y de los servicios de apoyo a la gestión, por otro más amplio relativo a los acuerdos de reparto de costes de bienes o servicios y, a los servicios prestados entre entidades vinculadas, que resulta más adecuado en el actual contexto internacional, así como los problemas tributarios en relación al comercio electrónico⁸, la valoración de activos⁹, inmateriales, intangibles. Respondiendo a los desafíos que supone la valoración económica¹⁰, la carga de la prueba - que no es otra cosa que la determinación de la parte que debe afrontar las consecuencias de la falta de acreditación de los hechos dirigida a desvirtuar el dictamen valorativo en que se fundan los actos objeto de discusión. Y la posible solución "*safe harbor*"¹¹ que supone una

⁷ Vid. CARTER, W.K., MALONEY, D.M., VAN VRANKEN, M.H., "The Problems Of Transfer Pricing", en *Journal of Accountancy*, julio 1998, EE.UU. 1998, pp. 37-40.

⁸ RODRÍGUEZ DE ABREU, R.M., "Tratamiento fiscal de los Precios de Transferencia en el impuesto sobre la renta venezolano", en AA.VV., *Precios de Transferencia en Venezuela. Una Visión Global*, Libro homenaje X Aniversario, Ed. Asociación Venezolana de Derecho Financiero, Caracas 2004, p. 113: "Los enormes avances en las tecnologías y telecomunicaciones y la aparición del comercio electrónico han generado importantes problemas en el ámbito del derecho tributario internacional. Esta nueva modalidad de comercio modifica los esquemas tradicionales de contratación, así como los mecanismos de producción y distribución, sobre todo en bienes que pueden ser digitalizados y distribuidos a través de la red, ya que no se requiere la presencia física para realizar operaciones en un país determinado. En materia de precios de transferencia, se modifican las funciones, activos y riesgos asumidos por la empresa y se dificulta no solo la valoración de los bienes y servicios que se intercambian a través de este mecanismo, sino la propia localización del domicilio -residencia fiscal- y del establecimiento permanente, la calificación de las ganancias obtenidas a los fines de su gravabilidad, así como importantes problemas en los mecanismos de control fiscal." Vid. AA.VV., *E-commerce: Transfer Pricing and Business Profits Taxation*, Ed. OECD Tax Policy Studies, París 2005.

⁹ SKIADAS, C., *Asset Pricing Theory*, Ed. Princeton University Press, 2009. Esta obra analiza la teoría y métodos de fundamentación para la valoración de activos competitivos.

¹⁰ Como señala CLARK, R., "What...Are We Valuing?" en *Tax Management Transfer Pricing Report*, vol. 16, nº 21, 13 de marzo de 2008, Ed. BNA EE.UU. 2008, p. 795, al respecto indica: «*the primary question in considering the buy-in was not what is the best method but rather "what the heck are we valuing?"*».

¹¹ Vid. FEINSCHREIBER, R., KENT, M., "Updating the OCED's Safe Harbour Transfer Pricing Provisions", en *Corporate Business Taxation Monthly*, vol. 12, nº 11, agosto 2011, pp. 17-47.

reducción de los riesgos, a través de los acuerdos previos de valoración¹², que mejora el régimen aplicable como medida preventiva de las controversias con la Administración tributaria en este campo, como señala Andrew B., WHITFORD¹³, es una forma eficiente de resolución de problemas en uno, dos o más países de forma simultánea. Para resolver controversias a nivel internacional acudiremos al procedimiento amistoso y la aplicación del Convenio de Arbitraje¹⁴, sin la documentación no se accede al Convenio de Arbitraje.

Las obligaciones recogidas en la legislación, que se recoge y presenta en esta investigación con su objeto de estudio en España ha sido poco tratada por la doctrina, más bien, se puede decir que sólo se menciona de manera muy breve para efectos de las operaciones vinculadas, operaciones en las que intervienen las empresas multinacionales, con los contratos entre la entidad matriz y la filial, o bien a la inversa, y con sus repercusiones en el ámbito fiscal.

El método empírico cuyas bases son de carácter económico, la justificación de valoraciones, motivación del precio, no rebasa el conocimiento jurídico, encontrándonos ante operaciones que se deben probar siempre, deben estimarse desde el punto de vista jurídico como deberes que sustentan la operación, cuyo objeto es la obligación de justificar a valor de mercado cada operación mercantil con entidades o sujetos vinculados a ésta.

Igual sucede en Luxemburgo, donde los contribuyentes deben valorar sus operaciones vinculadas, a valor de mercado, no habiendo deberes formales de documentación al respecto, no obstante como prueba debe de estar documentado, motivado y justificados los

¹² Vid. CALVO ORTEGA R., (Director), *Comentarios a la Ley General Tributaria*, Ed. Civitas, Navarra 2009, pp. 425-441.

¹³ WHITFORD, A.B., “The reduction of regulatory uncertainty: evidence from Transfer pricing policy”, en *Saint Louis University Law Journal*, vol. 55, n°1, EE.UU. 2010, p. 286; BAISTROCCHI, E., “The Transfer Pricing Problem: A Global Proposal for Simplification”, en *Tax Lawyer*, vol. 59, n° 4, EE.UU. 2006, pp. 955-979.

¹⁴ Vid. VAN HERKSEN, M., “The Arbitration Convention”, en AA.VV., *Handling Tax Controversies In Europe*, Baker & McKenzie, Ed. Ulrich Ransch, Frankfurt 2006, pp. 343-351.

precios de transferencia aplicados, siguiendo las Directrices de la OCDE y los deberes acordados dentro del Foro Conjunto sobre Precios de Transferencia de la UE.¹⁵

Ahora bien, se puede observar que es Gran Bretaña en 1915 y en Estados Unidos dónde se desarrolla en un primer momento todo el estudio de esta *praxis* desde 1917, en España, el régimen de las operaciones vinculadas se remonta a 1922.

Caben destacar los trabajos de María Luisa ESTEVE PARDO¹⁶; Carlos HERRERO MALLOL¹⁷, Cristina GARCÍA-HERRERA BLANCO¹⁸, Juan Carlos DE PABLO VARONA¹⁹; Gemma SALA GALVAÑ²⁰, y José Manuel CALDERÓN CARRERO²¹.

El tratamiento sobre los deberes de documentación ha sido prácticamente nulo en España hasta la entrada en vigor de la redacción del Art. 18 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, dada con la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, con todo su desarrollo reglamentario, ya que sólo se ha contemplado para desarrollar una metodología, contemplada por las Directrices de la OCDE en materia de los precios de transferencia para el cálculo de los impuestos que inciden en las empresas y la relación jurídico tributaria: IS, IVA e IRPF fundamentalmente, donde se le da un tratamiento similar sin serlo, a figuras como las transferencias, préstamos, sueldos y salarios, etc.

Los ensayos con esta óptica de objeto de estudio han sido tratados por Néstor CARMONA FERNÁNDEZ²², Teodoro CORDÓN EZQUERRO²³, Jesús BADÁS

¹⁵ Vid. HENLÉ, C., y SERGIEL-BHARDWAJ, A., “Luxembourg Transfer Pricing: A Step Forward”, en *International Tax Journal*, mayo-junio 2011, EE.UU. 2011, pp. 27-55; NEEFS P., y LAURES, G., “Luxembourg is adapting to international standards”, en *International Tax Review*, junio 2010, Londres 2010, pp. 27-31.

¹⁶ Vid. ESTEVE PARDO, M.L., *La Fiscalidad de las operaciones vinculadas*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia 1996.

¹⁷ Vid. HERRERO MALLOL, C., *Precios de transferencia internacionales*, Ed. Aranzadi, Navarra 1999.

¹⁸ Vid. GARCÍA-HERRERA BLANCO, C., *Precios de transferencia y otras operaciones vinculadas en el Impuesto sobre Sociedades*, Ed. IEF, Madrid 2001.

¹⁹ Vid. DE PABLO VARONA, J.C., *Las operaciones vinculadas*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia 2002

²⁰ Vid. SALA GALVAÑ, G., *Los precios de transferencia internacionales. Su tratamiento tributario*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia 2003.

²¹ Cfr. CALDERÓN CARRERO, J.M., *Precios de Transferencia e Impuesto sobre Sociedades*, Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia 2005.

²² CARMONA FERNÁNDEZ, N., *Fiscalidad de las operaciones vinculadas, y Supuestos prácticos de Documentación de Operaciones Vinculadas*, ambos trabajos de la Ed. CISS, Madrid 2009.

CEREZO, Fernando LAFUENTE MORENO, José Antonio MARCO SANJUÁN y Pedro RASÓN SILVÁN²⁴.

La redacción que según la Ley 36/2006 de 29 de noviembre, del artículo 16 del TRLIS, provoca la redacción vía reglamentaria del impuesto, redacción con efectos para los períodos impositivos que concluyan a partir del 19 de febrero de 2009, según Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril²⁵, estableciendo que las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación, dicha documentación no será exigible a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a ocho millones de euros, siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho período con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado. Modificando la cuantía, aumentándola a 10 millones de euros, en cuanto a la consideración de que entidades

²³ CORDÓN EZQUERRO, T., *Fiscalidad de los precios de transferencia (operaciones vinculadas)*, y *Casos prácticos de operaciones vinculadas a la empresa familiar (precios de transferencia)*, ambos de la editorial CEF, Madrid 2010 y 2011, respectivamente.

²⁴ BADÁS CEREZO, J., LAFUENTE MORENO, F., MARCO SANJUÁN, J.A., RASÓN SILVÁN, P., *Prácticas de valoración y documentación de operaciones vinculadas*, Ed. Lex Nova, S.A., Valladolid 2010.

²⁵ Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo: Artículo 14. *Simplificación de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas a cumplir por las entidades de reducida dimensión*. Con efectos para los períodos impositivos que concluyan a partir de 19 de febrero de 2009, se modifican los apartados 2 y 10.1.º del artículo 16 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, que quedan redactados de la siguiente forma: «2. Las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente. Dicha documentación no será exigible a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a ocho millones de euros, siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho período con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado. Para determinar el importe neto de la cifra de negocios se tendrán en consideración los criterios establecidos en el artículo 108 de esta ley. No obstante, deberán documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que residan en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.» y, «10.1.º Cuando no proceda efectuar correcciones valorativas por la Administración tributaria respecto de las operaciones sujetas al Impuesto sobre Sociedades, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de No Residentes, la sanción consistirá en multa pecuniaria fija de 1.500 euros por cada dato y 15.000 euros por conjunto de datos, omitido, inexacto o falso, referidos a cada una de las obligaciones de documentación que se establezcan reglamentariamente para el grupo o para cada entidad en su condición de sujeto pasivo o contribuyente. En los supuestos de las personas o entidades a que se refiere el párrafo segundo del apartado 2 de este artículo a las que no resulte de aplicación la exoneración establecida en dicho párrafo, la sanción a que se refiere este número 1.º tendrá como límite máximo la menor de las dos cuantías siguientes: El 10 por ciento del importe conjunto de las operaciones a que se refiere este número 1.º realizadas en el período impositivo. El 1 por ciento del importe neto de la cifra de negocios.»

se consideran de reducida dimensión, según Real Decreto-Ley 13/2010, de 3 de diciembre²⁶, con efecto para los periodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011: “Las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente.

Dicha documentación no será exigible a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a diez millones de euros, siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho período con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado.”

Siendo una carga onerosa para el contribuyente, que desde su entrada en vigor se reclama una flexibilización, desde diversos ámbitos y entidades como las Asociaciones de Asesores Fiscales, que solicitan la simplificación de las obligaciones fiscales de las pymes en España, llegamos a la Ley 27/2014 de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, que en el artículo 18.3 recoge que la documentación específica no será exigible: a las operaciones realizadas con la misma persona o entidad vinculada, siempre que el importe de la contraprestación del conjunto de operaciones no supere los 250.000 euros, de acuerdo con el valor de mercado.

Esto permite que la autoridad controle las operaciones vinculadas a través del citado precepto, siendo cada vez más los países que se van sumando a la lista de los que exigen la

²⁶ Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo: Artículo 1. *Modificación del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo.* Con efectos para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011, se introducen las siguientes modificaciones en el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo: Uno. Se modifica el apartado 2 del artículo 16, que queda redactado de la siguiente forma: «2. Las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente. Dicha documentación no será exigible a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a diez millones de euros, siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho período con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado. Para determinar el importe neto de la cifra de negocios se tendrán en consideración los criterios establecidos en el artículo 108 de esta Ley. No obstante, deberán documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que residan en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.»”.

aplicación del *Arm's length Principle* en las transacciones entre partes vinculadas, por la rápida evolución de la legislación que las regula, en un mundo globalizado.

La mayoría de los autores se han preocupado por el tratamiento de las operaciones vinculadas, primero han empezado señalando los aspectos contables, y posteriormente los efectos fiscales, José María GONZÁLEZ GONZÁLEZ²⁷, e Ignacio BECERRA GUIBERT²⁸, la información contable es importante para los usuarios en las sociedades, concluyendo que es una figura que necesita ajustes para no ser utilizada como medio de elusión y evasión fiscal. Además nos encontramos ante la aplicación de los principios de transparencia y seguridad jurídica, sobre la protección a los accionistas, partícipes, acreedores sociales, así como la regulación de las infracciones y sanciones pecuniarias específicas.

En los mercados la información es la piedra angular sobre la que descansa todo el sistema para que los precios se formen adecuadamente y se pueda tutelar la posición de quienes en ellos actúan. Por eso, la regulación de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas debe asegurar la correcta y necesaria motivación de las actividades económicas realizadas. De tal forma que la operación documentada, con el contenido de la información debe implicar a cuantos participan en ésta.

Se transmite toda la información relevante para los inversores y para la Administración tributaria. La información que se transmite es correcta y veraz. Cuando estas condiciones se cumplen, el Consejo de Administración, órgano de gobierno de la entidad, pueden analizar con criterios de viabilidad cada una de las operaciones, y tomar las decisiones oportunas, asumiendo los riesgos inherentes al precio de mercado.

Se impone, por ello, examinar el régimen de transparencia de los precios de mercado, al efecto de cuantificar las posibles variaciones que puedan manifestarse en

²⁷ GONZÁLEZ GONZÁLEZ, J.M., (Coord.) *Las operaciones vinculadas. Análisis contable y fiscal*, Ed. CISS, Madrid 2009.

²⁸ BECERRA GUIBERT, I., *El Cierre Fiscal y Contable*, Ed. CISS, Madrid 2010.

el análisis de la situación, dónde intervienen particularidades como contingencias laborales, fiscales, mercantiles.

La recomendación en este punto es que se extiendan los deberes de información sobre las estructuras y prácticas de gobierno de cada sociedad, políticas de precio y de productos, bienes y servicios en general, que se adopten medidas para asegurar la mayor calidad de la información.

El establecimiento de obligaciones de transparencia constituye una medida especialmente adecuada porque proporciona información sobre una dimensión de la empresa que cada vez resulta de mayor importancia para su evaluación y, consiguientemente, para adoptar decisiones de inversión; facilitando que las fuerzas del mercado desplieguen su fuerza disciplinar, lo que a su vez crea incentivos para que la autorregulación no se use para preservar intereses creados sino para incrementar la eficiencia de la organización.

Constituyendo, en definitiva, una medida poco agresiva o intervencionista, capaz de sustituir con ventaja otras disposiciones limitativas de la libertad de organización. En este sentido, los deberes de documentación de las operaciones vinculadas son una pieza complementaria de la autorregulación facilitando las condiciones que permiten dejar muchas otras cuestiones al ámbito de la autonomía privada con mayor flexibilidad y adaptabilidad.

3. CONCEPTO

La documentación, José LÓPEZ YEPES, y Juan ROS GARCÍA²⁹, la definen como “aquella ciencia general que tiene por objeto el estudio del proceso de comunicación de las fuentes documentales para la obtención de nuevo conocimiento”, por lo tanto la

²⁹ LÓPEZ YEPES, J., y ROS GARCÍA, J., *¿Qué es Documentación? Teoría e historia del concepto en España*. Ed. Síntesis, Madrid 1993.

documentación de las operaciones vinculadas, es la ciencia que estudia los documentos³⁰ y también se ocupa, como veremos, de los procesos de selección, adquisición, análisis, tratamiento, recuperación y difusión de la información contenida en esos documentos, con el único fin de satisfacer las necesidades informativas a los usuarios, que permite detectar con mayor rapidez posibles fraudes.

A través de puntos de referencia –*benchmarks*, y líneas de base, el resultado son unas Administraciones tributarias que se mueven a nivel global igual que las empresas en los mercados, a través de grupos empresariales cada vez mayores, la aparición de sistemas multilaterales de negociación que compiten con los mercados regulados y unas inversiones crecientes en tecnología para desarrollar sistemas de información que permitan operar conjuntamente con cualquier Administración en el cruce de datos.

Ante los deberes de documentación de las operaciones vinculadas es importante tener claro cuáles son los objetivos que perseguimos, y ante esta perspectiva elaborar la documentación.

Elaborar una buena documentación supone un indudable esfuerzo y la dedicación de un buen número de horas de trabajo preparando formularios y documentos, hay que ser ordenados, para calificar las operaciones, clasificar y archivar todos los documentos preparados, a través de las fases de desarrollo siguientes: preparación, ejecución y evaluación.

En este manual del establecimiento de los deberes de documentación, indicaremos todo aquello que debemos tener en cuenta para la organización de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, ya sea una operación interior o exterior. Encontraremos en el guion de la fase de preparación todos los pasos que debemos de seguir a fin de no olvidar ningún aspecto.

³⁰ Se entiende por documento cualquier objeto que ofrece información. El origen etimológico de la palabra se encuentra en el término latino *docere*, que significa “enseñar”.

Hemos de tener en cuenta que si hemos realizado una preparación minuciosa y acertada, llegado el momento de la inspección de la Administración tributaria, algo que suele ocurrir con más frecuencia de lo deseable, podremos dedicar los esfuerzos necesarios a solventar cualquier incidencia que se haya podido presentar.

Una vez finalizado el acto de valoración de la operación vinculada, siempre habrá dos evaluaciones, la que realicen los inversores, partícipes o accionistas, y otra muy importante, la que realizaremos nosotros, los responsables de la documentación de las operaciones.

Esta planificación tiene distintas finalidades: por una parte, permite la organización del trabajo en cada una de las áreas de la empresa; por otra, es una herramienta de comunicación con los responsables de los departamentos fiscal y contable de la entidad, que de esta forma dan a conocer cómo han planificado las operaciones y cómo han realizado los apuntes contables; por último, es un medio de control que disponen los miembros del consejo de administración para valorar la actividad que desarrolla la empresa.

Fase de preparación. Esta primera fase es de primordial importancia, dado que es la base del desarrollo del acto; detenernos especialmente en organizar la documentación de las operaciones vinculadas, diagramar y pautar todos los elementos relevantes, en este sentido vamos a enumerar los aspectos relevantes a tener en cuenta:

- Sobre el fondo del asunto de las operaciones y la forma en que se articulan:
 - o Filosofía, ¿por qué?
 - o Imagen, ¿para qué?
 - o Plástica, ¿cómo?
 - o Fecha, duración, tiempo, ¿cuándo?
 - o Precio, ¿cuánto?
- Entidades o miembros intervinientes:
 - o ¿Quiénes intervienen?

- ¿Quién paga el precio de transferencia?
- ¿Quién dirige la operación? ¿Única? ¿Compartida?
- Miembros o participantes:
 - Banco de datos.
 - Selección.
 - Listado.
- Elementos a tener en cuenta:
 - Población, territorio, ámbito de aplicación de la operación.
 - Estrategia, política de precios.
 - Capacidad de cobertura.
 - Comunicación.
 - Logística.
- Programa:
 - Actividades: básicas, complementarias.
 - Documentación e información: datos de las operaciones.
- Presupuesto:
 - Tiene que ser ajustado a la realidad de mercado.

Fase de ejecución:

- Partimos del programa y del cronograma. El programa ha sido consensuado, ya es definitivo; y el cronograma es el elemento más importante para evitar errores, de tal forma que el cronograma detallará todos los pasos que debemos seguir y nos guiará en el proceso de la documentación de las operaciones vinculadas.
- El cronograma señala de forma específica las responsabilidades de quién asume cada operación y la fijación de las características de cada precio de transferencia, señalando el tiempo, el concepto, lugar y personal responsable de cada una de las

operaciones. Permitiendo tomar decisiones sobre momentos en los que podemos tener contingencias por modificaciones o alteraciones en el mercado.

En esta fase de ejecución logramos poner en conocimiento lo que hemos preparado tras la documentación, de forma reflexiva, información, previsiones³¹ y provisiones para poder adoptar medidas y actuaciones con seguridad, celeridad, exactitud, ante cualquier incidencia o contingencia. Todo esto sólo lo podremos hacer si la preparación ha sido minuciosa y cuidada.

Una de las cuestiones indispensables, sobre la que nunca se insistirá demasiado, es la colaboración, es el trabajo en equipo. Esta forma de trabajar nos augura el éxito en la ejecución de la documentación de las operaciones vinculadas.

Fase de evaluación:

Una vez finalizada la documentación de las operaciones vinculadas es imprescindible que se realice una evaluación de su desarrollo. Hay que recopilar, y guardar con el dossier, la documentación relativa a las incidencias y los errores ya sean de organización de las operaciones, de diseño de las operaciones, de ejecución, de comunicación o los cometidos en lo concerniente a la imagen, o los inconvenientes que puedan haber reflejado los auditores, la Administración tributaria. También es importante que queden reflejados para corregirlos y mejorar con la experiencia.

Desde el punto de vista de la gestión fiscal, las nuevas facilidades ofrecidas por los sistemas electrónicos y las comunicaciones permiten adaptar las tradicionales estrategias de las Administraciones tributarias a la práctica inmediatez en la transmisión de la información sobre las operaciones realizadas.

³¹ Vid. SLOAN, A., "Dumb Deals 101", en *Newsweek*, 10 de septiembre de 2001, Nueva York, 2001, pp. 46-49.

4. FUNDAMENTACIÓN

La importancia del porqué de las operaciones, de los motivos de éstas, es comparable a la cuestión que formula Bertrand RUSSELL en el campo de las matemáticas al preguntarse sobre el concepto de número: ¿Qué es un número? Ambas cuestiones son igualmente enigmáticas y tienen en común el que en la mayoría de los casos prácticos no hay necesidad práctica alguna de contestarlas. Los Inspectores del tributo pueden llevar a cabo la mayor parte de su trabajo sin conocer la verdadera naturaleza de los “beneficios” y “utilidades”, de igual modo que un matemático corriente puede realizar casi todo su trabajo sin verse realmente turbado por lo que un número realmente sea³².

Tal y como señala Fernando SAINZ DE BUJANDA, en su discurso leído el 16 de febrero de 1970, en su recepción en la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, *Los métodos de determinación de las bases imponibles y su proyección sobre la estructura del Sistema tributario*. Ed. I. Aguirre. Madrid 1970, pp. 57 y 58: “A todos nos consta que los Inspectores del tributo, lo mismo en la Europa continental que en las Islas británicas, saben salir adelante en su cotidiana e ingrata labor de señalar las bases imponibles, aunque la doctrina económica o tributaria no les haya iluminado aun definitivamente sobre la naturaleza del beneficio que se somete a imposición. El inspector, como el cirujano, tiene que actuar sobre supuestos reales que demandan urgentes y audaces remedios, aunque el manejo del bisturí o la redacción del acta no se sustenten siempre, en la medida que se quiera, sobre una sólida y reconfortante doctrina. De este modo de actuar, que la realidad impone, no derivan, sin embargo, exclusivamente males, sino también, en ocasiones estímulos y avances. A pesar de todo, no es ésa la situación óptima, ni siquiera la mínimamente deseable. Toda acción profesional debe apoyarse sobre un núcleo sólido de conceptos y de técnicas que dignifiquen la función y le infundan el más alto grado posible de seguridad y de certidumbre. No otra cosa es el verdadero progreso. Por ello, siempre que

³² CRUMP, S.T., “Accounting profits and tax profits”, en *British Tax Review*, Ed. Sweet & Maxwell, Londres 1959, pp. 323-338.

he tenido oportunidad, y ahora vuelve a brindárseme, he proclamado que no hay práctica posible que pueda llevarse a cabo con eficacia y, en el ámbito en que nosotros actuamos, con un designio de justicia, sin contar con una doctrina consistente.” Añadiendo “En el impuesto sobre el beneficio empresarial, como en cualquier otro sector tributario, corresponde al Derecho, fundamentalmente, ofrecer una configuración normativa del hecho imponible y de la base, sin entrar a definir, con pretensiones de validez científica general, las realidades extrajurídicas que subyacen a la imposición, por ejemplo, ésta, tan controvertida, de la renta en su modalidad de beneficio empresarial.”³³

Consideramos que se debe partir de la base de que son la ciencia económica junto al Derecho³⁴, los que fundamentan la razón de ser del beneficio empresarial, en base a la aplicación de sus principios de formulación del hecho imponible.

Partimos de lo que en el mundo anglosajón se denomina la razón “*Law & Economics*”, en el orden metodológico se traduce en el llamado “análisis económico del derecho”, su enunciado muestra el interés que despierta concederle en el campo del Derecho tributario, sobre todo una vez que se parte de la íntima conexión de sus normas e instituciones con un sistema de economía, el de mercado o capitalista, que ponen de relevancia la validez del mercado para establecer precios, frente a otras alternativas que pudieran ser más o menos arbitrarias, entendiendo que hay cambios increíbles en materia de precios, donde intervienen ciencia y tecnología.

³³ SAINZ DE BUJANDA, F., *Los métodos de determinación de las bases imponibles y su proyección sobre la estructura del sistema tributario*. Ed. Real Academia de Jurisprudencia y Legislación Madrid 1970, pp. 57 y 58.

³⁴ TORRES LÓPEZ, J., *Análisis Económico del Derecho*, Ed. Tecnos, Madrid 1987, p. 26. El Derecho y el equilibrio en el mercado: “Sin lugar a dudas, los resultados más importantes –y por tanto más discutidos- del Nuevo Análisis Económico del Derecho se producen cuando la Economía se acerca al mundo jurídico en virtud del propio desarrollo interno del paradigma neoclásico como un todo. En apretada síntesis y recogiendo lo dicho hasta ahora en forma diseminada, el modelo neoclásico establece que el mayor grado de eficiencia –objetivo máximo que se trata de alcanzar- se conseguirá cuando en un mercado de competencia perfecta –elevado número de compradores y vendedores de forma que ninguno puede influir sobre el precio, homogeneidad del bien que se intercambia, entera libertad de movimientos para todos los agentes- se logra una situación de equilibrio, que se denominaría Óptimo de Pareto, caracterizada porque ningún sujeto podría ya mejorar su situación sin perjudicar a otro. Se demuestra, como veremos, que en tales condiciones los bienes y factores productivos tienden a gravitar en torno a su mejor y más eficiente uso posible. Y bajo estas hipótesis se reconoce que el Derecho debe limitarse exclusivamente a garantizar la seguridad y la libertad del mercado y no debe, por lo tanto, realizar más función de regulación o intervención.”

En el supuesto 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 valor³⁵, pero no la oportunidad del gasto³⁶, puesto que si no beneficia difícilmente va a justificar un gasto, el empresario puede tomar decisiones que entienda necesarias para la buena marcha del negocio –en el que tanto se juega- sin tantas trabas.

Partiendo de la documentación de las causas que motivan la operación vinculada, documentando los hechos, las motivaciones, subjetivas y objetivas, atendiendo a las causas:

- Causas eficientes: precisar que hace cada parte, produce, realiza, que afecta al deber de documentación. De todo aquello que debemos documentar, se deben buscar y precisar sus causas eficientes: conductas, hechos, que afectan a las operaciones, buenas o malas tomas de decisiones que se deben ver ajustadas con forme al principio de plena concurrencia en el mercado.
- Causas materiales: advertir los elementos que componen o constituyen la realidad de cada operación vinculada.
- Causas finales: precisar que se obtiene, consigue, con la operación vinculada que se documenta. Debiendo dejar explícita la finalidad, con las tendencias de aquella operación vinculada que se documenta. Deteniéndose en el análisis, de los fines, intenciones, propósitos, óptimos o perversos, de los partícipes en las operaciones vinculadas. Atendiendo a los fines y resultados, previsibles o imprevisibles, de sucesos y acontecimientos que puedan provocar la operación vinculada debidamente documentada.

³⁵ JUEZ MARTEL, P., y MARTÍN MOLINA, P.B., *Manual de contabilidad para juristas*, Ed. La Ley, Madrid 2007, pp. 473-474: “El concepto de «valor» se encuentra profundamente enraizado en nuestras sociedades, en todos sus ámbitos de desarrollo. Parece claro que la actividad humana necesita una constante medición de sus resultados, ya sea en el campo del ocio, de la cultura, o en la actividad profesional y empresarial.”

³⁶ Vid. DURÁN LIMA, J.E., VENTURA-DIAS, V., *Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud*, Series Comercio Internacional n° 44, Ed. CEPAL Naciones Unidas, diciembre de 2003, Santiago de Chile 2003. Disponible en internet, 19/02/2012: <<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/14482/lc12052e.pdf>>

- Causas instrumentales: informar del análisis de los datos, elementos o medios con los que se lleva a cabo prestación de servicios o la transferencia de bienes, que afecta a la operación vinculada. Nada es factible sin elementos instrumentales, es decir sin la concurrencia de algo o alguien que facilite sus fines.
- Causas ejemplares: Advertir sobre lo que sirvió o sirve de modelo, ejemplo o estímulo para que la operación vinculada sea llevada a cabo de forma prometedora con respecto a los fines que persigue. Esto supone advertir tanto el grado de originalidad de la operación vinculada, como las analogías, parecidos o similitudes de hecho, sobre los que se lleva a cabo la elaboración de la documentación de la operación vinculada.

Durante la era soviética, el principio “*Arm’s length*” no era relevante en la legislación doméstica de la U.R.S.S., puesto que los precios eran estrictamente regulados por el Estado. Sin embargo, en la mayoría de los países el *Arm’s Length Principle* anima el comportamiento eficiente y su aceptación general podría prevenir la doble tributación de las ganancias de las entidades multinacionales; es decisivo en el comercio internacional³⁷

³⁷ Vid. TEMPEST, R., “Barbie and the World Economy”, *Los Angeles Times*, 22 de septiembre de 1996, pp. A1, A12. URL: <http://articles.latimes.com/1996-09-22/news/mn-46610_1_hong-kong>; FEENSTRA, R.C., TAYLOR, A.M., *Comercio internacional*, Ed. Reverté, Barcelona 2011, p. 5: El artículo muestra que el valor de las exportaciones de un bien no equivale necesariamente al valor añadido del país exportador. Si el país importa parte de los inputs, entonces el valor añadido es inferior al valor de la exportación. En el *Toys R Us* de Anaheim, California, se vende una muñeca Barbie embalada en una brillante caja de cartón y celofán con la etiqueta “Made in China”. Su precio es de 9,99 dólares. Ahora bien, ¿cuánto ganará China por la venta de la coqueta muñeca de moda que Mattel Inc. con sede en El Segundo (California) vende en el mundo entero? Unos 35 centavos, según directivos del sector juguetero en Asia y Estados Unidos, que corresponden principalmente a los salarios pagados a las 11 000 jóvenes campesinas que trabajan en las dos plantas instaladas junto a la frontera con Hong Kong, en la provincia china de Guangdong. “Lo que más exporta China es su mano de obra barata”, afirma David A. Miller, presidente de Toy Manufacturer of America, con sede en Nueva York [...] China obtiene de la Barbie “Mi primera fiesta del té” vendida en Anaheim su parte correspondiente a impuestos mínimos y comisiones por licencia, así como a salarios. Ahora bien, debido a las complicadas normas internacionales del comercio que definen el lugar de origen de un producto, en el momento en que la muñeca llega a Estados Unidos, a China se le ha cargado el total del valor de exportación de dos dólares. Más tarde, tras el transporte por mar, el terrestre, la publicidad y otras funciones que emplean a miles de trabajadores en Estados Unidos, la Barbie de Anaheim alcanzará su precio final, del cual al menos un dólar por muñeca es beneficio para Mattel. Según los datos de las Aduanas estadounidenses, en 1995 se importaron juguetes de China por valor de 5400 millones de dólares, una sexta parte del déficit total según las estadísticas estadounidenses. Otros países contribuyen tanto o más que China a la fabricación de la Barbie de Anaheim. De Arabia Saudí llega el petróleo que tras su refinado se convierte en etileno. Taiwán usa el etileno para producir las bolas de vinilo que se convertirán en el cuerpo de la Barbie. Desde Japón llega el cabello de nylon y desde Estados Unidos, el cartón del embalaje. Desde Hong Kong se gestiona todo. Durante el

porque las multinacionales generan aproximadamente un tercio de exportaciones mundiales, según el informe de Naciones Unidas de 2009³⁸ y, según el estudio de William J., ZEILE³⁹, realizado en 2003, las transacciones de intragrupo son el 41 por ciento de exportaciones y el 45 por ciento de importaciones de los EE.UU. a Europa.

Transacciones sobre bienes tangibles (productos terminados, materias primas, componentes, equipos, ingredientes activos); servicios (manufactura por contrato, servicios administrativos, investigación más desarrollo, empaquetado, etiquetado); propiedad intangible (uso de marca, nombre comercial, patente); operaciones financieras (préstamos, cuentas por cobrar).

Investigaciones económicas⁴⁰ a menudo comentan la variación de los beneficios de las entidades multinacionales, variaciones producidas por las transacciones con entidades vinculadas, una vez cobrados los impuestos, entonces, las entidades con bajos ingresos, justificados por contratos de reparto de costes, pero con niveles estables de beneficios declarados, el análisis funcional, junto al análisis económico y de comparabilidad, serían suficientes. Para las entidades con mayor riesgo es precisa una mayor documentación, que incluya los análisis que sustenten las valoraciones realizadas, los beneficios obtenidos

proceso, cada uno de los países se ha cobrado su parte del valor de exportación de dos dólares de la muñeca, la cifra utilizada para calcular las estadísticas comerciales (una quinta parte del precio minorista final). Sin embargo es a China a quien se le contabiliza la factura total. En los libros contables, la Barbie es una de sus exportaciones. Este hecho cobra mayor relevancia a medida que la ventaja comercial china con relación a los Estados Unidos sigue aumentando, lo que alarma a los políticos y está empujando al país más rico y al país más poblado del mundo a un malhumorado enfrentamiento. El Departamento de Comercio estadounidense ha anunciado que por primera vez en la historia China ha superado a Japón como país con el mayor desequilibrio comercial con los Estados Unidos. Como lo ha hecho en el pasado, China puso inmediatamente el grito en el cielo, argumentando que las cifras estadounidenses no tenían en cuenta el valor añadido en Hong Kong y en otras paradas intermedias. Para describir la posición de Pekín, “La transacción comercial es muy compleja; el proceso de producción tiene lugar en dos o tres lugares distintos”, afirmó en un artículo reciente Ma Xiaoye, del Ministerio chino de Comercio y Cooperación económica. “Por tanto, el valor añadido es generado en más de dos lugares a lo cual se suma el transporte. Esto hace que sea muy difícil determinar la procedencia de los bienes, y el considerable volumen de comercio de productos intermedios provoca una grave distorsión de las estadísticas comerciales.” Disponible en internet: <http://www.reverte.com/isbn/img/pdfs/9788429126488.pdf>.

³⁸ Cfr. Evolución del Comercio internacional. Disponible en internet, 28/08/2011, 20:14H: <http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2009_s/section1_s/its09_highlights1_s.pdf>

³⁹ ZEILE, W.J., “Trade in Goods within Multinational Companies: Survey Based Data and Findings for the United States of America. OECD Committee on Industry and Business Environment”, en *Working Party*, 3 y 4 de noviembre de 2003.

⁴⁰ Por ejemplo: HARRI, MORCK, SLEMROD, YEUNG, 1993; HINES, 1999; SULLIVAN, 2004; BERNARD, JENSEN, SCHOTT, 2006; WEICHENRIEDER, 2007.

derivados de éstas, que demuestren la aplicación del valor de mercado. Valor este puesto en entredicho, el denominado *mark to market*⁴¹ obliga a valorar a precios de mercado, lo que supone enormes pérdidas en un momento de desplome de precios como el actual, incluso fuerza a valorar la deuda vinculada a las hipotecas a precio de saldo.

En el momento de preparar la documentación, las entidades deben tener en consideración si esta documentación se va a presentar a una jurisdicción concreta, o bien la misma a distintas Administraciones tributarias.

Debe tener presente la cantidad de información que desea suministrar ante la Administración, para evitar ajustes y sanciones, a la vez debe considerar los riesgos y los obstáculos de probar el precio bajo el principio *Arm's Length* ante una controversia con la Administración.

La documentación al margen de su alcance, no evita que afloren deficiencias y que sean evaluadas y controladas por los órganos de la Administración. Por lo que el suministro de mucha información, como si esta es escasa, algunas veces puede significar un problema, a la hora de justificar, probar o de sacar a la luz operaciones discutibles por la Administración.

Análisis funcional, con las descripciones de la propiedad industrial, teniendo presente la posición en el mercado, la penetración del producto, cuando ha funcionado bien en el mercado, si se han cubierto o superado las expectativas, etc.

No es un problema preparar la documentación, por el contrario, es más difícil cuando nos encontramos ante lanzamiento de nuevos bienes, o prestaciones de servicios que no constan antecedentes en la empresa, sumado a que no se sabe muy bien cómo van a funcionar en el mercado, dependiendo de la coyuntura y factores externos, ocasionando pérdidas o bien no llegar al beneficio en la operación, esta información bien preparada, es base para sustentar ante la utilización de comparables, las características, circunstancias, las

⁴¹ SCHUETZE, W.P., *Mark-to-market Accounting*, Ed. Peter W. Wolnizer, Routledge, Nueva York 2004.

condiciones que mantienen un precio en la operación, ante una discrepancia con la Administración.

La repercusión es mayor cuando la documentación forma parte de un estudio global o regional, las operaciones y su análisis afectan a más de una jurisdicción. Por ello, la documentación global de la entidad no puede menoscabar los requisitos que exijan una jurisdicción concreta, las circunstancias concretas, la utilización de bases de datos locales, el balance de beneficios y pérdidas, pueden ser un factor clave a la hora de probar el precio de la operación.

Señalan Marc M., LEVEY y David BALADAN⁴²: *“There are two basic reasons for this. One is that profit and loss statement gives tax authorities their first glance at the tested party’s financial performance. The second is that a functional and risk analysis can most easily be depicted by understanding how the tested party spends its money, the evidence of which is contained in the profit and loss statement”*.

La problemática de la valoración⁴³ de las operaciones vinculadas, en el que los contribuyentes están obligados a valorar las operaciones que realicen con entidades vinculadas por su valor normal de mercado y elaborar una detallada documentación que permita justificar dicho precio, si no se cumple con alguno de los requisitos que se establecen en la norma, implicará una sanción, independientemente del ámbito nacional o

⁴² LEVEY, M., y BALADAN, D., “Global Documentation—Many Considerations?”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, Ed. BNA International, Nueva York, enero de 2004, pp. 1-17; VAN HERKSEN, M., “Customise your transfer pricing!” en *Tax Planning International Transfer Pricing*, Vol. 8, nº 7, julio 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 7-9.

⁴³ Consta que la normativa no reconoce el derecho del contribuyente a conocer y soportar un valor único en el ámbito tributario, sino más bien el derecho que tienen las distintas Administraciones Públicas, dentro de su competencia, a valorar los bienes y las operaciones a un valor diferente para cada tributo, y para cada oportunidad. Por lo tanto estamos ante una falta de seguridad jurídica. Siendo preciso que lo que se ha valorado con referencia al valor precio de mercado, no se valore por una cantidad distinta y se respete por todas las Administraciones, aunque estemos ante tributos diferentes. Así lo establece el Tribunal Supremo en la Sentencia de 30 de noviembre de 2009, en un supuesto en el que había valoración previa por devengos aduaneros y la inspección pretendía una valoración nueva y distinta a efectos del I.S. La sentencia niega esa posibilidad y sostiene que debe aplicarse la valoración acordada anteriormente por la misma Administración en base a los principios de prohibición de contradicción de los actos propios, y del derecho a la confianza del contribuyente.

internacional de la transacción y del mayor o menor perjuicio causado a la Hacienda Pública como consecuencia de una incorrecta valoración de la operación.

Ocurre que trasciende en las organizaciones las cuestiones estrictamente fiscales, en la medida en que afecta a otros ámbitos empresariales, tales como el mercantil, o los recursos humanos. Además, a partir del ejercicio 2010 es obligatorio contar con determinada documentación específica, a disposición de la Administración tributaria, en relación con estas transacciones.

Podemos afirmar que se fuerza al obligado tributario a un comportamiento o línea de conducta generalizada para todos aquellos que practiquen operaciones vinculadas, consistente en la obligación de establecer la preceptiva documentación que ampare y valore aquellas operaciones, siendo el punto clave de estas nuevas obligaciones, a la cual el legislador ha pretendido zanjar la práctica en su caso, de transferir beneficios entre partes vinculadas a través de la libre asignación del precio/valor de las mismas, además de sancionar todo aquel comportamiento que se aparte del siguiente esquema:

- No determinar cuándo se está ante la presencia de una operación vinculada.
- No proceder a su correcta valoración por su valor de mercado a través de los métodos establecidos.
- No confeccionar de forma correcta la documentación reglamentaria exigida que ampare el valor de mercado que se le asigne a las operaciones.
- No consignar el valor de mercado asignado en las preceptivas declaraciones del IS, IRPF, o IRNR.

La conclusión sobre el valor de las operaciones, indicando expresamente el valor al que se llega, según el método seguido. En este punto pueden existir diferentes opiniones sobre si ofrecer un valor único o un rango de valor, la recomendación es aplicar un rango de valor⁴⁴.

⁴⁴ Tengamos presente que como señalan MORALES PLAZA J.I., y MARTÍNEZ DE OLCOZ, J., *Análisis y valoración sectorial*, Ed. Ariel, Barcelona 2006, pp. 17-18: “El proceso negociador debe iniciarse no en un

5. NATURALEZA JURÍDICA

En la documentación se materializa toda la política de precios de transferencia, su principal valor radica en la concepción única de las operaciones vinculadas. Una gestión eficiente, máxima seguridad jurídica, variabilidad ejemplar en función de las circunstancias, adaptación a la coyuntura, y concreción hasta el último detalle.

El objetivo es cumplir con los deberes de la Administración, y obtener a través de la documentación el informe favorable en caso de inspección por parte de la Administración Tributaria.

La evaluación de la documentación se realiza en base a tres criterios:

- Calidad de los datos, de la información, gestión y organización de las operaciones vinculadas. Transparencia y visibilidad de las operaciones vinculadas en cuanto a la información que facilita a la Administración.
- Recursos humanos y materiales. Adecuación y suficiencia de los recursos de apoyo al fundamento de cada operación vinculada. Riesgos asumidos, beneficios obtenidos, información y servicios disponibles, contraprestación.
- Resultados de la operación vinculada. Las actividades desarrolladas a través de las operaciones vinculadas, sus metodologías, y los sistemas de evaluación desarrollados, con los resultados obtenidos y alcanzados. Evolución de la operación vinculada. Indicadores de satisfacción y rendimiento. Evolución de los principales datos e indicadores. Satisfacción de las partes afectadas. Valores de indicadores de comparabilidad a precio de mercado con respecto a la competencia.

Valoración de los criterios. Cumple los objetivos la documentación.

A. Se supera excelentemente.

único valor, por muy exacto o sofisticado que parezca, sino en un rango de valoración más o menos amplio, que se determina sobre la base de diferentes escenarios o hipótesis y que incluye un cierto análisis de sensibilidad de las variables claves. A partir de ese rango de valoración se va negociando el precio con la incorporación de todos aquellos matices y factores subjetivos de muy difícil cuantificación que tiene cada parte involucrada en la transacción. En resumen, podemos decir que el precio es el resultado de una negociación iniciada a partir de unos valores máximos y mínimos determinados por una metodología de valoración.” Por lo que siempre hablaremos de un rango de valor o rango de mercado en lugar de un único precio o valor de mercado.

- B. Se alcanza.
- C. Se alcanza parcialmente.
- D. No se alcanza.

En ningún caso se puede conseguir la acreditación a precio de mercado si se obtiene la calificación de “no se alcanza” en resultados de aplicación del Principio “*Arm’s Length*”.

La recomendación parte de las siguientes consideraciones:

- 1ª) Analizar el nivel de riesgo de la entidad en operaciones vinculadas. Generalmente, las entidades multinacionales con bajos beneficios, o que fluctúan de un ejercicio fiscal a otro, tienen un mayor riesgo de ser auditada por la administración.
- 2ª) Cumplir con la documentación necesaria, la que es trascendental con respecto a las operaciones vinculadas.

El estudio concluye con una recopilación de las conclusiones que pueden extraerse del análisis de estas cuestiones, especialmente problemáticas, de la regulación del Impuesto sobre sociedades.

Debemos efectuar dos observaciones sobre el análisis, la orientación y el contenido del examen a realizar:

- En primer lugar, el que este fenómeno de los precios de transferencia es objeto de estudio por parte del Derecho Tributario, pero en íntima conexión con otras disciplinas, Contabilidad, Economía, de las que no se puede desvincular. Sin embargo, realizamos únicamente un análisis jurídico, sin perjuicio de la necesaria comprensión y referencia a aspectos económicos y contables.
- En segundo lugar, debe destacarse la dificultad de delimitación del tema objeto de estudio dentro del propio campo del Derecho Tributario y, en concreto, de la regulación del Impuesto sobre Sociedades. Ello se debe a que al hilo de la cuestión aparecen otras esenciales como los conceptos de operaciones vinculadas, precios de transferencia, base imponible.

De ahí que el estudio se haya realizado partiendo de la regulación positiva, como las recomendaciones a través de las Directrices de la OCDE y las Conclusiones del Foro Conjunto sobre Precios de Transferencia de la Unión Europea. El Derecho no es un fenómeno estático.⁴⁵

También realizaremos las oportunas recomendaciones en referencia al tratamiento más adecuado de las cuestiones polémicas que se examinan a lo largo de la preparación y elaboración de la documentación.

Los objetivos de las reglas de los precios de transferencia son permitir a cada país gravar los ingresos conforme a derecho les corresponda, permitiendo que los contribuyentes determinen una base imponible justa, minimizando la doble imposición internacional, fomentando una competencia internacional más equilibrada y justa.

Los ajustes puramente fiscales, no basados en la contabilidad frente a si entendemos el criterio contable, ajustes al resultado contable, y por tanto, nueva determinación de la base imponible: caben los ajustes por motivos de precios de transferencia en las operaciones contabilizadas a precio de mercado (conforme a las Resoluciones del ICAC) caben ajustes al resultado contable, siguiendo el preámbulo de la Ley 36/2006, fiscalidad y contabilidad, valor de mercado, precio de mercado, cuentas anuales, contablemente debemos tener en cuenta el precio de mercado. Puede afectar a otros impuestos, no sólo IS, también IVA, IRPF, IRNR, e IP.

Con respecto a la redacción del artículo 18 LIS, desde la Ley 61/1978, de 27 de diciembre de 1978 del Impuesto sobre Sociedades⁴⁶ y del Art. 39 del Reglamento del citado impuesto, RD 2631/1982 de 15 de octubre, al artículo 16 del Texto Refundido de la LIS, Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, se aplicaba el valor normal de mercado en las operaciones vinculadas, “la Administración tributaria podrá...” aplicación de ajuste

⁴⁵ Cfr. SACCO, R., *Introduzione al diritto comparato*, Ed. UTET, Torino 1992, p. 165.

⁴⁶ Art. 16.3. Ley 61/1978 “No obstante lo dispuesto en los números anteriores, cuando se trate de operaciones entre Sociedades vinculadas, su valoración a efectos de este impuesto se realizará de conformidad con los precios que serían acordados en condiciones normales de mercado entre sociedades independientes.”

positivo, mientras que si el ajuste es negativo, cabe preguntarse si la Administración tributaria comprobará que ha sucedido, hay un riesgo fiscal latente, ante la aplicación del valor convenido en las operaciones vinculadas, que posteriormente corrige la empresa. Por lo tanto ahora es precisa la acreditación del ajuste negativo, debe justificarlo con la documentación, Art. 105.1 LGT con respecto a la carga de la prueba, en los procedimientos de aplicación de los tributos quien haga valer su derecho deberá probar los hechos constitutivos del mismo, un derecho no es nada sin la prueba del acto o del hecho del cual se deriva.

El segundo objetivo es adaptar la legislación española en materia de precios de transferencia al contexto internacional, en particular a las directrices de la OCDE sobre la materia y al Foro europeo sobre precios de transferencia, a cuya luz debe interpretarse la normativa modificada.

De esta manera, se homogeniza la actuación de la Administración tributaria española con los países de nuestro entorno, al tiempo que además se dota a las actuaciones de comprobación de una mayor seguridad al regularse la obligación de documentar por el sujeto pasivo la determinación del valor de mercado que se ha acordado en las operaciones vinculadas en las que interviene.

La Administración puede comprobar en todos los casos y no sólo cuando haya un menor ingreso o un diferimiento, también en las operaciones internas hay obligación de valorar a mercado, las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor normal de mercado, se entenderá por valor normal de mercado aquel que habría sido acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia, nos encontramos ante una norma de valoración imperativa, tanto para los contribuyentes como para la Administración tributaria, no condicionándose a la existencia de un perjuicio económico, la Administración tributaria efectuará, en su caso, las correcciones valorativas que procedan, quedando vinculada por dicho valor en relación con el resto de personas o entidades vinculadas, junto a los requisitos de documentación y la

obligación de mantener la misma a disposición de la Administración tributaria. Esta exigencia es una mayor presión sobre los contribuyentes, aunque se ha establecido el principio de minoración del coste de cumplimiento, supone una garantía al ejercicio de facultades de comprobación especialmente en operaciones susceptibles de ocasionar un perjuicio económico para la Hacienda Pública.

Se establecen los deberes de información y documentación sobre entidades y operaciones vinculadas en el Capítulo V del RIS, resultando clave al fijar el nivel de documentación que se va a exigir a los obligados tributarios en el IRNR, y en el IS, no en el IRPF ni en el IVA. Las consecuencias de tener o no la documentación queda recogido en el régimen específico sancionador, con respecto a no aportar documentación o bien aportar de forma incompleta, o con datos falsos, en principio no habría discriminación en la sanción por inexactos o datos falsos, la búsqueda se centra en que el valor declarado no coincida con el valor normal de mercado.

Es un error de concepto, que la exposición de motivos de por hecho que el valor contable equivale al valor de mercado.

De la redacción de los apartados 1 y 2 del artículo 18 de la LIS se desprende que la legislación española en precios de transferencia se refiere a las transacciones realizadas por compañías pertenecientes al mismo grupo, o bien aquellas realizadas entre socio-sociedad o administradores-sociedad.

Los precios de transferencia pueden afectar a todo tipo de operaciones, desde la venta de productos a la de prestación de servicios, o incluso a otro tipo de operaciones como la obtención de intereses por préstamos⁴⁷ o de salarios por prestación de servicios

⁴⁷ *Vid.* Sentencia de 6 de marzo de 2014, rec. 121/2011 Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso-administrativo, Sección 2ª, ponente: Francisco José NAVARRO SANCHÍS. Impuesto sobre Sociedades. Valoración de operaciones vinculadas. Préstamos entre sociedades vinculadas. Se plantea si en los préstamos de los socios a la sociedad con alta retribución deben aplicarse las normas sobre operaciones vinculadas con preferencia sobre la potestad calificadora del artículo 13 LGT, pues la Administración al optar por esta última opción lograba una mayor recaudación resultante de sus liquidaciones, el tribunal hace un buen número de consideraciones, declarando la nulidad de los mencionados actos administrativos, por ser disconformes con el ordenamiento jurídico. <<http://www.fiscal-impuestos.com/files-fiscal/NFJ053989.pdf>>.

dependientes, siempre que la operación esté realizada entre personas o entidades vinculadas.”

La Ley del Impuesto sobre Sociedades, Art. 18.1.1º, señala que: “Las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor normal de mercado. Se entenderá por valor normal de mercado aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia”.

En la redacción anterior del artículo 16, nos encontrábamos con la posibilidad, había una facultad por parte de la Administración de realizar el ajuste a valor de mercado, dónde la carga de la prueba recaía sobre la Administración.

No había por tanto un régimen de infracciones y sanciones propio, ya que en principio no había obligación de valorar a efectos de precio de mercado, por lo tanto se aplicaba el régimen general con respecto a las infracciones contenido en el Art. 191 de la Ley General Tributaria, por lo tanto cabe la potencial aplicación del régimen de sanciones recogido en la Ley General Tributaria para los ejercicios 2007 y 2008, por incumplimiento del principio de valoración a mercado o principio de plena competencia “*Arm’s Length*” de las operaciones vinculadas.

Será necesario en ambos ejercicios mantener a disposición de la Administración una documentación “suficiente” que demuestre el cumplimiento de dicho principio de valoración.

El objetivo del Manual para el cumplimiento de los deberes de documentación es dar respuesta a las siguientes cuestiones: Existe una clara percepción del mercado que atiende la empresa y su posicionamiento estratégico, en el ámbito de las operaciones vinculadas; ¿hay capacidad para articular y apoyar la actual posición de la empresa en el mercado, fundamentando su estrategia?; ¿existe un sólido plan de negocios que es coherente con el posicionamiento en el mercado?; Este diagnóstico permite identificar qué aspectos clave pueden aumentar o disminuir la seguridad jurídica del contribuyente, teniendo en cuenta los fundamentos que aporta en el valor de la operación vinculada, a través de la documentación.

Si puede haber un precio equiparable para un comprador diferente, no vinculado, permite evaluar si está bien sustentada la operación, y soportada la documentación.

En el caso de la legislación española, esencialmente por el Art. 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, reformado por la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal, que modifica el RDL 4/2004 por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS), siendo efectivos desde el 1 de enero de 2008, la nueva reforma impulsada por el Gobierno en noviembre de 2006, afectan entre otras cuestiones, a la obligación del contribuyente valorar a mercado, -Art. 16.1.1º TRLIS⁴⁸- de declarar siempre a valor de mercado y el ajuste obligatorio derivado de la no aplicación de precios de mercado; comprobación en la liquidación tributaria y regularización por la Administración, sin mayor tributación que la efectivamente derivada para el conjunto de las entidades, -Art. 16.1.2º TRLIS⁴⁹- eficacia de la corrección practicada y regularización preceptiva, ajuste correlativo, Art. 18.10. LIS; el ajuste secundario, actual 18.11 LIS, -Art. 16.8 TRLIS⁵⁰ es otra de las grandes novedades introducidas por la Ley

⁴⁸ Art. 16.1.1º TRLIS, “Las obligaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor normal de mercado. Se entenderá por valor normal de mercado aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia.” Por lo tanto, el régimen de las operaciones vinculadas pasa de ser una “potestad valorativa” de la Administración tributaria, ejercitable únicamente cuando se produzca una menor tributación en España o un diferimiento de esa tributación, a configurarse ahora como una verdadera norma de valoración, de aplicación obligatoria para el sujeto pasivo.

⁴⁹ Art. 18.10 LIS La Administración tributaria podrá comprobar que las operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas se han valorado por su valor normal de mercado y efectuará, en su caso, las correcciones valorativas que procedan (...). La Administración tributaria quedará vinculada por dicho valor en relación con el resto de personas o entidades vinculadas (...). La corrección practicada no determinará la tributación (...) de una renta superior a la efectivamente derivada de la operación para el conjunto de las personas o entidades que la hubieran realizado.”

⁵⁰ Art. 18.11 LIS En aquellas operaciones en las que se determine que el valor convenido sea distinto del valor normal de mercado, la diferencia entre ambos valores tendrá para las personas o entidades vinculadas el tratamiento fiscal que corresponda a la naturaleza de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la existencia de dicha diferencia. En particular, en los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes-entidad, la diferencia tendrá, en la proporción que corresponda al porcentaje de participación en la entidad, la consideración de participación en beneficios de entidades si dicha diferencia fuese a favor del socio o partícipe, o, con carácter general, de aportaciones del socio o partícipe a los fondos propios si la diferencia fuese a favor de la entidad.” Cabe destacar la reflexión realizada por ALONSO GONZÁLEZ, L.M., “Operaciones vinculadas, elusión y fraude fiscal” en el Análisis del artículo 16.8 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades tras la reforma de la Ley 36/2006, en *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 295, octubre de 2007, CEF, Madrid 2007, pp. 77 y ss. Empieza por presumir una actitud fraudulenta en las partes vinculadas en todos los casos en los que la valoración que estas declaran no coincide con el valor normal

36/2006, afecta a la naturaleza que se atribuye a la cuantía que constituye la diferencia entre el valor declarado y el valor comprobado por la Administración.

Es evidente que en el contexto de las operaciones vinculadas, en un entorno económico real, veremos como la consecuencia última a la que conduce el artículo 16.8 TRLIS, igual que lo hace ahora el Art. 18.11 de la LIS, consigue gravar la riqueza ficticia, en la medida que al alterar el funcionamiento ordinario del ajuste bilateral y la apreciación de mayor renta en una de las partes vinculadas no se corresponde con un incremento complementario del gasto ocasionado en la contra parte.

Los denominados efectos secundarios de las operaciones vinculadas no son otra cosa que el resultado de la aplicación de la norma a los hechos subyacentes a la operación vinculada, y los mandatos de los artículos 16.1 del TRLIS, 18 de la LIS y 15 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades no entran en conflicto con las reglas generales de aplicación de las normas, sino que las orientan en base a un principio absolutamente lógico –no gravamen de una renta superior a la habida- y a la propia consecuencia de dicho principio –el valor de mercado del bien o servicio objeto de la operación vinculada es válido para todas las vinculadas-.

Además de la obligación del contribuyente de mantener a disposición la documentación acreditativa del valor de mercado, el que se habría acordado por personas independientes en condiciones de libre competencia. Deberes de documentación encaminados a procesar la obtención del valor de mercado documentado, manteniéndolo a disposición de la Administración (Art. 16.2 TRLIS⁵¹).

La Administración puede comprobar que se ha aplicado el valor de mercado, realizar el ajuste bilateral, efectuando las correcciones valorativas que correspondan, quedando vinculada por dicho valor con el resto de entidades vinculadas.

de mercado estimado por la Administración. Admitiendo la jurisprudencia que la discrepancia de valores podía deberse a otras razones.

⁵¹ Art. 16.2 TRLIS “Las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente.”

Situación precedente, con respecto a los períodos impositivos iniciados antes del 1 de diciembre de 2006, no hay exigencia de deberes de documentación contemporánea, salvo para los acuerdos previos de valoración con la administración, *Cost-Sharing*, servicios intragrupo –fórmula para gestionar los servicios de soporte, surgen como unidades centrales de la organización que proveen servicios de soporte a las entidades, eliminando, procesos y sistemas redundantes, con el objetivo de maximizar las economías de escala y la estandarización de los servicios de soporte, potenciando una gestión de mayor alcance, explotando los beneficios de la externalización de servicios compartidos para conseguir una mayor competitividad y flexibilidad⁵², o bien a través de un programa de gastos compartidos de establecimientos permanentes.

Para los períodos impositivos iniciados después del 1 de diciembre de 2006, 2007 hasta el 19 de febrero de 2009, el contribuyente soporta la carga de la prueba sobre el cumplimiento del principio de plena competencia en los precios de sus operaciones vinculadas, aplicación de la Ley General Tributaria. Además, a partir de enero de 2008, es de aplicación la norma 23 Memoria Plan General de Contabilidad 2007, deber de información sobre operaciones vinculadas: materialidad.

Nos encontramos ante la extensión del grupo de entidades y personas físicas⁵³ con las que puede haber vinculación, la modificación más relevante es el notable incremento del deber de información que se debe suministrar a la Hacienda Pública. Tanto el Plan General Contable como el PGC-PYMES amplían las exigencias informativas en materia de partes

⁵² Por ejemplo fruto de fusiones y adquisiciones de empresas, es el caso del sector de las compañías de seguros, como señalan CASLEY, L., RAFIQ, A., DENNIS, J.Y., FEDINA, L., JENKINS, H., BRANCH, V., y DIAKONOVA, I., CLARK, R., en *Tax Management Transfer Pricing Report*, vol. 16, nº 21,13 de marzo de 2008, Ed. BNA EE.UU. 2008, pp. 812-816: “*Intragroup Reinsurance transfer Pricing: A Risk-Based Approach Transfer pricing of intragroup reinsurance has become an increasingly high profile issue these days. This trend can be explained by a number of recent developments. The insurance sector has seen significant recent consolidation, resulting in post-integration restructuring with a strong focus on capital structure and capital management.*”

⁵³ IGLESIAS SUÁREZ, A., LAGOS RODRÍGUEZ, M.G., GARCÍA NICOLÁS, C., DEL ÁLAMO CARRILLO, R., “Familia y Fiscalidad en España, cuestiones pendientes”, en *Instituto de Estudios Fiscales*, Doc. 17/09, Madrid 2009, p. 25.

vinculadas. La Memoria de Cuentas Anuales contendrá la información sobre las operaciones realizadas con partes vinculadas, de manera separada para cada una de ellas⁵⁴.

El régimen de documentación exigible a partir de 19 de febrero de 2009 es la aplicación en bloque de los deberes de documentación del R.D. 1793/2008 a las operaciones vinculadas realizadas a partir de tal fecha.

Los precios de transferencia en la última década han sido una materia destacada en la agenda de los ministros de economía y hacienda de la UE, y de los presidentes de las compañías multinacionales. Por un lado los gobiernos, han introducido normas al respecto correspondientes a documentación, y acuerdos previos de valoración.

Acelerando el control intensivo de la Administración en la materia, simultaneándolo con el incremento en formación de sus miembros en los precios de transferencia. Por otra, las entidades multinacionales, mejorando las oportunidades y cubriendo las amenazas, cumpliendo con las cuestiones principales de la regulación en materia de precios de transferencia.

6. PRINCIPIOS

Los deberes de documentación en los precios de transferencia se inspiran en los siguientes principios:

- Contenido de mínimos, se exige una determinada documentación que debe tenerse a disposición de la Administración tributaria sin perjuicio de que en sede de inspección puede la administración solicitar mayor información, las empresas tendrán que tener a disposición de la Inspección Fiscal toda la documentación y justificación de las operaciones vinculadas entre sociedades de un mismo grupo y éstas deberán realizarse a valor de mercado;
- Modulación del esfuerzo: la documentación debe elaborarse teniendo en cuenta la complejidad y volumen de las operaciones, tipologías de las operaciones, flujos,

⁵⁴ Ver contenido de la Memoria en el Plan General de Contabilidad y PGC-PYMES.

análisis funcional⁵⁵ y de riesgos, distribución de riesgos entre las partes: funciones asumidas por las partes –comparación de las funciones asumidas por cada empresa – vinculadas y no vinculadas-, -asociadas e independientes-, identificación y comparación de riesgos (mercado, fluctuaciones de costes y precios; pérdidas asociadas a la propiedad, equipos; éxito o fracaso en la I+D, riesgos financieros, en lo que se ve afectado el tipo de cambio e interés, riesgos crediticios), activos y actividades, riesgos asumidos, responsabilidades, a mayores riesgos mayor rendimiento, cadena de valor de la empresa, informar sobre acuerdos previos de valoración que pueda tener la empresa, análisis de comparabilidad, etc.

- Exoneraciones subjetivas: no se exige documentación de las operaciones entre entidades que consoliden fiscalmente, de las operaciones con UTEs, o en el ámbito de OPAs u OPVs.

El Art. 18 LIS se limita a señalar cuando una persona o entidad está vinculada con otra, el apartado tercero precisa de forma concreta cuáles son las personas o entidades que tienen la consideración de vinculadas fiscalmente⁵⁶.

⁵⁵ Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias, OCDE 1.20, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, 1995. En las relaciones comerciales entre dos empresas independientes, la remuneración reflejará las funciones desempeñadas por cada empresa (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos). Por tanto, para determinar si son comparables entre sí operaciones vinculadas y no vinculadas o entidades asociadas e independientes, es necesario comparar las funciones asumidas por las partes. Esta comparación se basa en un análisis funcional que pretende identificar y comparar actividades y responsabilidades, significativas desde un punto de vista económico, que son o van a ser asumidas por la empresa independiente y por la asociada. Con tal fin, se debe prestar particular atención a la estructura y organización del grupo. También será relevante concretar en base a qué título jurídico el contribuyente ejerce sus funciones.

⁵⁶ Art. 18.2 LIS: “a) Una entidad y sus socios o partícipes.

b) Una entidad y sus consejeros o administradores, salvo en lo correspondiente a la retribución por el ejercicio de sus funciones.

c) Una entidad y los cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado de los socios o partícipes, consejeros o administradores.

d) Dos entidades que pertenezcan a un grupo.

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

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

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

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

Se considera que un socio o accionista está vinculado a una sociedad cuando tenga al menos el 5% de participación si la sociedad no cotiza en el mercado de valores, y el 1% si se trata de una sociedad cotizada.

- Ejemplos de vinculación: a continuación se muestran supuestos en los que existe vinculación entre las partes que intervienen en la operación:
 - o Son vinculadas las operaciones entre la sociedad A y un socio de A que tiene al menos el 5%, tanto si el socio es persona física como persona jurídica.
 - o Las sociedades A y B son

Los Reales Decretos 1514/2007 y 1515/2007, de 16 de noviembre, por lo que se aprueban respectivamente, el Plan general de Contabilidad (PGC) y el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas (PGC-PYMES), regulando por primera vez en las Normas de Registro y Valoración 21ª (PGC) y 20ª (PGC-PYMES) el tratamiento contable de las operaciones entre empresas del grupo, introduciendo la regla general de valoración de las operaciones vinculadas por el valor razonable⁵⁷.

Así, se consideran vinculadas las entidades pertenecientes a un mismo grupo societario o a un multigrupo y aquéllas que el PGC⁵⁸ denomina asociadas⁵⁹.

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

Existe grupo cuando una entidad ostente o pueda ostentar el control de otra u otras según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de su residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas.”

⁵⁷ IGLESIAS SUÁREZ, A., LAGOS RODRÍGUEZ, M.G., GARCÍA NICOLÁS, C., DEL ÁLAMO CARRILLO, R., *op. cit.*, p. 24: “Se identifican dos tipos de sujetos sobre los que la LIS busca aplicar la regulación de las operaciones vinculadas: entidades y personas físicas, cuyo factor común es la influencia significativa que puedan ejercer para alterar la libre competencia del mercado u obtener rebajas fiscales ilícitas. Aunque la LIS no hace mención expresa del concepto de «influencia significativa», el Plan General de Contabilidad, aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, y el Plan General de Contabilidad de PYMES y microempresas, aprobado por Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, recogen en sus respectivas secciones destinadas a las Normas de elaboración de las cuentas anuales, la misma definición: una parte se considera vinculada a otra cuando una de ellas o un conjunto que actúa 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”. *Vid.* Norma 15 de Elaboración de las Cuentas Anuales del Plan General de Contabilidad y la Norma 13 del PGC-PYMES.

⁵⁸ *Vid.* Norma de Elaboración de las Cuentas Anuales 13ª del PGC y la norma 11 del PGC-PYMES.

⁵⁹ IGLESIAS SUÁREZ, A., LAGOS RODRÍGUEZ, M.G., GARCÍA NICOLÁS, C., DEL ÁLAMO CARRILLO, R., *op. cit.*, p. 25: “Se entiende que hay un grupo societario cuando exista entre las entidades una

En cuanto a las personas físicas que intervienen en operaciones vinculadas, la regulación contable va más allá de lo recogido en la Ley del Impuesto sobre Sociedades, de tal forma que afecta a individuos que mantienen una relación directa –formal o informal– con la entidad o entidades, como a sus parientes⁶⁰.

relación de control, directa o indirecta, análoga a la prevista en el Art. 42 del Código de Comercio para los grupos de sociedades o cuando las empresas estén controladas por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias. Se considera empresa multigrupo aquella que esté gestionada conjuntamente por la empresa o alguna o algunas de las empresas del grupo en caso de existir éste, incluidas las entidades o personas físicas dominantes, y uno o varios terceros ajenos al grupo de empresas. Una empresa asociada es aquella que puede ejercer –por sí misma o a través de otras entidades o personas físicas con la que esté vinculada– una influencia significativa por tener una participación en ella que, creando con ésta una vinculación duradera, esté destinada a contribuir a su actividad. Insistiendo en el concepto de influencia, las normas contables vigentes precisan que existe influencia significativa en la gestión de otra empresa, cuando se cumplan los dos requisitos siguientes: 1. La empresa o una o varias empresas del grupo, incluidas las entidades o personas físicas dominantes, participan en la empresa, y 2. Se tenga el poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de explotación de la participada, sin llegar a tener el control. Asimismo, la existencia de influencia significativa se podrá evidenciar a través de cualquiera de las siguientes vías:

1. Representación en el consejo de Administración u órgano equivalente de dirección de la empresa participada.
2. Participación en los procesos de fijación de precios.
3. Transacciones de importancia relativa con la participada.
4. Intercambio de personal directivo; o
5. Suministro de información técnica esencial.

Se presume que existe influencia significativa cuando la empresa o una o varias empresas del grupo incluidas las entidades o personas físicas dominantes, posean, al menos, el 20 por 100 de los derechos de voto de otra sociedad.

Por último, la normativa contable considera que dicha influencia existe entre las partes involucradas en una operación mercantil siempre que ésta no se realice en condiciones normales de mercado y no haya una regulación concreta que ampare esta situación.”

⁶⁰ IGLESIAS SUÁREZ, A., LAGOS RODRÍGUEZ, M.G., GARCÍA NICOLÁS, C., DEL ÁLAMO CARRILLO, R., *op. cit.* pp. 25-26: “Es decir, podemos diferenciar dos ámbitos de proyección de las operaciones vinculadas sobre las personas físicas: el interno –entendiendo por tal el relacionado con la actividad societaria– y otro externo que va a afectar al entorno familiar de dichos individuos. Según el PGC y el PGC-PYMES, se consideran vinculadas:

- Las personas físicas que posean directa o indirectamente alguna participación en los derechos de voto de la empresa, o en la entidad dominante de la misma, de manera que les permita ejercer sobre una u otra una influencia significativa. Quedan también incluidos los familiares próximos de las citadas personas físicas.
- El personal clave de la compañía o de su dominante, entendiéndose por tal las personas físicas con autoridad y responsabilidad sobre la planificación, dirección y control de las actividades de la empresa, ya sea directa o indirectamente, entre las que se incluyen los administradores y los directivos. Quedan también incluidos los familiares próximos de las citadas personas físicas.
- Las empresas sobre las que cualquiera de las personas mencionadas en las letras b) y c) pueda ejercer una influencia significativa.
- Las empresas que compartan algún consejero o directivo con la empresa, salvo que éste no ejerza una influencia significativa en las políticas financiera y de explotación de ambas.
- Las personas que tengan la consideración de familiares próximos del representante del administrador de la empresa, cuando el mismo sea persona jurídica.

La extensión de la condición de persona vinculada a los familiares próximos de aquéllos que puedan ejercer influencia significativa exige precisar qué se entiende por familia en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades.

Comparto con Alfredo IGLESIAS SUÁREZ que la extensión de la condición de persona vinculada a los familiares próximos de aquéllos que pueden ejercer influencia significativa exige precisar qué se entiende por familia en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades.

El estudio desarrollado por Ernst & Young⁶¹ demuestra que la regulación preocupa a las entidades multinacionales⁶², consideran que los precios de transferencia, operaciones que por el hecho de realizarse entre partes no independientes son susceptibles de ser acordadas a precios distintos de los de mercado, van a ser “absolutamente críticos” o “muy importantes” para su organización, destacando los sectores de telecomunicaciones⁶³, farmacia y biotecnología.

Como veremos y queda reflejado en la exposición de motivos, es fruto de una necesidad para la Administración, para proteger mejor las bases imponibles nacionales, para

Ya hemos señalado que el artículo 16.3. de la LIS califica como tales a cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado, pero la normativa contable entenderá por familiares próximos a aquellos que podrían ejercer influencia en, o ser influidos por, esa persona en sus decisiones relacionadas con la empresa. La referencia fiscal es la relación jurídica de matrimonio o de parentesco mientras que la contabilidad vuelve a tomar como tal la influencia significativa que puedan ejercer dichas personas. Si el vínculo matrimonial o de parentesco es objetivo y demostrable, la influencia significativa es un criterio subjetivo, y por tanto, mucho más difícil de demostrar; tomarla como criterio de calificación de las operaciones vinculadas podría llevarnos a situaciones en las que tendríamos que calificar como vinculada la operación mercantil realizada con un amigo de infancia –que ejerce esa influencia- y negar tal condición a la operación que hacen un padre e hijo que no mantienen unas relaciones cordiales. La cuestión que se plantea es evidente ¿qué ocurre en los casos en los que no existiendo vínculo matrimonial o relación de parentesco, de acuerdo a lo dispuesto en las normas civiles, si hay influencia significativa? O, al contrario ¿Cuándo si hay vínculo conyugal o parentesco pero no influencia? Para resolver este problema, en la norma contable se presumirá que toda operación que no se realicen condiciones normales de mercado evidencia la existencia de una influencia significativa y, por tanto, recibirá el trato de vinculada. Sin embargo, el Impuesto sobre Sociedades hace una enumeración taxativa de los supuestos de vinculación, de lo que cabe deducir que no es posible aplicar la condición de influencia significativa: simplemente se presume, sin que quepa prueba en contra, que existe cuando hay vínculo matrimonial o estamos ante los parientes que la LIS señala.”

⁶¹ La encuesta “2007-2008 Global Transfer Pricing Survey” desvela que los requisitos específicos de documentación de Precios de Transferencia han intensificado las responsabilidades de las empresas multinacionales con el fin de que justifiquen el impacto de su posición fiscal, por lo que es necesario que las entidades gestionen sus riesgos financieros de manera más precisa. Ésta es la principal conclusión del estudio desarrollado por Ernst & Young entre 850 multinacionales de todo el mundo. Consúltense las principales conclusiones de la encuesta bianual descargándose el estudio, disponible en internet, 28/08/2011, 18:57H PM: <http://newsweaver.ie/ernst/e_article000994134.cfm?x=b11,0,w>

⁶² GARCÍA VIÑUELA, E., *La economía de los Impuestos*, Ed. Minerva, Madrid 2003, p. 211: “Un problema que plantean las empresas que desarrollan su actividad en varios países es decidir dónde debe tributar su beneficio.”

⁶³ *Vid.* Broadband Access Communication Technologies VI. Proceedings of SPIE - The International Society for Optical Engineering, vol. 8282, 2012, San Francisco 2012, pp. 1-156.

adaptar la legislación a la tendencia internacional, para ser más competitivos en los procedimientos amistosos, puesto que la actuación de la inspección en otros países ha motivado el incremento de las demandas para eliminar la doble imposición internacional derivada de los incrementos de los valores en otros Estados, para ello se ha buscado el menor coste para el contribuyente, tengamos presente, que las empresas dedican alrededor de 234 horas anuales a Hacienda, esfuerzo sensiblemente menor a las 930 horas que dedica la empresa checa, pero mucho más que las 63 horas de las autoridades suizas, los datos son ofrecidos por el informe sobre burocracia fiscal elaborado por el Banco Mundial y PriceWaterhouse Coopers que compara los regímenes fiscales de 181 Estados. Cabe por ello preguntarse ¿Hasta dónde puede llegar el nivel de exigencia a las empresas para cumplir con las normas emitidas en materia de operaciones vinculadas? ¿Es posible que llegue un día en que dediquemos la mayor parte de nuestro tiempo a cumplir con todos los deberes normativos? Las normas de obligado cumplimiento impuestas a las entidades que realicen operaciones vinculadas han crecido exponencialmente en los últimos años, traspasando el umbral de lo razonable, percibiéndose en la actualidad como una barrera de entrada al país, por parte de la entidad multinacional.

Ya no vale el cumple o documenta, ahora se trata del cumple, y prueba, la consecuencia es que la renta no va a tributar en sede de la persona o entidad que la obtiene. La experiencia ha demostrado que no se han tenido en cuenta las peculiaridades de los sectores económicos, afectando a los modelos de negocio, a las estrategias de la entidad, los propósitos o metas y las políticas necesarias y los planes esenciales para lograrlos, establecidos de tal forma que definan en qué clase de negocio la empresa quiere estar y que clase empresa es o quiere ser, aplicados a diferentes mercados, etc. Por ejemplo como sucede en el caso de la pesca y las Maldivas, considerado paraíso fiscal, una empresa puede tener una filial en Maldivas porque se dedica a actividades relacionadas con los recursos marinos, y en Maldivas hay excelentes bancos de pesca, junto a arrecifes de coral para entidades dedicadas al submarinismo.

7. METODOLOGÍA JURÍDICA

Esta tesis está basada en la metodología categorial, en su modalidad originaria, que ha sido formulada por Aristóteles⁶⁴. Retomada a lo largo de la historia de la ciencia bajo múltiples variables, modernas y contemporáneas, mantiene actualmente toda su eficacia de aplicación para el cumplimiento de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas. La razón es que atiende a la realidad en sí misma de cada una de las operaciones realizadas y en su totalidad responde a lo que las operaciones son, lo que pueden llevar a cabo en cuanto a prestaciones de servicio y transferencia de bienes, lo que pueden provocar, y de qué forma pueden verse afectadas.

Cada categoría introduce un aspecto o parcela necesariamente a tener en consideración en la documentación de cada operación vinculada, siendo: cantidad, cualidad, relaciones, actividad, influencias, lugar y tiempo. Las categorías vienen a contestar a la pregunta sobre que realidad sustancia hay detrás de cada operación vinculada. Conocimiento que se ofrece a través de todo cuanto cada una de las categorías adelantan y sugieren. Son la vía segura para el cumplimiento de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas.

Las categorías fundamentales para el cumplimiento de los deberes de documentación son las siguientes:

1ª.- Identificación de las operaciones vinculadas. Precisión en la exposición, de forma clara indicar la esencia de la operación, su naturaleza, los datos singulares sobre quién lleva a cabo la operación, qué entidad, evitando ambigüedades y confusiones. Con tal punto de partida, la información contenida en la documentación, deberá precisar los objetivos que se pretenden con la operación, aquello que se desea alcanzar. En la elaboración de la documentación, se introducen los sujetos sobre los que recae la operación, quiénes intervienen, lugar, hechos, y todo tipo de elementos que inciden en la operación, incluyendo

⁶⁴ Por su trascendencia en la metodología, y su eficacia para el cumplimiento de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, cito los cuatro pasajes más significativos de ARISTÓTELES sobre las categorías: *Metafísica*, V, 7, 1017 a 24-27. *Física*, V, 2, 225 b 5-7; *Categorías*, IV, 1 b 26 y ss.; *Tópicos*, I, 9, 193 b 22 ss.

las características del servicio que se presta o los bienes que se transfieren. Requiere del manejo de los elementos identitarios del sector afectado. Los hechos son acotados mediante sus particularidades, condiciones que se ven reflejadas en las cláusulas de la contratación.

2ª.- Precisiones cuantitativas. Documentar atendiendo y resaltando los aspectos cuantitativos, mensurales, magnitudes, medidas, tamaños, características de los servicios prestados y bienes transferidos.

3ª.- Precisiones cualitativas o atributos.- Apreciar y advertir los aspectos, atributos cualitativos, el modo específico de ser o de darse en cada operación vinculada, contraste con otros bienes o servicios realizados, clase, perímetro de vinculación, relaciones de parentesco.

4ª.- Precisar las relaciones, vínculos, vinculaciones, nexos, afinidades de las operaciones vinculadas. Analizar y distinguir todo tipo de ilaciones, contactos, enlaces, afinidades, que cada operación ostenta.

5ª.- Precisiones de lugar, detalles de situación. Señalar el lugar donde se presta el servicio o se lleva a cabo la transferencia de bienes.

6ª.- Precisiones temporales y/o cronológicas. Precisar momentos, afecciones cronológicas, localización temporal. La temporalidad es esencial a todo lo real, que se genera y desarrolla cronológicamente.

7ª.- Precisiones sobre la acción, actividad, energía. No es concebible una operación vinculada que no ponga de manifiesto las capacidades activas y reactivas de la realidad que se lleva a cabo con la operación o que se pretende incentivar, potenciar con la operación vinculada.

8ª.- Precisiones sobre las afecciones, secuelas, influencias recibidas. Advertir y dar cuenta de los efectos que sobre un sujeto, objeto, ámbito, hecho, etc. En torno al que elaboramos la documentación de la operación vinculada que puede verse afectado, por ejemplo en la captura del mercado, en qué le ha afectado, que le ha proporcionado, qué ha recibido o recibirá, como afecta a las relaciones comerciales, a los beneficios. Las afecciones son

consecuencia de las categorías de relación, porque nada hay exento de influencias, que no tenga consecuencias. Ninguna operación vinculada podrá ser debidamente documentada, si en la información que contiene la documentación no consta el resultado inducido por cuanto la circunscribe.

Siguiendo las categorías, no se podrá alegar como pretexto que informamos poco o nada del objeto de la operación vinculada, sobre la que debemos elaborar la documentación. Las categorías son el hilo conductor que adelanta los aspectos que están a la vista, que no pueden faltar, y son incluso detectables, o pueden adivinarse a partir de la simple percepción de cualquier operación vinculada.

7.1. Régimen jurídico de las operaciones vinculadas

En la legislación española el régimen de las operaciones vinculadas se remonta a 1922, en la Disposición 5ª, regla 4ª, apartado b) de la Tarifa III de la Contribución sobre utilidades de la Riqueza Mobiliaria, Texto Refundido de 22 de diciembre de 1922 que establecía: “No se deducirán nunca de los beneficios: los intereses exigidos por las empresas matrices extranjeras a sus filiales o sucursales establecidas en el Reino por razón de los capitales invertidos por aquéllas en los negocios de éstas, ni por contribución a los gastos de otro establecimiento, ni por ningún otro concepto análogo que permita reducir el beneficio obtenido en España.”⁶⁵ La norma se centra en las operaciones vinculadas realizadas entre empresas residentes y no residentes.

En 1964, la Ley 41/1964, de 11 de junio, de Reforma del Sistema Tributario, modifica la tributación por el Impuesto sobre Sociedades, pero mantiene la negativa de

⁶⁵ Como señala GUTIÉRREZ LOUSA, M., y RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A., “Los precios de transferencia tras la reforma realizada por la Ley 36/2006 de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal”, en *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, nº 2917, Ed. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid 2007, p. 16, nota 4: “Esta norma no pretende valorar las rentas afectadas, sino simplemente evitar el traslado de rentas al extranjero por “supuestos” intereses y gastos entre filiales españolas y matrices extranjeras. Por lo tanto, es una norma anti elusión, más que una norma de valoración.” Ver GARCÍA-HERRERA BLANCO, C., *Precios de transferencia y otras operaciones vinculadas en el Impuesto sobre Sociedades*, Ed. IEF, Madrid 2001; GOTA LOSADA, A., *Tratado del Impuesto sobre Sociedades*, Ed. Banco Exterior de España, Madrid 1988.

deducir el gasto, aunque admite la deducibilidad de aquellos pagos que sean absolutamente obligatorios y que por su cuantía no puedan ser considerados anormales según los usos y costumbres comerciales. A raíz del Decreto 3359/1967, de 23 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto General sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas, los artículos 17.16 y 20.1, reproducían los artículos 76 y 77 de la Ley 41/1964. El Artículo 17.16 señala: “las cantidades o intereses exigidos por las empresas matrices extranjeras a sus filiales españolas por razón de los capitales invertidos por aquéllas en los negocios de éstas o por contribución a los gastos de otro establecimiento, o por cualquier otro concepto análogo que permita reducir el beneficio de la filial, se considerarán como gastos deducibles, solamente cuando resulte justificada la causa de dichos pagos y las condiciones de éstos puedan presumirse normales⁶⁶, habida cuenta de las especiales relaciones existentes entre el acreedor y el deudor. Tales condiciones habrán de ser, en su caso, acreditadas por el contribuyente. También se considerará que existe dicha relación entre las entidades que, según la norma anterior, sean filiales de una misma matriz.”

A su vez, en el Art. 20.1. establecía: "En particular, no tendrán la consideración de partidas deducibles aquellas que impliquen directa o indirectamente transferencia de beneficios al extranjero, sea valiéndose de aumento o disminución en los precio de compra o venta; de adeudos por participaciones o cánones sobre ingresos, gastos, producción, conceptos análogos en contraprestación de asistencia técnica, o de uso de patentes y marcas; de cargos por intereses o comisiones y de cualquier otro medio que conduzca a reducir el beneficio procedente de operaciones efectuadas en territorio español, ya a favor de la propia

⁶⁶ Vid. DE GRADO TRABANCA, J., “Gastos deducibles y medios de prueba del contribuyente”, en *REGAF*, nº 46, abril de 2006, Madrid 2006, pp.44-53; JORDAN, J., “The OECD’s Call for an End to Corrosive Facilitation Payments and the International Focus on the Facilitation Payments Exception under the Foreign Corrupt Practices Act”, en *University of Pennsylvania Journal of Business Law*, vol. 13, nº 4, EE.UU. Verano 2011, pp. 881-926.

empresa en sus establecimientos situados fuera del territorio, de terceros con ellos relacionados de las filiales que se encuentren bajo su dependencia o de la matriz de la cual dependan".⁶⁷

En el Texto Refundido aprobado por el Decreto 3359/1967, de 23 de diciembre, y Decreto 3669/1965, de 9 de diciembre existe una diferencia importante con respecto a las operaciones vinculadas, de tal forma que si se correspondían con transacciones propias de las actividades económicas, ya fueran industriales, comerciales, de servicios, etc. Se ajustaban a través de la no inclusión como gasto deducible, y las operaciones extraordinarias que se regulaban en el Art. 15.2., segundo párrafo del TR, aprobado por Decreto 3669/1965, de 9 de diciembre, enajenación de activos, actos societarios, etc. se aplicaban siempre según valor de mercado.

Es en 1978, con la Ley 61/1978, de 27 de diciembre que regulaba el Impuesto sobre Sociedades⁶⁸, cuando por primera vez se resuelve expresamente que se entiende por perímetro de vinculación entre sociedades, y éstas con personas físicas (socios, consejeros y sus familiares), que tipificó en el artículo 16, apartado 4, basándose fundamentalmente en participaciones en el capital, al menos, del 25%, de relaciones personales de dependencia y en todo caso en el ejercicio de funciones que implicasen el poder de decisión. Incluyendo una serie de normas de valoración para evitar las distorsiones provocadas por los precios de transferencia que no recogen de forma explícita los métodos recomendados por la OCDE,

⁶⁷ GUTIÉRREZ LOUSA, M., y RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A., "Los precios de transferencia tras la reforma realizada por la Ley 36/2006 de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal." *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, nº 2917, Ed. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid 2007, p. 17, nota 5: "Es conveniente destacar, nuevamente, que las normas de los setenta repiten su carácter anti elusivo y no diseñan una norma de valoración. Por otra parte, señalar que el legislador sólo contempla el supuesto de sociedades matrices extranjeras con filiales o establecimientos permanentes en España porque la inversión española en el extranjero era prácticamente nula y, por el contrario, el Plan de Estabilización de 1959 atrajo importantes volúmenes de inversión extranjera."

⁶⁸ Cfr. SIEIRO CONSTENLA, M.M., "La aplicación de las normas de valoración de las operaciones vinculadas a las variaciones patrimoniales en la Ley 61/1978, de 27 de diciembre. Sentencia del Tribunal Supremo de 8 de octubre de 1999" en *Anuario da Facultade de Dereito da Universidade da Coruña*, nº 4, La Coruña 2000, pp. 581-592.

remitiendo a los métodos indiciarios recogidos, con posterioridad, en el Art. 169 del RIS de 1982, que resultaban poco acordes con el principio de plena concurrencia⁶⁹.

Partes vinculadas -perímetro de vinculación.- Art. 18.2 LIS.⁷⁰

Artículo 16.3 TRLIS. Partes vinculadas

- a) Una entidad y sus socios o partícipes.
- b) Una entidad y sus consejeros o administradores.
- c) Una entidad y los cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado de los socios o partícipes, consejeros o administradores
- d) Dos entidades que pertenezcan a un grupo.
- e) Una entidad y los socios o partícipes de otra entidad, cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo.
- f) Una entidad y los consejeros o administradores de otra entidad, cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo.
- g) Una entidad y los cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado de los socios o partícipes de otra entidad cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo.
- h) Una entidad y otra entidad participada por la primera indirectamente en, al menos, el 25 por ciento del capital social o de los fondos propios.

Artículo 18.2 LIS. Partes vinculadas

- a) Una entidad y sus socios o partícipes.
- b) Una entidad y sus consejeros o administradores, salvo en lo correspondiente a la retribución por el ejercicio de sus funciones.
- c) Una entidad y los cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado de los socios o partícipes, consejeros o administradores.
- d) Dos entidades que pertenezcan a un grupo.
- e) Una entidad y los consejeros o administradores de otra entidad, cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo.
- f) Una entidad y los cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado de los socios o partícipes de otra entidad cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo.
- g) Una entidad y otra entidad participada por la primera indirectamente en, al menos, el 25 por ciento del capital social o de los fondos propios.

⁶⁹ Vid. CAVESTANY MANZANEDO, M.A., “Los precios de transferencia en la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades, desde la perspectiva de las Directrices de la OCDE de julio de 1995”, en *Carta Tributaria, Monografías*, n° 245.

⁷⁰ ■ Texto añadido ■ Texto suprimido.

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

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

k) Una entidad no residente en territorio español y sus establecimientos permanentes en el mencionado territorio.

l) Dos entidades que formen parte de un grupo que tribute en el régimen de los grupos de sociedades cooperativas.

En los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes-entidad, la participación deberá ser igual o superior **al 5 por ciento, o al 1 por ciento si se trata de valores admitidos a negociación en un mercado regulado**. La mención a los administradores incluirá a los de derecho y a los de hecho.

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

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

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

Con la Ley 34/2015, de 21 de septiembre, de modificación parcial de de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, con vigencia 12 de octubre de 2015, y efectos 1 de enero de 2015, afectando al Art. 18 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades del siguiente modo:

- Letra f) del número 2 del artículo 18 renombrada, con efectos para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2015, por el apartado uno de la disposición

final sexta de la Ley 34/2015, de 21 de septiembre, de modificación parcial de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria («B.O.E.» 22 septiembre). Su contenido literal se corresponde con el de la anterior letra g) del mismo apartado, al haberse suprimido el contenido de la anterior letra f). *Vigencia: 12 octubre 2015 Efectos / Aplicación: 1 enero 2015.*

- Letra g) del número 2 del artículo 18 renombrada, con efectos para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2015, por el apartado uno de la disposición final sexta de la Ley 34/2015, de 21 de septiembre, de modificación parcial de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria («B.O.E.» 22 septiembre). Su contenido literal se corresponde con el de la anterior letra h). *Vigencia: 12 octubre 2015 Efectos / Aplicación: 1 enero 2015.*

- Letra h) del número 2 del artículo 18 renombrada, con efectos para los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2015, por el apartado uno de la disposición final sexta de la Ley 34/2015, de 21 de septiembre, de modificación parcial de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria («B.O.E.» 22 septiembre). Su contenido literal se corresponde con el de la anterior letra i). *Vigencia: 12 octubre 2015 Efectos / Aplicación: 1 enero 2015.*

Redacción del Art. 18.2 b) en referencia a los Administradores:

Comparando este apartado 2 del artículo 18 de la LIS que trata del “perímetro de vinculación”, con respecto a las partes vinculadas reguladas en el anterior 16.3 TRLIS, existe una diferencia sustancial en el contenido de la letra b) dado que, quedan excluidas del ámbito objetivo de valoración las retribuciones de los administradores que se correspondan con las funciones propias de consejero o administrador, refiriéndose a las que se correspondan con las derivadas de dirección, control, toma de decisiones y asunción de responsabilidades por el desempeño de dicho cargo societario, quedando por tanto, estos conceptos retributivos fuera de la consideración de operaciones

vinculadas, mientras que el resto de retribuciones de dicho ámbito objetivo, es decir las correspondientes a las retribuciones de alta dirección o gerencia, o bien las derivadas de una relación laboral, seguirán considerándose operaciones vinculadas de acuerdo con el contenido de la letra b) del apartado 2 del artículo 18 de la LIS.

Las fórmulas de retribución para los cargos de los administradores en su vertiente societaria, vienen recogidos en los artículos 217 y 218 de la LSC, recientemente modificados por la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo; con la reforma mercantil anteriormente citada, es razonable pensar que queden excluidas como operaciones vinculadas las retribuciones correspondientes a la retribución por el ejercicio de sus funciones del cargo de administrador, al quedar éstas sujetas a una serie de requisitos legales, que reducen el margen o diferencia entre el valor convenido y el valor de mercado, al tener que justificarse por la LSC, pero al margen de dicha regulación, también sea por la dificultad de conseguir comparables de tales retribuciones, de manera que en el preámbulo de la LSC, se indica lo siguiente:

“Se prevé la posibilidad de que el consejo de administración pueda constituir comisiones especializadas, siendo obligatoria la existencia de una comisión de auditoría y de una, o dos comisiones separadas, de nombramientos y retribuciones. En ambos casos, las comisiones estarán compuestas únicamente por consejeros no ejecutivos, recayendo siempre la presidencia en un consejero independiente.

Por lo que se refiere a las sociedades cotizadas, se someterá a la junta general de accionistas la aprobación de la política de remuneraciones, que tendrá carácter plurianual, como punto separado del orden del día. En el marco de dicha política de remuneraciones, corresponde al consejo de administración fijar la remuneración de

cada uno de los consejeros. De esta forma se garantiza que sea la junta general de accionistas la que retenga el control sobre las retribuciones, incluyendo los distintos componentes retributivos contemplados, los parámetros para la fijación de la remuneración y los términos y condiciones principales de los contratos”

En el apartado 4 del artículo 217 de la LSC, indica que: *“La remuneración de los administradores deberá en todo caso guardar una proporción razonable con la importancia de la sociedad, la situación económica que tuviera en cada momento y los estándares de mercado de empresas comparables. El sistema de remuneración establecido deberá estar orientado a promover la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo de la sociedad e incorporar las cautelas necesarias para evitar la asunción excesiva de riesgos y la recompensa de resultados desfavorables.”*

En el supuesto de que no sean gratuitas, será necesario que vengan definidas en los estatutos sociales, y puedan servir de referencia a la hora de concretar las retribuciones del resto de funciones, las cuales deberán justificarse por los servicios prestados, y que corresponden a las de alta dirección o en su caso de relación laboral, evitando de alguna manera que no solapen o dupliquen las que se correspondan a una u otra modalidad de retribución.

Se elimina la letra e) del anterior artículo 16.3 TRLIS, referida a *“Una entidad y los socios o partícipes de otra entidad, cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo”*. Esta eliminación se realizó en los trámites parlamentarios del proyecto de la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades justificándose en las enmiendas números 38 y 208 del BOCG del Senado de 4 de noviembre de 2014, como continuación se detalla:

Se elimina un supuesto de vinculación por el que los socios de una entidad se consideran vinculados entre sí, por el mero hecho de que uno de los socios forme parte de un grupo mercantil con la entidad participada.

El supuesto de vinculación contenido en el presente apartado puede representarse del siguiente modo:

De acuerdo con este precepto, la entidad A se encontrará vinculada con C a los efectos del Impuesto sobre Sociedades, siempre que A y B pertenezcan al mismo Grupo.

En este escenario, se producen una serie de efectos que pueden considerarse contrarios al espíritu de la norma por conducir a dos tipos de situaciones:

- En primer lugar, genera relaciones de vinculación unívocas, cuando lo propio sería que la relación de vinculación tuviese una naturaleza biunívoca, pues carece de sentido que una entidad sea vinculada con otra, pero esta última no lo sea con la primera. En el supuesto representado anteriormente esto se traduce en que A es una entidad vinculada con C, pero C no es una entidad vinculada con A, ya que C y B no pertenecen al mismo grupo.

- Este supuesto de vinculación podría generar situaciones no deseadas, donde la vinculación en la relación socio- sociedad se limita a una participación igual o superior al 25%. Así pues, en el caso de que C tuviese una participación en B inferior al 25%, se daría la paradoja de que C y B no serían vinculadas pero sí lo serían A y C, lo cual carecería de sentido al ser precisamente B el nexo de unión entre A y C.

A la luz de lo anterior parece que la definición de vinculación en los términos establecidos en este precepto conduce a situaciones en las que se reputan vinculadas

sociedades que pueden carecer de cualquier tipo de relación entre ellas, pudiendo ser incluso competidoras en el mercado en el que operen y que, por ende, van a establecer los términos de sus relaciones comerciales con base en el principio de plena competencia.

El fundamento de la normativa de operaciones vinculadas consisten en garantizar que, en aquellos casos en los que existe control por parte de una entidad a otra, las relaciones entre ambas se rigen por el principio de valor de mercado; sin embargo, este supuesto se excede con mucho del citado objetivo, al no poder presuponerse control entre las entidades que se consideran vinculadas bajo este precepto, ya que su único nexo de unión es una participación en la misma entidad (que incluso podría ser insignificante por parte de una de ellas).

Cabe, mencionar la reducción del ámbito de aplicación de las operaciones vinculadas, en los supuestos que la vinculación se defina en función de la relación de los socios o partícipes con la entidad, ha pasado de ser igual o superior al 5 por ciento, a ser igual o superior al 25 por ciento.

El Tribunal Económico Administrativo Central, ha ido realizando de manera eficaz una labor interpretativa incorporando la doctrina de la OCDE en sus resoluciones y consagrando el principio de ajuste unilateral de las operaciones entre entidades vinculadas⁷¹.

⁷¹ En la Memoria del proyecto de LIS con respecto a los precios de transferencia se afirmaba “que los ingresos y los gastos se valorarán en más o en menos, respectivamente, sobre su registro contable cuando éste sea diferente del precio de mercado, en los supuestos de sociedades vinculadas” y en la prohibición del Art. 16.2. de que las partidas deducibles puedan valorarse a un precio superior al precio efectivo de adquisición. DELGADO GÓMEZ, A., “Comentarios a los artículos 35 al 66 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades” en AA.VV., *Impuesto sobre Sociedades: Comentarios al Reglamento*, Ed. Escuela de Inspección Financiera y Tributaria, Madrid 1984. Distingue dos posibles situaciones. Si las sociedades implicadas pudieron hacer el ajuste al presentar la declaración y no lo hicieron o aplicaron valoraciones netamente diferenciadas de las procedentes, tuvieron la obligación y el derecho de aumentar o disminuir, respectivamente, sus bases imponibles con motivo de los correspondientes ajustes en el momento de hacer la declaración. Si no lo hicieron, en la comprobación puede exigirse el aumento de bases, por incumplir con la obligación de aumentar la base en el periodo voluntario, y sin correlativamente reducir la otra base pues se entendía que la

Procedemos a realizar una enumeración de los principios, derechos y procedimientos que cualquier legislación actual sobre los deberes de documentación de las operaciones vinculadas debe recoger.

Principios constitucionales:

- a. Reserva de Ley, Art. 9 CE.
- b. Retroactividad de las normas sancionadoras favorables, Art. 9 CE.
- c. Seguridad jurídica, Art. 9 CE.
- d. Jerarquía de las normas, Art. 9 CE.
- e. Igualdad, Art. 14 CE.
- f. Derecho a la intimidad, Art. 18 CE.
- g. Tutela judicial efectiva, Art. 24 CE.
- h. Presunción de inocencia, Art. 24 CE.
- i. Derecho a ser informado de la acusación, Art. 24 CE.
- j. Capacidad económica, Art. 31 CE.

7.2. Principios en la aplicación de los tributos.

- Presunción de legalidad de los actos administrativos: La presunción de legalidad de los actos administrativos no supone desplazamiento de la carga de la prueba que corresponde a cada parte, sino que desplaza la carga de accionar al administrado, SSTTS 22 de septiembre de 1986, 28 de mayo de 1987, y 3 de mayo de 1988.
- Principio de eficiencia impositiva: según este principio, los impuestos deben ser diseñados de modo que el Sistema fiscal no debe interferir en la toma de decisiones por

otra sociedad había renunciado a su derecho en el momento de hacer la declaración. Por el contrario, si las sociedades habiendo practicado correctamente los ajustes con arreglo a valores estimados, al ser comprobadas surge una discrepancia en cuanto a tales valoraciones, y el órgano jurisdiccional competente considera que pueden ajustarse las valoraciones declaradas, pueden ajustarse las nuevas valoraciones en ambas sociedades pues la decisión jurisdiccional engendra un nuevo derecho tanto para la Administración como para las sociedades afectadas.

parte de los contribuyentes, por ejemplo donde trabajar o dónde no, donde ubicarse o dónde no, dónde ahorrar o dónde gastar, dónde invertir, invertir en un producto o en otro atendiendo a la fiscalidad de cada producto. Este principio está relacionado con el principio de neutralidad fiscal.

- Principio de neutralidad: este principio parte del supuesto de que la productividad de los recursos es mayor si su asignación se realiza conforme al libre mercado y sin la intervención del gobierno de turno. Las normas fiscales que no interfieren con la asignación de recursos que determina el mercado, se consideran neutrales, estableciendo un marco de neutralidad fiscal. En un mundo ideal, los tributos deben ser neutrales sin atender la toma de decisiones que afecten a razones de tipo empresarial y comercial, y por lo tanto, dónde se lleven a cabo la toma de decisiones sin atender a los motivos fiscales que les someten a gravamen. En la práctica este principio de neutralidad es difícil de aplicar, con frecuencia los gobiernos deliberadamente interfieren en la vida económica de los ciudadanos y de las empresas, incentivando lo que se debe hacer o no hacer en cada momento.

Dentro de la optimización fiscal de los contribuyentes, estableciendo incentivos para minorar la carga fiscal. Con una carga fiscal excesiva, distorsiona el mercado con el objetivo de desincentivar determinados comportamientos, consumos, etc. Cumplimiento de fines extra fiscales.

- Principio de residencia: atendiendo a la residencia fiscal, será tratado como residente o como no residente. Atendiendo a la residencia, tributará por la renta mundial o los beneficios a nivel global. En la práctica este principio puede ser afectado atendiendo al lugar donde está centralizada la gestión y la toma de decisiones, por ejemplo tienen la residencia fiscal en Mónaco, pero la toma de decisiones y la gestión de la entidad está en Madrid⁷².

⁷² Vid. AVERY JONES, J.F., “2008 OECD Model: Place of Effective Management –What one Can Learn from the History”, *Bulletin for International Taxation 2009*, Vol. 63, nº5, Ed. IBFD, Ámsterdam 2009, pp.

- Desviación de poder: Un acto aparentemente ajustado a la legalidad, pero que en el fondo persigue un fin distinto al querido por el legislador, SSTS 20 de julio de 1988, 5 de julio de 1991, 19 de diciembre de 1995.
- Confianza legítima: El principio de seguridad jurídica protege la confianza de los ciudadanos que ajustan su conducta económica a la legislación vigente frente a cambios normativos que no sean razonablemente previsibles, siguiendo el Art. 9. 3 CE: “La Constitución garantiza el principio de legalidad, la jerarquía normativa, la publicidad de las normas, la irretroactividad de las disposiciones sancionadoras no favorables o restrictivas de derechos individuales, la seguridad jurídica, la responsabilidad y la interdicción de la arbitrariedad de los poderes públicos.” STS 31 de octubre de 1996.
- Principio de equidad entre naciones: afecta al criterio de reparto de beneficios de las empresas transnacionales entre los países, el reparto de la base imponible, tanto el país de residencia, como el de la fuente del ingreso, tienen derecho al sometimiento de la carga tributaria en su jurisdicción fiscal. Por ello, debe definirse cómo se distribuye el ingreso fiscal entre ellos. La distribución equitativa de la tributación, depende de la distribución de la base imponible entre el país de residencia y el de la fuente, y de la distribución de los beneficios, a través de las operaciones vinculadas.

183-186; HUGHES, D., ‘The Determination of UK Corporate Residence: *Laerstate BV*’, *European Taxation* 2010, Vol. 50, N°. 2/3, 19 de enero de 2010. Ed. IBFD, Ámsterdam, 2010; LAWRENCE, D., “*Smallwood v Revenue and Customs Commissioners: Part 1 – a Mauritian Mission Explained*”, en *Private Client Business* 2011, 1, 7–11; LAWRENCE, D., “*Smallwood: Part 2: Poetic Justice? Private Client Business*”, 2011, 2, 77–82; MAISTO, G., *Residence of Companies under Tax Treaties and EC Law*, Ed. IBFD, Ámsterdam 2009; NATHAN, A., “Determining company residence after *Wood v Holden*” 2005 <http://www.taxbar.com/documents/Company_Residence_Wood_v_Holden_AN_000.pdf>; OECD, *The Impact of the Communications Revolution on the Application of ‘Place of Effective Management’ as a Tie Breaker Rule, Discussion paper from the Technical Advisory Group on monitoring the application of existing treaty norms for the taxation of business profits*, Ed. OCDE, Paris 2001. Disponible el 26/08/2015, 21:00H. PM. URL: <<http://www.oecd.org/dataoecd/46/27/1923328.pdf>>; OECD 2003 *Place of Effective Management Concept: Suggestions for Changes to the OECD Model Tax Convention*. Discussion Draft 27 May 2003, disponible en: <<http://www.oecd.org/dataoecd/24/17/2956428.pdf>>; OECD 2008, *Commentary on Art 4, Para 3 to Model Tax Convention on Income and Capital, julio 2008 Condensed Version*, Ed. OCDE, Paris 2008; OLIVER, J.D.B., ‘Company Residence – Four Cases’, en *British Tax Review*, N° 5, 1996; SCHWARTZ, J., *Booth & Schwarz: Residence, Domicile and UK Taxation*, 15ª Ed. Bloomsbury Professional, Reino Unido 2011.

- Principio de equidad entre contribuyentes: En este principio se basa la aceptación por parte de los contribuyentes del Sistema Fiscal establecido, partimos de que un sistema fiscal debe ser equitativo en el sentido de que la carga impositiva se reparta de manera justa entre los ciudadanos, atendiendo al principio del beneficio, según el cual cada individuo ha de contribuir a financiar el gasto público a través de los impuestos en función del beneficio que reciba del Sector Público. El principio de capacidad de pago, establece que cada individuo debe contribuir a financiar el gasto público a través de unos impuestos que tengan en consideración su capacidad de pago, medida a través de la renta, el patrimonio, etc., independientemente de los beneficios recibidos del Sector Público⁷³. Equivalencia, una cosa no puede ser a la vez ella y su contraria, STS 18 de julio de 1998. Desde el punto de vista de la tributación de las rentas obtenidas quiere decir que habrá que estar a la capacidad económica y la capacidad contributiva del contribuyente. Este principio justifica el establecimiento de tipos progresivos debido a la base imponible y contributiva del sujeto pasivo.
- Imparcialidad: Sometimiento a la ley. Aplicar con objetividad la legislación vigente.
- Igualdad de armas: Si se duda de la imparcialidad del perito de la Hacienda –que está obligado a servir con objetividad los intereses generales- se debe proponer su recusación o proponer una pericia para respetar el principio de igualdad de armas, STS 30 de abril de 1999.
- Principio de igualdad de trato, partimos de un derecho implícito en el ordenamiento societario, la Ley de Sociedades de Capital la inserta en la regulación de los derechos de los socios, dirigido a la sociedad anónima cotizada en lo que se refiere a la información, la participación y el ejercicio del derecho de voto en la junta general (Art. 514 LSC), que puede hacerse extensivo a todas las entidades como un derecho de información y participación sin menoscabar los derechos de los socios, partícipes y accionistas.

⁷³ Vid. COSTA, M., DURÁN, J.M., ESPASA, M., ESTELLER, A., y MORA, A., *Teoría Básica de los Impuestos: un enfoque económico*, Ed. Thomson Civitas, Navarra 2005, p. 117.

- Principio de flexibilidad, este principio implica que los sistemas impositivos se deben adaptar a las variaciones coyunturales del ciclo económico, con el fin de que el Sector Público pueda llevar a cabo su función estabilizadora no sólo a través del gasto público sino también a través del sistema fiscal. Este principio implica la necesidad de crear impuestos que recauden más en las épocas de crecimiento económico y que graven menos en las épocas de recesión económica⁷⁴.
- Principio de simplicidad: la regulación debe procurar ser sencilla, ser simple en beneficio de su aplicación y eficiencia por parte de su aplicación, entendible para los ciudadanos y desde el punto de vista de su administración.
- Principio de sencillez administrativa: afecta a la cuantificación de los costes de administración y gestión vinculados a la recaudación de los impuestos. Teniendo en cuenta los costes directos y los costes indirectos. Un menor coste de recaudación permite un mayor rendimiento tributario.

Los costes directos se refieren a los gastos que incurre la administración para conseguir el cumplimiento por parte de los ciudadanos, y así recaudar. Se incluyen en esta categoría, los costes de recursos humanos y recursos materiales. Estos costes evidentemente son para la Administración tributaria una disminución de su volumen de ingresos.

Los costes indirectos o de cumplimiento fiscal, son los costes adicionales al pago de la obligación tributaria principal, aquí tenemos en cuenta los costes que tienen que soportar los contribuyentes atendiendo al proceso de cumplimentación de las obligaciones

⁷⁴ En este sentido, encontramos la flexibilidad activa y la flexibilidad pasiva. La flexibilidad activa en un sistema fiscal se produce cuando permite la posibilidad de adoptar de manera discrecional políticas anticíclicas mediante la alteración o modificación de alguno de los elementos impositivos: tarifas, deducciones, bases, etc. La flexibilidad pasiva en un sistema fiscal se consigue cuando dicho sistema se estructura de tal modo que contribuye a amortiguar automáticamente las fluctuaciones coyunturales de la actividad económica. Ello requiere disponer de impuestos que sean estabilizadores automáticos. Los impuestos que presentan mayor flexibilidad pasiva son los impuestos progresivos sobre la renta, ya que en épocas de crecimiento económico se recauda más que proporcionalmente, mientras que en las épocas de recesión la recaudación se reduce más que proporcionalmente, sin necesidad de que el gobierno tenga que actuar. COSTA, M., DURÁN, J.M., ESPASA, M., ESTELLER, A., y MORA, A., *Teoría Básica de los Impuestos: un enfoque económico*, Ed. Thomson Civitas, Navarra 2005, p. 118.

fiscales, suponiendo un aumento de la carga fiscal soportada. Estos costes pueden ser monetarios y no monetarios.

- Monetarios: Costes de asesoramiento financiero y tributario, costes en términos de tiempo, llevanza de la contabilidad, almacenamiento de los datos, controles de seguridad y protección de datos, etc.
- No monetarios: la dedicación, preocupación y compromiso asumido por el contribuyente en el cumplimiento de las obligaciones fiscales⁷⁵.
- Principio de perceptibilidad impositiva: de acuerdo a este principio, los contribuyentes deben conocer exactamente la carga fiscal que soportan, por ello el diseño de los tributos debe ser sencillo y fácil de cumplir y aplicar. Se trata de reducir al máximo la denominada “ilusión fiscal” de Amilcare PUVIANI que data de 1903⁷⁶.
- Principio de proporcionalidad y suficiencia. Límites de exoneración global art.16.2 TRLIS vs. documentación con contenido simplificado art. 18.3 LIS.

Los principios se basan en la neutralidad, transparencia, coordinación internacional, sistematización y competitividad:

1º Neutralidad, la aplicación de las operaciones vinculadas no deriben variaciones en el comportamiento económico de los sujetos pasivos, desde el punto de vista de financiación de las operaciones y aplicación del beneficio a una jurisdicción distinta, no existiendo motivos económicos válidos.

2º Transparencia, contribuye a la seguridad jurídica, principio elevado al rango de constitucional, Art. 9.3 CE y que debe inspirar todo el ordenamiento jurídico.

3º Sistematización de las operaciones vinculadas. La sistematización de los requerimientos de documentación, en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades en consonancia con las directrices de la OCDE, BEPS y los trabajos del Foro Conjunto en materia de Precios de Transferencia. Ello implica establecer una regulación unitaria en materia de información y

⁷⁵ Cfr. Área de Sociología Tributaria del Instituto de Estudios Fiscales, a través de las publicaciones periódicas: <http://www.ief.es/investigacion/temas/sociologia_publicaciones.aspx>

⁷⁶ Vid. PUVIANI, A., *Teoría de la ilusión financiera*, Ed. IEF, Madrid 1972.

documentación sobre entidades y operaciones vinculadas, Art. 13 RIS; información país por país, Art. 14 RIS; documentación específica del grupo al que pertenece el contribuyente, Art. 15 RIS; documentación específica del contribuyente, Art. 16 RIS.

4º Coordinación internacional. En coordinación con las normas de armonización fiscal de la UE, así como con los principios generales de la tributación existentes en los países de la OCDE y la ONU.

5º Competitividad. Con el objetivo de lograr un adecuado nivel de competitividad de la economía europea que consiga la creación de valor añadido, y un alto nivel de empleo.

7.3. Principio de proporcionalidad y suficiencia

Límites de exoneración global art. 16.2 TRLIS vs documentación con contenido simplificado art. 18.3 LIS (art. 18.3 LIS).

Artículo 16.2 TRLIS	Artículo 18.3 LIS ⁷⁷
<p>2. Las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente.</p> <p>Dicha documentación no será exigible a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a diez millones de euros, siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho periodo con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado. Para determinar el importe neto de la cifra de negocios se tendrán en consideración los criterios establecidos en el artículo 108 de esta Ley. No obstante, deberán documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que residan en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.</p>	<p>Las personas o entidades vinculadas, con objeto de justificar que las operaciones efectuadas se han valorado por su valor de mercado, deberán mantener a disposición de la Administración tributaria, de acuerdo con principios de proporcionalidad y suficiencia, la documentación específica que se establezca reglamentariamente.</p> <p>Dicha documentación tendrá un contenido simplificado en relación con las personas o entidades vinculadas cuyo importe neto de la cifra de negocios, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de esta Ley, sea inferior a 45 millones de euros</p>

Comparando la redacción del primer párrafo del art.16.2 del TRLIS, con respecto al art. 18.3 de la LIS, comprobamos que se ha incorporado un nuevo término en éste nuevo

⁷⁷ ■ Texto añadido ■ Texto suprimido

artículo 18.3 llamado “*principio proporcionalidad y suficiencia*”, en cuanto a la elaboración de la documentación se refiere, que es equivalente a lo preceptuado en el art. 18.2 RIS, cuando indica que la documentación prevista en el artículo 16.2 TRLIS, o sea a la documentación que se establezca reglamentariamente, tiene el siguiente contenido: “*2. La documentación a que se refiere esta sección deberá elaborarse teniendo en cuenta la complejidad y volumen de las operaciones, de forma que permita a la Administración comprobar que la valoración de las mismas se ha ajustado a lo previsto en el artículo 16 de la Ley del Impuesto. En su preparación, el obligado tributario podrá utilizar aquella documentación relevante de que disponga para otras finalidades...*”. Tanto el *principio de proporcionalidad y suficiencia*” evocado en el primer párrafo del apartado 3 del art. 18 LIS, como los términos “*complejidad*” y “*volumen de las operaciones*” del actual art. 18.2 del reglamento, no dejan de tener cierta indeterminación, por lo que, el término actual como los anteriores, generan inseguridad jurídica por su imprecisión.

Como se ha indicado al principio, cuando decía que el artículo 18 se ha convertido en un artículo excesivamente largo, porque a raíz de la STS 17 de abril de 2014 que al margen de declarar nulos algunos de los preceptos contenidos en el RIS, ha dictaminado que determinados preceptos reglamentarios debían estar recogidos en la Ley y no en el reglamento, es por lo que, se ha incorporado a la nueva ley otros preceptos que actualmente se encuentran en el reglamento debido a que la anterior normativa, adolecía de un problema de rango de ley o jerarquía legal, por lo que, nos encontramos ante el primer ejemplo de incorporación de un texto reglamentario a la nueva Ley, aunque con una nueva redacción.

Exoneración global eliminada:

Si observamos la comparativa del segundo párrafo de ambos artículos, se observa el cambio producido al eliminarse el primer filtro de exoneración de documentación

previsto para las ERDs siempre que el importe conjunto de las operaciones vinculadas no supere los 250.000 €, por una documentación de “contenido simplificado” en relación con las personas o entidades vinculadas cuyo importe neto de la cifra de negocios, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de esta Ley, sea inferior a 45 millones de euros.

Contenido simplificado: En lo que se refiere a la elaboración de la documentación específica, el apartado 3 del artículo 18 indica que: *“Dicha documentación tendrá un contenido simplificado en relación con las personas o entidades vinculadas cuyo importe neto de la cifra de negocios, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de esta Ley, sea inferior a 45 millones de euros”*.

7.4. Primacía del principio de generalidad y de no discriminación

Con carácter general ha primado el principio de generalidad, junto al principio de no discriminación, el perímetro de exigencia la doctrina lo califica de excesivo, se amplía la relación de supuestos en que se considera que existe vinculación a los casos de parientes hasta el tercer grado de los socios o partícipes y administradores o consejeros de una sociedad, todas las grandes empresas, aquella cuyo importe neto de cifra de negocios⁷⁸ en el

⁷⁸ A estos efectos, ha de tenerse en cuenta que: en el supuesto de que el período impositivo inmediato anterior tuviese una duración inferior al año o la actividad se hubiera desarrollado durante un plazo inferior al año, el importe neto de la cifra de negocios se eleva al año; en las empresas de nueva creación, el importe de la cifra de negocios se referirá al primer período impositivo en que se desarrolle efectivamente la actividad. Si éste fuese inferior al año, el importe neto de la cifra de negocios debe igualmente elevarse al año. Con respecto a la cifra de negocios, la Ley del Impuesto sobre Sociedades no define lo que se entiende por cifra de negocios. No obstante, dado que las normas de Derecho común tienen carácter supletorio en el ámbito fiscal (LGT art.7.2), nos encontramos con que el concepto de importe neto de la cifra anual de negocios está definido en la normativa mercantil, siendo en la Resolución del ICAC de 16 de mayo de 1991, donde se fijan los criterios generales para determinarla. Los componentes de la cifra de negocios son los siguientes:

a) Componentes positivos. Se incluyen en la cifra de negocios:

- el importe de las ventas y prestaciones de servicios derivados de la actividad ordinaria de la empresa realizada con regularidad;

- el precio de adquisición o coste de producción de los bienes o servicios entregados a cambio de activos no monetarios o como contraprestación de servicios que representan gastos para la empresa.

Sin embargo, no se incluyen los productos consumidos por la propia empresa, ni los trabajos realizados para sí misma (autoconsumos). Tampoco integran el importe de la cifra anual de negocios los ingresos financieros ni las subvenciones, excepto cuando la subvención se otorga en función de las unidades de producto vendidas y forman parte del precio de venta de los bienes y servicios, en cuyo caso, se computa en la cifra de negocios por la parte que afecte a los productos vendidos o servicios prestados.

b) Componentes negativos. Minoran el importe de la cifra de negocios:

período impositivo inmediato anterior sea superior a 45 millones de euros, cualquiera que fuese el volumen de la cifra de negocios del propio período impositivo.

Es en la Sección 3ª, en el artículo 18, donde se recoge la obligación de documentación de las operaciones entre personas o entidades vinculadas. La documentación de mínimos, guardada de forma obligatoria, cabe que se pueda solicitar documentación adicional, principio de proporcionalidad y suficiencia, art. 18.3 LIS, documentar lo importante.

Cumplir con estas obligaciones aporta seguridad jurídica, la propia norma intenta despejarlo de todo fraude, si documenta, toda la acción queda en una exoneración de responsabilidad.

Si todos los años es igual, con la mera remisión a la documentación del año anterior es suficiente, si hay modificaciones entonces hay que aportar la documentación.

La obligación se establece sin perjuicio de la facultad de la Administración tributaria de solicitar aquella documentación o información adicional que considere necesaria en el ejercicio de sus funciones, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley General Tributaria, y en su normativa de desarrollo.

7.5. Aplicación del principio *Arm's Length*

El Principio de plena competencia "*Arms's Length*", viene recogido en el Artículo 9º del Modelo de Convenio Fiscal sobre la Renta y sobre el Patrimonio, Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE⁷⁹. Son las reglas con carácter internacional establecidas en la ley de

-
- los importes de las devoluciones de ventas;
 - los rappels sobre ventas o prestaciones de servicios;
 - los descuentos comerciales que se efectúen sobre los ingresos objeto de cómputo en la cifra anual de negocios.

El Artículo 35.2 2º párrafo, de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, establece al respecto que: "La cifra de negocios comprenderá los importes de la venta de los productos y de la prestación de servicios u otros ingresos correspondientes a las actividades ordinarias de la empresa, deducidas las bonificaciones y demás reducciones sobre las ventas así como el Impuesto sobre el Valor Añadido, y otros impuestos directamente relacionados con la mencionada cifra de negocios, que deban ser objeto de repercusión."

⁷⁹ Artículo 9º del Modelo de Convenio Fiscal sobre la Renta y sobre el Patrimonio, Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE: "Empresas asociadas. 1. Cuando: a) una empresa de un Estado contratante participe

cada país para proteger la base imponible de las operaciones vinculadas efectuadas por EMN. Por ejemplo, en la prestación de servicios, pago por el uso de intangibles, por saber cómo -en inglés “*Know how*”, arrendamientos de bienes, compraventa de bienes, reembolsos, etc. Se admitirá la deducibilidad de gastos por cualquier tipo de servicio entre entidades vinculadas, cuando el servicio pueda producir una ventaja o utilidad a quién lo recibe. En el supuesto de que existan varios destinatarios, y no es posible individualizar el servicio, será posible distribuir la contraprestación de acuerdo con criterios de racionalidad.

El principio de plena competencia protege las bases imponibles con respecto a la tributación de las operaciones vinculadas con puntos de conexión en distintos territorios con diferentes tipos de gravamen, creando precios de transferencia.

El Real Decreto Legislativo 4/2004 del Impuesto sobre Sociedades, en la redacción dada por la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal, modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, modificado por el Real Decreto 1793/2008, de 3 de noviembre de 2008, y por el Real Decreto 897/2010, de 9 de julio. En desarrollo del artículo 16 de la Ley del Impuesto, se da nueva redacción al Capítulo V, Título I del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, que regula la determinación del valor normal de mercado y los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, dividiéndose en cinco secciones.

directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante, o; b) unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante, y, en uno y otro caso, las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia. 2. Cuando un Estado contratante incluya en los beneficios de una empresa de ese Estado-y someta, en consecuencia, a imposición- los beneficios sobre los cuales una empresa del otro Estado contratante ha sido sometida a imposición en ese otro Estado, y los beneficios así incluidos son beneficios que habrían sido realizados por la empresa del Estado mencionado en primer lugar si las condiciones convenidas entre las dos empresas hubieran sido las que se hubiesen acordado entre empresas independientes, ese otro Estado practicará el ajuste correspondiente de la cuantía del impuesto que ha percibido sobre esos beneficios. Para determinar dicho ajuste se tendrán en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio y las autoridades competentes de los Estados contratantes se consultarán en caso necesario.”

En la primera de ellas se señalan las pautas necesarias para realizar el análisis de comparabilidad a efectos de establecer el valor normal de mercado que habrían acordado personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia, por cuanto este análisis constituye un elemento determinante del método de valoración que se emplee y por lo tanto de la valoración resultante.

La segunda sección regula los requisitos de deducibilidad de los acuerdos de reparto de costes suscritos entre personas o entidades vinculadas. La sección tercera está dedicada a la documentación que el obligado tributario deberá aportar a requerimiento de la Administración tributaria para la determinación del valor normal de mercado de las operaciones vinculadas, desarrollando así lo dispuesto en el artículo 16.2 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, se distinguen dos tipos de deberes de documentación: los que corresponden al grupo al que pertenece el obligado tributario, y los relativos al propio obligado tributario.

Artículo 16.1.1º TRLIS. Valor normal de mercado	Artículo 18.1 LIS. Valor de mercado ⁸⁰
1. 1.º Las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor normal de mercado. Se entenderá por valor normal de mercado aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia.	1. Las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor de mercado. Se entenderá por valor de mercado aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia.

En este apartado 1 del artículo 18, se aprecia un cambio del concepto “valor normal de mercado”, no en su contenido, sino en su denominación por “valor de mercado”.

Estas obligaciones están inspiradas tanto en el Código de Conducta sobre la documentación relacionada con los precios de transferencia exigida a las empresas asociadas en la Unión Europea, (DOUE de 28 de julio de 2006) que ha sido fruto de las actividades del Foro Conjunto de la Unión Europea sobre precios de transferencia en el

⁸⁰ ■ Texto añadido ■ Texto suprimido

ámbito de la fiscalidad de las empresas asociadas en la Unión Europea, como en la exposición de motivos de la propia Ley 36/2006.

Al tratarse de una documentación armonizada y parcialmente centralizada, para los contribuyentes constituye una garantía de simplificación de sus obligaciones en relación con sus actividades transfronterizas.

En la medida en que otros Estados miembros adoptan disposiciones análogas, se evita la exigencia de distintas obligaciones documentales por cada una de las Administraciones implicadas. Con el empuje de FATCA y el G 20, vamos hacia una universalización del modelo.

En la configuración de estas nuevas obligaciones se ha ponderado la necesidad de garantizar la actividad de comprobación de las operaciones vinculadas, por parte de la Administración tributaria, y el principio de minoración del coste de cumplimiento para los obligados tributarios.

7.6. Unión Europea y el principio de subsidiariedad

En la UE⁸¹, el principio de subsidiariedad, reconocido en el Tratado de Roma, intervención mínima, la potestad impositiva de los Estados miembros, no está,

⁸¹ Vid. VAN EIJSDEN, A., CZAKERT, E., KANA, L., GRAU RUIZ, M.A., y BAKER, P., “International Assistance in the Collection of Taxes”, en *Bulletin for International Taxation*, Abril/Mayo 2011, Vol. 65, N° 4/5, 30 de marzo de 2011, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011; BENSALOM, H., “A Comprehensive Solution for a Targeted Problem: A Critique of the European Union’s Home State Taxation Initiative”, en *European Taxation*, diciembre 2008, Ed. IBD, Ámsterdam 2008; CERIONI, L., “The Possible Introduction of Common Consolidated Base Taxation via Enhanced Cooperation: Some Open Issues”, en *European Taxation*, mayo 2006, pp. 187–196, Ed. IBFD, Ámsterdam 2006; Chartered Institute of Taxation 2003, The Experimental Application of ‘Home State Taxation’ to Small and Medium-sized Enterprises in the EU’, Response to European Commission Consultation Paper of January 2003. Disponible en: <<http://www.tax.org.uk/tax-policy/public-submissions/2003/home-state-taxation-ec-consultation>>; Deutsche Bank Research (2007) One Europe One Tax? Plans for a Common Consolidated Tax Base; DEVEREUX, M., “Debating Proposed Reforms of the Taxation of Corporate Income in the European Union”, *International Tax and Public Finance*, Vol. 11, Ed. Kluwer Academic Publishers, Holanda 2004, pp. 71–89. URL: <<http://link.springer.com/article/10.1023%2FB%3AITAX.0000004779.82823.f0#page-1>>; DEVEREUX, M., y LORETZ, S., *The Effects of EU Formula Apportionment on Corporate Tax Revenues*, Oxford Centre for Business Taxation, Working Paper No 07/06, 2007; EU Commission 2011, Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB) COM(2011)121/4; EU Commission Implementing the Community Lisbon Programme: Progress to date and next steps towards a Common Consolidated Corporate Tax Base COM (2006) 157 final; EU Commission (2001) Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee: ‘Tax policy in the

aparentemente, afectada por la integración comunitaria, decae si la fiscalidad es un obstáculo para alcanzar los fines del Tratado:

- Evitar distorsiones a la competencia.
- Velar por el respeto a las libertades de circulación, establecimiento y prestación de servicios (freno a disposiciones nacionales discriminatorias).
- Establecer un marco de neutralidad fiscal (eliminación de la doble imposición)⁸².

European Union – Priorities for the years ahead’ 23.5.2001 COM (2001) final
<http://europa.eu/index_en.htm>.

EU Commission (2005) Annex to the Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the Economic and Social Committee. ‘Tackling the Corporation Tax Obstacles of Small and Medium-Sized Enterprises in the Internal Market – Outline of a Possible Home State Taxation Pilot Scheme’, SEC (2005) 1785; GAMMIE, M., “Corporate Tax in Europe – Paths to a Solution”, en *British Tax Review* 4, Reino Unido 2001, pp. 233–249; LODIN, S.O., y GAMMIE, M., *Home State Taxation*, Ed. IBFD, Ámsterdam 2001; MEUSSEN, G.T.K., “Bosal Holding Case and the Freedom of Establishment: a Dutch Perspective”, *European Taxation*, February/March 2004, Ed. IBFD, Ámsterdam 2004, pp. 59–64; MINTZ, J., “Corporate Tax Harmonization in Europe: It’s All about Compliance”, *International Tax and Public Finance* 11, Ed. Springer, EE.UU. 2004, pp. 221–234; O’SHEA, T., *EU Tax Law and Double Tax Conventions*, Avoir Fiscal Limited, Londres 2008; O’SHEA, T., “Tax Avoidance and Abuse of EU Law”, en *EC Tax Journal* Vol. 11, 2010–11, pp 77–115; OSTERWEIL, E., “Reform of Company Taxation in the EU Internal Market”, *European Taxation*, agosto 2002, Ed. IBFD, Ámsterdam 2002, pp 271–275; SCHON, W., “The European Commission’s Report on Company Taxation: A Magic Formula for European Taxation?”, *European Taxation*, agosto 2002, pp. 276–286. Ed. IBFD, Ámsterdam 2002; SCHONFELD, J., “The *Cadbury Schweppes* Case: Are the Days of the United Kingdom’s CFC Legislation Numbered?”, *European Taxation*, octubre 2004, Ed. IBFD, Ámsterdam 2004, pp. 441–452; SORENSON, P.B., *Company Tax Reform in the European Union*. Paper prepared for the Economic Policy and Research Unit, Institute of Economics, Universidad de Copenhague, Dinamarca 2003; TAUSSIG, A., “Analysis – European Cross-border Mergers”, *Tax Journal*, 24 enero de 2011; TERRA, B.J.M., y WATTEL, P.J., *European Tax Law*, 5th Ed. Kluwer, Holanda 2008.

⁸² Vid. BRINKER, T.M., y SHERMAN, W.R., “International Double Taxation: The Basics”, *Journal of International Taxation*, 16, 2005; DICKESCHEID, T., “Exemption v Credit Method”, *International Tax and Public Finance*, 11, 2004, pp. 721–739; GRAVELLE, J.G., “Issues in International Tax Policy”, *National Tax Journal*, septiembre 2004, 57, 3, p. 773; Inland Revenue (1999) *Double Tax Relief for Companies*. A Discussion Paper <http://www.hmrc.gov.uk/consult/dtrc.pdf>; OECD (2010) *Articles 23A and 23B. Commentary on Model Tax Convention on Income and Capital*, July 2010 Condensed Version; WEICHENRIEDER, A., “Fighting International Tax Avoidance: The Case of Germany”, en *Fiscal Studies*, Vol 17, 1996, pp. 37–58; ARNOLD, B., “The Interpretation of Tax Treaties: Myth and Reality”, *Bulletin for International Taxation*, 2010 Vol 64, No 1, 2010; ARNOLD, B., “An Introduction to the 2010 Update of the OECD Model Tax Convention”, *Bulletin for International Taxation*, 2011, Vol 65, No 1; AVI-YONAH, R.S. “All of a Piece Throughout: The Four Ages of US International Taxation”, *Virginia Tax Review*, Vol 25, n° 2, 2005, pp 313–337; AVI-YONAH, R.S., “Tax Treaty Overrides: A Qualified Defense of US Practice” 12 de octubre de 2005. Disponible en: <http://ssrn.com/abstract=829746>; BAKER, P., *Double Taxation Conventions: a Manual on the OECD Model Tax Convention on Income and on Capital*, Sweet and Maxwell 2002/2011; BRINKER, T.M., y SHERMAN, R., “Comparing the US, OECD, and UN Model Tax Conventions”, *Journal of Financial Service Professionals*, Bryn Mawr, marzo 2003, Vol 57, n° 2, p. 68; EU (2005) *EC Law and Tax Treaties*. Workshop of Experts, 5 July 2005. TAXUD E1/FR DOC (05) 2306. Vid.: <http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/double_taxation_conventions/article_2207_en.htm>; GASSNER, W., LANG, M., LECHNER, E., *Tax Treaties and EC law*, Kluwer Law International, Holanda 2007; HARRIS, P.A., *Corporate/Shareholder Income Taxation and Allocating Taxing Rights between Countries: a Comparison of Imputation Systems*, IBFD, Ámsterdam 1996; *International Fiscal*

- Fomentar el intercambio de información y la lucha contra la evasión fiscal⁸³.

El alcance de los deberes de documentación afecta a los principios descritos, con especial atención a los de seguridad jurídica, interdicción de la arbitrariedad, proporcionalidad, y minoración de costes que la aplicación de los Arts. 18 a 20 del RIS suponen. Todo está basado en las directrices establecidas en el Código de Conducta aprobado por la UE⁸⁴, lo que propicia una mejor coordinación entre todos los países europeos en el cumplimiento de las obligaciones sobre precios de transferencia.

La evolución de la jurisprudencia del TJCE ha establecido al respecto de los motivos económicos, que la fiscalidad incide en las decisiones de las empresas siendo en sí un motivo económico coherente. Situar en una mejor situación fiscal sin eludir ningún impuesto. Se pide que el negocio tenga causa. La necesidad de motivos económicos válidos frente a la realidad económica de las operaciones. Por ello hay que construir relaciones creando valor.

7.7. Articulación estructural de la documentación

La documentación de la operación vinculada, requiere que toda la información disponible en la entidad sea puesta al servicio del desarrollo de la elaboración de la información que contiene la documentación.

- Establecer el plan de elaboración de la documentación, a nivel cronograma, la progresión de la documentación, con la secuencia de seguimiento: etapas, fases,

*Association Double Taxation Treaties between Industrialised and Developing Countries: OECD and UN Models, a Comparison. Proceedings of a seminar held in Stockholm in 1990 during the 44th Congress of the International Fiscal Association, IFA Congress Series; v15, Ed. Kluwer, Holanda 1992; LANG, M., Introduction to the Law of Double Tax Conventions, Ed. IBFD, Ámsterdam 2010; MAISTO, G., “The Observations on the OECD Commentaries in the Interpretation of Tax Treaties”, en *Bulletin for International Taxation*, enero 2005, Ed. IBFD, Ámsterdam 2005; OECD 2010 Articles of the Model Tax Convention on Income and Capital. Disponible en: <www.oecd.org>; OECD 2010 Model Tax Convention on Income and on Capital Condensed versión – Julio 2010, Ed. OECD, Paris 2010.*

⁸³ Vid. <<http://www.oecd.org/tax/transparency/>>.

⁸⁴ Decisión de la Comisión (2007/75/CE) de 22 de diciembre de 2006, por la que se crea un grupo de expertos sobre precios de transferencia (DO L 32, 6-2-2007). Entre los cometidos de este grupo cabe destacar el de “crear un espacio en el que los expertos de las empresas y de las administraciones fiscales nacionales puedan debatir sobre los problemas relacionados con los precios de transferencia, que obstaculicen las actividades empresariales transfronterizas en la Comunidad” o el de “asesorar a la Comisión en las cuestiones fiscales relacionadas con los precios de transferencia”.

partes. Fijando con claridad objetivos y temática de cada operación vinculada que se documenta.

- Precisar el método. Ponderar el método que se sigue.
- Exigencias discursivas: Claridad expositiva de la información, precisión, univocidad, verificabilidad y comprobación, documentación, discusión, y conclusiones. Se especifican a continuación. Enunciar con claridad la operación vinculada: La redacción de la información que contiene la documentación deberá determinar y enunciar con claridad los asuntos siguientes:
 - a) Objetivo unitario principal. Delimitar y precisar el objeto de la operación vinculada, identificándolo y singularizándolo dentro del área y/o contexto.
 - b) Objetivos subsidiarios, secundarios, operativos, prácticos, etc. Conviene adelantar que resultados específicos se desean obtener con la operación vinculada que se lleva a cabo.
 - c) Antecedentes: precisar brevemente cómo surge la operación, señalando las razones de la idoneidad. Explicitar la posición, punto de vista o perspectiva desde el que se va a llevar a cabo la documentación.

7.8. Organización de la documentación

Tendremos en cuenta las distintas fases en la organización de la documentación. Las piezas que se mueven en la documentación de las operaciones vinculadas de cualquier estructura empresarial son las siguientes:

- Análisis de las operaciones vinculadas, atendiendo a los deberes que establece la legislación, medidas tributarias, deberes de documentación.
- Recursos técnicos que resulten necesarios en la realización de las operaciones vinculadas.
- Realizado el estudio, elección del método, análisis de la solución más ventajosa para alcanzar los fines perseguidos.

Para ello es preciso elegir:

- La forma jurídica que permita canalizar las operaciones de modo adecuado, optando entre la fórmula más idónea.
 - Soporte financiero de la operación, teniendo en cuenta la relación capitales propios y capitales ajenos.
 - Medios de conseguir los recursos propios, a través de capital social o endeudamiento con la sociedad matriz.
- Ultimado el análisis y dependiendo de la opción tomada, es necesario decidir el Estado en el que localizar finalmente la operación, a través de un estudio comparativo de los costes fiscales reales que significa la misma en países diferentes, (coste alternativo).

La inversión está dirigida a localizar activos empresariales, ya sea en España o en otro país, teniendo en cuenta el origen y destino de los recursos. En cambio, la desinversión consiste en la operación contraria, es decir, la deslocalización de estos activos debido a criterios de rentabilidad fiscal.

De nada sirve que la información sea completa si no es posible garantizar que sea también correcta. La planificación de las operaciones vinculadas viene impulsada por el ahorro que puede suponer el pago de impuestos en tiempo real y en el futuro. Los beneficios fiscales que se pueden obtener mediante una calificación adecuada de las operaciones vinculadas. La calificación tributaria, Art. 13 LGT, no tiene por qué ser igual a una calificación automática con efectos civiles o penales, por ejemplo en el IVA: entrega de bienes y prestación de servicios.

Por lo tanto estamos en el ámbito de la selección de la norma y la calificación del hecho. Ante mecanismos de recalificación: califican las normas, afectando a los contribuyentes, que es el primer obligado en cumplir, aplicar y calificar la norma, en operaciones reales, posteriormente es la Administración quién recalifica, en su caso, observando si se han hecho bien o mal. Por lo que el cumplimiento, la carga del sistema

tributario recae en los ciudadanos, que son los que autoliquidan, ingresan, y cumplen con los deberes de documentación.

Atendiendo al principio de calificación, art. 13 LGT, debiendo calificarse las operaciones de acuerdo a la verdadera realidad, al margen de lo que se ponga en la declaración. Comprometiendo la reducción de la carga tributaria mediante la adopción de fórmulas jurídicas adecuadas al marco en el que se desarrollan las operaciones. Frente a normas anti abuso, sobre el aprovechamiento de sistemas fiscales.

En un entorno económico global, nos encontramos con la aplicación administrativa de la norma, por ejemplo el modelo español de gestión tributaria, es un modelo que está basado en la obligación de suministrar datos a la Agencia Tributaria, pero tengamos en cuenta que la información es basura, como dato, como noticia de un acto, negocio, contrato u operación, sirva de ejemplo el caso de la Infanta Cristina de Borbón, y el suministro de datos sobre operaciones inmobiliarias enviado por parte de la Agencia Tributaria al juez de Instrucción, poniendo de manifiesto cómo una gran cantidad de información sin orden, sin criterios de asimilación, puede resultar confusa y no aportar nada al receptor.

La información es relevante desde el momento que se trata, se ordena, nos encontramos con la necesidad de contextualizar la información para poder comprenderla, documentarla, eliminando los errores, a partir de ahí se construye una base, el mero volcado de datos lo que hace es ofrecer basura sino se ordena, sino hay un equipo de profesionales que trabaje con los datos, la finalidad de todo documentalista debe ser la de ordenar y contextualizar la información, a fin de que los receptores puedan interpretar la misma, es el *gatekeeper*⁸⁵, que permite que las operaciones vinculadas, y los negocios salgan al tráfico jurídico lo más puros posible.

⁸⁵ Persona que en un equipo de trabajo actúa como especialista de información, no solamente con capacidad *reactiva*, respondiendo eficazmente a las demandas de información que recibe de sus compañeros de trabajo sino también *proactivamente*, adelantándose a las necesidades de información antes de que sean percibidas. El trabajo de *gatekeeper* puede estar desarrollado tanto por abogados documentalistas como por profesionales de la materia de trabajo de que se trate que por sus cualidades de formación e interés por conocer fuentes de información y bases de datos, meticulosidad en el tratamiento de los documentos manejados por el equipo, etc. se encaminan a realizar esta tarea, fundamental en

Basado en la independencia, el rigor, la calidad, ofreciendo respuestas a las necesidades específicas que requiere el sujeto pasivo, con un equipo multidisciplinar y un claro enfoque sectorial que permite conocer las particularidades de cada mercado, prestando servicios orientados a aportar valor en el ámbito de las operaciones vinculadas. Ayudando a las empresas a gestionar el riesgo, aumentando la rentabilidad, creando valor, mejorando el rendimiento, con el análisis de las operaciones vinculadas, incrementando las oportunidades de las transacciones vinculadas.

Permitiendo conocer lo que tiene la empresa, el valor con la aportación de las entidades vinculadas. Con los deberes de documentación se analiza en profundidad que quizás es la filial la que exporta y suministra la tecnología a la entidad matriz y no a la inversa.

Por ello es preciso ofrecer protocolos. Siendo relevante el intercambio de información con trascendencia tributaria entre Administraciones tributarias. Esto surge ante la complejidad de estructuras empresariales internacionales (EMN con holdings, subholdings, logística, servicios compartidos, inmobiliaria, tecnología, fábrica 1, en país 1, fábrica 2, en país 2... fábrica 10, en país 10, comercialización 1, comercialización 2... comercialización 10, operativa 1, operativa 2, ...operativa 10, cartera de clientes) gracias a la documentación se genera un protocolo en el que se sabe lo que se gana, cuanto se gana, cómo se gana, de tal forma que se establece un esquema completo de las operaciones vinculadas, sabiendo que hace, cómo lo hace, dónde lo hace cada entidad, analizando el grupo cómo lo que es una empresa global, ante las facilidades que existen en los movimientos de capitales financieros.

Siendo relevante el desarrollo de un sistema internacional de suministro e intercambio de información, intercambio de datos, cumpliendo las normas establecidas en los acuerdos para el intercambio de información, afectando a la fiscalidad directa e indirecta., destacando

cualquier proyecto de investigación. La enorme cantidad de fuentes de información, su complejidad y sus limitaciones hacen que el intermediario *gatekeeper* sea cada vez más necesario.

el sistema paso a paso, Reglamento 904/2010, del Consejo de 7 de octubre de 2010, de cooperación administrativa y lucha contra el fraude fiscal en el ámbito del impuesto sobre el valor añadido, intercambio de información previa solicitud, solicitud de información, solicitud de investigación, intercambio de información sin solicitud previa. Procedimiento automático a través del Sistema de Intercambio de Información sobre el IVA (VIES), medio electrónico de transmisión de información relativa al registro del IVA (=validez de los números de IVA) de las empresas registradas en la UE.

También se transmite por el sistema VIES la información relativa a los suministros intracomunitarios (exentos de impuestos) entre las administraciones de los Estados miembros. Los datos se proporcionan en tiempo real, la información relativa a los datos relativos al registro del IVA es recogida por las Administraciones nacionales y pasa a formar parte de una base de datos.

Este sistema se aplica también a los suministros intracomunitarios declarados en los «estados recapitulativos», siendo un proceso empleado la las operaciones intracomunitarias, espontáneo, con información de retorno, almacenamiento e intercambio de información específico, solicitud de información amplio y a la vez conciso.

Nos encontramos ante la trazabilidad del sistema, el seguimiento de la compraventa de productos en toda la cadena productiva, incluyendo la logística y distribución de la mercancía hasta los puntos de venta. Para ello se utilizan los denominados Sistemas de Trazabilidad, que mediante la obtención de información precisa.

7.9. Documentación y precios de transferencia

Todo lo que contiene una operación vinculada tiene un valor, todo lo que tiene un valor tiene un coste, y lo que tiene un coste tiene un precio de mercado. Utilizamos los precios para establecer el coste de las prestaciones de servicios, y la distribución de las mercancías, en el que la mayoría de los mercados se ajustan solos. Si partimos de la fijación

de los precios, en un sistema de mercado, siguiendo a Javier ROVIRA⁸⁶: “El precio es el único elemento empresarial que genera flujos de caja positivos, [...] Si partimos de que el precio es el único elemento que genera ingresos, reconoceremos que estamos ante un tema de vital importancia en las empresas.” El autor propone conocer el margen cierto de cada compra (el mínimo) y reducir la incertidumbre, ya que en cada opción elegida el margen será incremental. Es muy práctico a efectos de determinar el precio y el margen, el precio final y por tanto el margen, se materializa de forma ascendente y no descendente. Y lo es por dos de sus principios fundamentales: primero, porque se basa en el desarrollo de una marca fuerte y conectada con sus competidores y con la sociedad; una marca de este tipo siempre admite un mayor sobreprecio que una que no lo es, cada marca se va adecuando a cada momento, según la estrategia de negocio.

La diferenciación es fundamental a la hora de crear una cultura o valor en la marca, el intentar igualar los productos o servicios, sino va más allá, hace caer en la monotonía absoluta, en el igualitarismo, sin que quepa diferenciación. Cada entidad, con su marca, cada empresa tiene unos valores y debe tener una misión propia, una personalidad, esto es lo que diferencia unas de otras⁸⁷. A través del análisis comparativo frente a las demás, creando valor o innovación radical, teniendo en cuenta que en ocasiones con el *Goodwill* de la marca, en situaciones de cuasi monopolio, el *benchmarking* se queda obsoleto⁸⁸.

⁸⁶ ROVIRA, J., *Consumering*® prólogo de Philip Kotler, Ed. ESIC, Madrid 2009, pp. 181-184.

⁸⁷ La “propuesta única de venta” (*Unique Selling Proposition*) es un principio propuesto por Rosser REEVES, que nos viene a decir que cada producto (marca, producto, gama,...) debe buscar su diferenciación en el beneficio principal o más importante para su target, potenciarlo y comunicarlo. Tratar de comunicar muchos beneficios dispersa la atención y crea confusión, así que dificulta el posicionamiento, por lo que la comunicación debe centrarse en el beneficio principal. Por supuesto tiene limitaciones, la limitación fundamental es la de considerar a los ciudadanos como seres que toman sus decisiones de forma racional y egoísta, buscando siempre un beneficio individual, y todos sabemos que hay otras muchas razones por las que se toman decisiones, algunas de ellas en fracciones de segundo. La clave está en la diferenciación de los competidores, permitiendo crear una posición única y exclusiva, la estrategia diferenciadora permite competir de una manera singular, única en cada nicho de mercado que se traduce en un valor añadido superior para los clientes, ofreciendo al negocio una ventaja competitiva que debe ser valorada, teniendo en cuenta el beneficio que aporta el producto o servicio frente a la propuesta del competidor. *Vid.* REEVES, R., *Reality in Advertising*, Estados Unidos, 1961.

⁸⁸ En palabras de Dee HOCK, el líder visionario de VISA, sostiene que los métodos organizativos tradicionales han quedado obsoletos a causa de que la tecnología, el comercio y las sociedades se han vuelto demasiado complejos, en su lugar a través del *Neuromanagement*, propone liberarse de creencias y

Segundo, porque al dar el poder a los consumidores, son ellos los que determinan el precio que quieren pagar en función de la solución final que ellos se han dado y que es la que más se ajusta a sus necesidades en comparación a las soluciones finales que nosotros podemos ofrecerles; y por la teoría de los actos propios, no se cuestionarán el precio final de la misma, porque son éstos quienes lo han elegido. Las empresas encuentran a través de éstos la forma de competir, puesto que en la actualidad nos encontramos ante un millón de micro mercados, y en casi todos los mercados, la cantidad de opciones se está acercando al infinito, cuyo resultado es que algunos consumidores se decantan por el más barato de los productos que busca, o bien escogen directamente al líder del mercado. En esta línea, señala Gianpaolo ROSSINI⁸⁹: *“Price setting is popular among firms selling to consumers driven in their buying decisions mostly by price signals since they take for granted availability of goods. Is this enterprise behavior justified when production is vertically organized along several stages? We consider two different market strategies, price setting and quantity setting and two different market strategies, price setting and quantity setting and two vertical relationships: a non symmetric (imperfectly) competitive one and a cooperative one based on a bargaining among vertical sections of production. In the first scenario, with uncertainty quantity setting is preferred by firms. With bargaining and quantity setting, uncertainty leads to an asymmetric distribution of gains along the vertical chain of production”*.

Siguiendo a Kent B., MONROE⁹⁰: “Como con cualquier política de precios, una política de precios de transferencia debe ser desarrollada con la idea de una conducta específica y de unos objetivos de beneficio; tal política debe ser flexible y a la vez tener una sólida base analítica.”

restricciones, un modelo que bautiza con el nombre de “caórdico”, o caótico y ordenado simultáneamente, en *El nacimiento de la era caórdica*, Ed. Granica, Barcelona 2001: *“The problem is never how to get new, innovative thoughts into your mind, but how to get the old ones out. Every mind is a building filled with archaic furniture. Clean out a corner of your mind and creativity will instantly fill it”*.

⁸⁹ Cfr. ROSSINI, G., *Price Setting is Popular among Firms: Will It Persist in Vertical Relationships with Market Uncertainty?* Editado por Luca Lambertini, Palgrave Macmillan, Nueva York 2009, p. 33.

⁹⁰ MONROE, K.B., *Política de precios*, Ed. McGrawHill, Madrid 1997, p. 523.

La fijación del precio es uno de los aspectos más complicados, como señalan Ana Isabel ZARDOYA ALEGRÍA y José Paulo COSENZA⁹¹: “La principal cuestión en la problemática de fijación de los precios de transferencia está asociada al hecho de cómo ejecutar un plan de precios de transferencia donde puedan desarrollar su actividad operativa múltiples entidades complejas en una misma dirección, sin que se incida directamente sobre los resultados individuales y sin beneficiar a una en perjuicio de otra.”

La planificación en cuanto afecta a los precios y su ejecución, debemos partir: de la toma de decisiones, del análisis de las alternativas, de las valoraciones, y de los criterios. Todo ello es fundamental, hay que ver cómo hacerlo, y sobre todo cómo documentarlo.

La documentación de las operaciones vinculadas tiene que estar motivada, atendiendo cuatro ejes fundamentales:

- Análisis
- Enfoque didáctico.
- Una perspectiva social de la operación vinculada.
- Construir una cobertura ecuánime de la operación vinculada con perspectivas de consistencia tanto en el presente como en el futuro.

Realizándolo del siguiente modo:

1º) La preparación de la documentación en materia de precios de precios de transferencia:

- detalle de las operaciones vinculadas de forma global;
- análisis de las operaciones vinculadas de la industria a nivel global;
- análisis funcional;
- análisis económico.

⁹¹ ZARDOYA ALEGRÍA, A.I., y COSENZA, J.P., “Diseño de los precios de transferencia como estrategia para la evaluación de la gestión” en *Revista iberoamericana de contabilidad de gestión*, n.º. 3, Ed. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, y Asociación Interamericana de Contabilidad, Madrid 2004, p. 98.

2º) Confirmación de que nos constan todas las operaciones vinculadas dirigidas por la entidad, o en las que se ve envuelta la entidad:

- propiedad intelectual, propiedad industrial;
- prestación de servicios;
- préstamos entre empresas;
- otros.

3º) Revisión de la documentación de la entidad local.

4º) Preparación de la documentación que fundamenta los precios de transferencia.

5º) Obtención de los escritos, acuerdos, realizados entre las entidades a efectos de ser relevantes en materia de precios de transferencia.

6º) Reconducir los acuerdos realizados bajo el paraguas de las operaciones vinculadas dentro del cumplimiento con el Principio *Arm's Length*. Especialmente considerando la información sobre precios, rango normal de precios de mercado o beneficios comparables entre partes independientes, márgenes, riesgos asumidos y participación en beneficios por cada parte.

7º) Revisión de la información financiera, resultados, conforme a los deberes establecidos en materia de operaciones vinculadas.

8º) Incidencia de los impuestos, ajustes en materia de precios de transferencia si es aplicable.

9º) Repercusión en la facturación intragrupo, documentación.

10º) Elaboración de la documentación de la entidad matriz y de las filiales.

Las empresas coordinan los precios⁹² de los productos y de las prestaciones de servicios, los precios son optativos, lo que significa que revelan información, se determinan las variaciones de los precios a través de la competencia del mercado, los precios varían y estas variaciones lo coordinan todo en las sociedades de capital⁹³, por tanto, la importancia de una regulación tributaria adecuada de los precios de transferencia queda fuera de toda duda.

El incremento cuantitativo y cualitativo del comercio y las transferencias económicas internacionales, ante el incremento de las transacciones entre partes vinculadas, incrementa la relevancia del asesoramiento tributario⁹⁴ de las inversiones internacionales, convirtiéndose en un factor esencial para el empresario que quiera acometer un proceso de internacionalización, siendo significativo conocer el tratamiento tributario de los precios de transferencia internacionales⁹⁵. La internacionalización⁹⁶, junto a la innovación y la diversificación, se erige como uno de los elementos clave que la empresa española, ya sea multinacional o pyme, que debe tener en cuenta a la hora de generar valor añadido, diferenciarse y posicionarse tanto en España como en el extranjero.

El futuro pasa por competir en innovación, frente a las entidades que pretenden sobrevivir en un mundo en que cualquiera puede competir en precio, pero no en imagen. En

⁹² Para que los empresarios estén dispuestos a producir, el precio del mercado debe cubrir: las rentas salariales, las rentas empresariales y de capital, los impuestos, y el coste de la energía y materias primas.

⁹³ Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

⁹⁴ GUERRA BELLO, G., “Inversión internacional y sistema tributario. Apuntes sobre los precios de transferencia entre partes relacionadas como estrategia fiscal”, en *Revista Estudios Socio-Jurídicos*, vol. 8, nº. 2, Ed. Universidad del Rosario, Colombia 2006, pp. 9-25.

⁹⁵ Como señala GARCÍA PRATS, F.A., “Los Precios de Transferencia su tratamiento tributario desde una perspectiva europea” en *Crónica Tributaria* 117/2005, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 2005, p. 34. Un claro ejemplo lo constituye la normativa americana sobre precios de transferencia desde 1917, si bien sólo desde la década de los sesenta, como consecuencia de la expansión internacional de sus empresas, la normativa tiene una clara dimensión internacional, aunque no fue hasta la década de los noventa en la que dicha dimensión fue evidente. WRIGHT, D.R., “Transfer Pricing in the United States: Recent Events and Expectations for the Future”, en *International Bureau of Fiscal Documentation*, septiembre-octubre 2001, p. 417.

Vid. CLAVEY, C., “Current OECD initiatives” en *BNA International, Tax Planning International Transfer Pricing*, Washington, enero 2008, pp. 6-8.

⁹⁶ Vid. ARTEAGA ORTIZ, J., Coord., *Manual de internacionalización*, Ed. CECO, Madrid 2013.

los últimos años han aumentado considerablemente las importaciones y exportaciones de bienes de consumo y suministros, los materiales se extraen y transforman en otras partes del mundo y luego son transportados a otros países demandantes de éstos. Conocer prácticas productivas, económicas, legales, de aquí y de allí, harán que el empresario tenga una visión global y más armas para que su negocio resista las embestidas propinadas por este convulsivo momento socio-económico que vivimos. En este trance, el empresario debe rodearse de consultores expertos en mercados exteriores que le asesoren del mejor destino a la hora de implantarse y de los rasgos propios del lugar a todos los niveles, ya sean consultoras, financieras, tecnológicas, en marketing, en comercio exterior, en viajes corporativos internacionales o en procesos de compraventa, fusiones o adquisiciones de empresas.

Tengamos en cuenta que directivos y responsables políticos de todo el mundo asumen cada día decisiones determinantes y participan en un complejo debate global que definirá el mercado del futuro, tomando en consideración políticas de estímulo o de austeridad, mediante la revolución tecnológica, teniendo en cuenta la creciente regulación, la entrada en nuevos mercados, el riesgo de sobrecalentamiento de las potencias emergentes, etc.

Asimismo, hay que poner el acento en la confianza y la transparencia en todo lo relacionado con la documentación de las operaciones vinculadas, la información contable, la responsabilidad, los riesgos asumidos, por parte de las entidades.

La OCDE⁹⁷ prevé como establecer el precio de las operaciones vinculadas, requiriendo el precio de mercado que debe tener en cuenta el contribuyente, si la operación

⁹⁷ En virtud del artículo 1 de la Convención firmada el 14 de diciembre de 1960, en París, y que entró en vigor el 30 de septiembre de 1961, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) tiene como objetivo promover las políticas destinadas a lograr la más fuerte expansión posible de la economía y del empleo y a aumentar el nivel de vida de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial, contribuir a una sana expansión económica en los países miembros y no miembros en vías de desarrollo económico, y contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales. Actualmente forman parte de la OCDE, 34 países: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, Corea del Sur, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Islandia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia,

hubiera sido realizada con otra parte independiente en las mismas o similares circunstancias. Como señalan las conclusiones a las que han llegado los actuales premios Nobel de Economía 2011, Thomas J. SARGENT⁹⁸ y Christopher A. SIMS⁹⁹, el precio de los activos refleja toda la información disponible en el mercado, desde este punto de vista es imposible que un activo esté sistemáticamente sobrevalorado o infravalorado, el mercado sabe lo que hace y se corrige solo.

La materia está ampliamente desarrollada en las Directrices sobre Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales de la OCDE del año 1995 y revisadas en 2010, a cuya aplicación remiten la mayoría de legislaciones de los países pertenecientes a la Organización, aunque con variantes.

Conviene elaborar un plan conjunto para aprovechar las sinergias¹⁰⁰. Una buena preparación de la documentación allanará el camino de una posible explicación pormenorizada y centrada sobre el precio acordado por parte de las entidades vinculadas ante la administración tributaria.

De tal forma que deberá:

1. Reflejar la información de los precios de transferencia, de forma adecuada para la correcta aplicación en la toma de decisiones por parte del Consejo de Administración de la empresa.

Portugal, República Checa, Reino Unido, Suiza, Suecia, y Turquía. Vid. KITA, M.H., "It's Not You, It's Me: An Analysis of the United States' Failure to Uphold its Commitment to OECD Guidelines for Multination Enterprises in Spite of No Other Reliable Alternatives", en *Penn State International Law Review*, vol. 29, nº 1, EE.UU. verano 2010, pp. 359-384; KIRBY, M., "The History, Achievement and Future of the 1980 OECD Guidelines on Privacy", en *Journal of Law, Information and Science*, vol. 20, nº 2, 2009/2010, pp. 1-14; VENDZULES, S.F., "The Struggle for Legitimacy in Environmental Standards Systems: The OECD Guidelines for Multinational Enterprises", en *Colorado Journal of International Environmental Law and Policy*, vol. 21, nº 3, EE.UU. invierno 2010, pp. 451-490.

⁹⁸ LJUNGQVIST, L., SARGENT, T.J., *Recursive Macroeconomic Theory*, 2ªEd. MIT, EE.UU. 2000.

⁹⁹ SIMS, C., "A Simple Model for Study of the Determination of the Price Level and the Interaction of Monetary and Fiscal Policy," *Economic Theory* 4, 1994, Ed. Springer-Verlag 1994, pp. 381-399. Disponible en internet, 24/01/2015, 14:50H PM: <<http://web.mit.edu/14.461/www/part1/sims.pdf>>.

¹⁰⁰ Vid. CASTRO, L.F.M., "Treatment of Synergy for Transfer Pricing Purposes: Code Secs. 367(d), 482 and 936 –A Critical Analysis Based on TAM 200907024 and the Obama Administration's Proposals", en *International Tax Journal*, septiembre-octubre 2011, EE.UU. 2010, pp. 39-58.

2. Recoger la elaboración de las utilidades que reporta cada división dentro del grupo, midiendo de una forma razonable el desempeño económico de cada entidad.

Muchas entidades llevan a cabo evaluaciones internas con respecto a las operaciones vinculadas, evaluaciones del desempeño sin antes enseñarles cómo se deben valorar atendiendo a la legislación fiscal aplicable al caso concreto en materia de precios de transferencia, por lo que requieren de una preparación previa, ésta se debe ofrecer para enseñarles, mostrarles y que aprendan cómo funciona el sistema de precios de transferencia, el valor de la información, a través de seminarios, cursos de formación, explicando los objetivos de la estructura de precios, sus principios en base a las Directrices de la OCDE, sus principales elementos y valores a todo el personal que quedará afectado por esa medida. Para garantizar que se cumplen los compromisos, se analiza el rendimiento de cada operación vinculada estableciendo procedimientos sistemáticos de seguimiento¹⁰¹.

Dentro de la planificación fiscal es clave el tratamiento de los precios de transferencia y los deberes de documentación, así como la forma de aplicarse en la empresa, la individualidad de cada producto, bien o servicio, así cómo se conforma su precio, y se documenta, quedando totalmente garantizada su motivación.

Observando cómo afectan a las Administraciones tributarias el entorno económico y la influencia de la coyuntura económica en la formación de los precios y su justificación. Es evidente que las operaciones entre partes vinculadas se diferencian de las realizadas entre partes independientes por la ausencia del mercado como árbitro de distribución de la renta y los beneficios.

¹⁰¹ El seguimiento no tiene por qué ser más que una anotación en la agenda, para actuar nuevamente sobre aquellos asuntos que necesitan atención dentro de un periodo de tiempo determinado. Con esta planificación, podremos llegar al siguiente análisis habiendo terminado todos los asuntos que habíamos emprendido tras el anterior. Un sistema de precios de transferencia debe atender las necesidades reales de la empresa y del cometido de cada entidad, para conseguir eficacia, cada operación debe concretar las claves para la consecución de los resultados en base a aportaciones, rendimiento, etc. Las metas deben ser concretas, posibles de medir, alcanzables, ambiciosas y concertadas de común acuerdo por parte de ambas entidades. El examen del rendimiento a través de la documentación debe ser continuado, con retroinformación regular durante todo el año. Es necesario fomentar la práctica de autoevaluación del rendimiento. *Vid.* ARCHIE, R.T., *Essentials: An Internal Audit Operations Manual*, Ed. The Institute of Internal Auditors Research Foundation, EE.UU. 2009.

Es importante destacar, que por tratarse de precios que no se negocian en un mercado libre y abierto, pueden desviarse de los que hubiesen sido acordados entre asociados comerciales no vinculados en transacciones equiparables, comparables¹⁰², llevadas a cabo en las mismas circunstancias.

Ello implica que el precio de transferencia determina la cantidad de beneficio que gana cada una de las partes que intervienen en la operación. Sin duda, un cambio en el precio implica la transferencia de una parte de la ganancia de un sujeto a otro, y en operaciones internacionales conlleva la transferencia de bases imponibles de una jurisdicción a otra. Se ha generado una gran expectación en la medida en que pueden generar supuestos de doble imposición¹⁰³ y, sobre todo, el establecimiento de sanciones¹⁰⁴ por incumplimiento de los deberes de documentación y/o la valoración a mercado establecidos en las distintas normativas tributarias de los Estados.

¹⁰² NURDIN, G., *International Business Control, Reporting and Corporate Governance*, Ed. Elsevier, Oxford 2009, en la p. 39 establece respecto de los *comparables*: “*The idea here is to find the most exact comparable pricing on the merchant market by using open market transactions, i.e., the comparison of the sale of goods to a distributor by a manufacturer other than the parent company of exact comparable goods. Therefore, the «fair market price» that should be used between the comparable exporter and independent distributor transaction*”.

¹⁰³ En una materia en lo que prima es reducir la doble imposición perniciosa tal y como marcan las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.

¹⁰⁴ COSÍN OCHAITA, R., “Medidas unilaterales para evitar la doble imposición internacional”, en *Documentos* n° 22/02, Ed. IEF, Madrid 2002, p. 12. Quedando superado ya el consenso señalado por ALONSO GONZÁLEZ en considerar que las diferencias de valoración que son objeto de corrección mediante las reglas sobre operaciones vinculadas no merecen sanción de ningún tipo en ALONSO GONZÁLEZ, L.M., “Operaciones vinculadas, elusión y fraude fiscal”, en *Contabilidad y Tributación*, revista mensual n° 295, octubre 2007, Ed. CEF, Madrid 2007, pp. 72 y ss. Además, como señala NAVARRO SANCHÍS, F.J., *A valor de mercado*, Ed. El Derecho, Madrid 2010, la concepción *resultadista* de la sanción, calculada al peso –a tanto el dato, a tanto el conjunto de datos-, sin referencia alguna a la culpabilidad, que se mide en términos puramente económicos, no por la mayor o menor intensidad de la culpa o dolo, sino en función de factores objetivos por completo ajenos a ese principio esencial. Como indica la AEDAF, en “Reconsideración y modificación del régimen fiscal de las operaciones vinculadas. La urgente necesidad de modificación del régimen actual”, en *Expansión*, p. 8, 25 de febrero de 2010. “Con ello, el actual régimen sancionador establecido en España posibilita que contribuyentes que actúan con intención elusiva pero llevan la documentación correctamente no puedan ser sancionados porque la documentación se aporta y no faltan datos ni conjunto de datos y el contribuyente no se aparta en sus declaraciones de los valores que se derivan de su documentación. Por el contrario, contribuyentes que actúan de buena fe pero no llevan la documentación correctamente pueden ser sancionados porque la configuración de los tipos infractores no está vinculada de forma directa a la conducta del contribuyente tratando de eludir la tributación sino a la elaboración y mantenimiento de la documentación o a la utilización de valores derivados de la misma.” Disponible en internet, 23/08/2011, 11:35H AM:

<<http://estaticos.expansion.com/estaticas/documentos/2010/03/PropuestaAEDAF00VV.pdf>>.

Si no tuviéramos los criterios claros, podría ser considerado como una barrera de entrada para las empresas multinacionales. En nuestro país se configuran como infracciones tributarias¹⁰⁵ la no aportación y/o la aportación deficiente de la documentación, así como la incoherencia entre la valoración aplicada y la que se derive de dicha documentación.

La razón que ha motivado su actual redacción no ha sido otra que una “permeabilidad” para adaptarnos al marco internacional, consecuencia de la inadecuada redacción anterior al Derecho Comunitario¹⁰⁶ y a la práctica internacional.

En la regulación anterior, Ley 43/1995, de 27 de diciembre, la sustitución por parte de la Administración tributaria del valor convenido por el valor normal de mercado, se condicionaba a que el valor convenido hubiese determinado una tributación en España inferior a la que hubiese resultado por aplicación del valor normal de mercado o un diferimiento de dicha tributación. La llevanza de estos deberes de documentación, quedan adheridos al establecimiento de su régimen sancionador específico.

En la modificación y puesta al día del Impuesto sobre Sociedades a través de la Ley de Medidas de Prevención del Fraude Fiscal, Ley 36/2006, de 29 de noviembre, destacamos tres áreas:

¹⁰⁵ Cabe destacar, dicho de paso, la apreciación de RUÍZ-GIMÉNEZ CORTÉS, J., “Funciones del Derecho Fiscal”, en *Funciones y fines del Derecho: Estudios en Homenaje al Profesor Mariano Hurtado Bautista*, Ed. Universidad de Murcia, Secretariado de Publicaciones, Murcia 1992, p. 343, concluye: “ha de decirse que sólo por las vías convergentes de la educación moral de los ciudadanos, de la reforma económico-social, y del desarrollo jurídico-político en la línea de una «sociedad democrática avanzada», que sugestivamente propugna el preámbulo de nuestra Constitución, es posible llevar a términos favorables la lucha contra el grave y extendido mal de las infracciones tributarias, y lograr que el Derecho –y más concretamente el Derecho fiscal– cumpla sus funciones básicas y contribuya a la paz social.”

¹⁰⁶ ALMUDÍ CID, J.M., y SERRANO ANTÓN, F., “«Comentario a la STJCE 12.12.2002» Lankhorst-Hohorst GMBH, Asunto C-324/00: Impuesto sobre Sociedades. Subcapitalización. Coherencia del régimen fiscal. Evasión Fiscal”, en HERRERA MOLINA, P.M., (Director), *Comentarios de jurisprudencia Tributaria del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas*. Ed. IEF, Madrid 2002; GARCÍA PRATS, F.A., “Los Precios de Transferencia su tratamiento tributario desde una perspectiva europea” en *Crónica Tributaria* número 117/2005, IEF, Madrid 2005. CALDERÓN CARRERO, J.M., y MARTÍN JIMÉNEZ, A., “Problemas de la normativa española en materia de operaciones vinculadas/precios de transferencia y líneas para su reforma”, en *Crónica Tributaria*, nº 116, 2005. CORDÓN EZQUERRO, T., “El Artículo 16 del TRLIS: análisis crítico y alternativas de reforma”, en *Cuadernos de Formación*, nº 1/2006. IEF, Madrid 2006. Vid. CALDERÓN CARRERO, J.M., *La doble imposición en los convenios de doble imposición y en la UE*, Ed. Aranzadi, Navarra 1997.

- El desarrollo de la determinación del valor normal de mercado: se define por primera vez, en el artículo 16 LIS, el concepto de valor normal de mercado, como “aquél que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia”¹⁰⁷, además de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas¹⁰⁸, del procedimiento de comprobación con independencia de cuál haya sido el método de valoración empleado por el sujeto pasivo, es el artículo 16.1.2º LIS el que prevé que la Administración pueda comprobar el valor normal de mercado de las operaciones vinculadas, proceder con los ajustes secundarios¹⁰⁹.
- Las modificaciones en el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades que afectan a los acuerdos de valoración previa¹¹⁰. Se denominan acuerdos pero en realidad son aprobaciones, ya que es la Administración tributaria la que decide. Por lo que cabe

¹⁰⁷ Sentencia del Tribunal Supremo –Sala Tercera, de lo Contencioso-Administrativo, de 11 de febrero de 2000. Recurso nº 25/1999, Ponente Alfonso GOTA LOSADA, en el Fundamento de Derecho Cuarto: señala lo que son las denominadas “operaciones vinculadas”. El desarrollo de la empresa capitalista se ha producido mediante la utilización, hasta sus últimas consecuencias, de la personalidad jurídica societaria, y agrupación de varias sociedades bajo un solo poder de decisión, ejercido a través de participaciones societarias y otros medios distintos. La ausencia de voluntades contrapuestas dentro del grupo societario origina que sus transacciones económicas no sigan la ley de la oferta y la demanda, por lo que por muy diversos motivos, los precios de dichas transacciones no son los precios del mercado de libre competencia.

¹⁰⁸ MARTÍNEZ ÁLVAREZ, E.M., “Obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas”, en *Hacienda Canaria*, nº 32, 2010, Ed. Consejería de Economía y Hacienda, Gobierno de Canarias 2010, pp. 41-72.

¹⁰⁹ Determinación de los efectos a nivel liquidación mensual, trimestral, anual, incidencia con los impuestos indirectos, por ejemplo, con el Impuesto sobre el Valor Añadido.

¹¹⁰ MARTÍNEZ LAGO, M.A., GARCÍA DE LA MORA, L. y ALMUDÍ CID, J.M., *Lecciones de Derecho Financiero y Tributario*, 11ª Ed. Iustel, Madrid, 2015, p. 304. Señalan: “En cuanto a los acuerdos previos de valoración (*advance pricing agreement*), la Ley General tributaria ha estado precedida, aparte de por la Ley de Derechos y Garantías de los Contribuyentes, por la formulación inicialmente contenida en la normativa del Impuesto sobre Sociedades para la valoración de precios de transferencia y que más tarde se ampliaría para la valoración de los gastos e inversiones correspondientes a proyectos de investigación y desarrollo o de innovación tecnológica, recogiendo también en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas para el concreto ámbito de los ingresos a cuenta de las retribuciones del trabajo en especie. Aunque supeditado a lo que dispongan las propias leyes y reglamentos de los tributos, la Ley General tributaria contempla la posibilidad de que los obligados tributarios formulen a la Administración una propuesta de valoración por escrito, antes de la realización del hecho imponible o en los plazos previstos por aquellas normas, con el fin de que la misma se pronuncie, determinando con carácter vinculante y previo la valoración a efectos fiscales de las rentas, productos, bienes, gastos y demás elementos determinantes de la deuda tributaria. El acuerdo de la Administración se emitirá por escrito, con indicación de la valoración, del supuesto de hecho al que se refiere, del impuesto al que se aplica y de su carácter vinculante mientras que la legislación o las circunstancias que fundamentaron la valoración no varíen de forma significativa. El acuerdo tendrá un plazo máximo de vigencia de tres años excepto que la normativa que lo establezca prevea otro distinto.”

hablar de fracaso en materia de APA's autorización no es acuerdo, dígame que va a hacer y yo le digo si puede o si no puede. Existiendo gran preocupación por desvelar información confidencial.

- El desarrollo de un reglamento de procedimientos amistosos en materia de imposición directa¹¹¹.

Hasta el año 2008 no existía la obligación de documentar las operaciones vinculadas, la carga de la prueba¹¹² la tenía la Administración tributaria, y las comprobaciones/ajustes de precios no eran muy frecuentes, ahora se atribuye al contribuyente la carga de la prueba, de tal forma que se invierte, recayendo sobre el contribuyente, las empresas, la labor de elaborar y tener a disposición de la Administración Tributaria, operación por operación, una compleja documentación que sustente el valor normal de mercado de sus operaciones vinculadas, para que ésta pueda verificar o comprobar que se han aplicado efectivamente valores de mercado en sus operaciones vinculadas.

La carga de probar el valor declarado conforme al Principio *Arm's Length* o precio de mercado es documental para el contribuyente. La normativa que obliga a documentar la valoración aplicada a las distintas operaciones que tienen lugar entre partes vinculadas es por lo tanto relativamente reciente en España, resultando de aplicación por primera vez para el ejercicio 2009, en relación con el cual las empresas han presentado la declaración del impuesto sobre sociedades.

La Agencia Tributaria está intensificando sus actuaciones en esta materia. Por lo que el riesgo de inspección es latente, aún con el cumplimiento de la normativa fiscal y la

¹¹¹ SERRANO ANTÓN, F., *La Resolución de conflictos en el Derecho Internacional Tributario: Procedimiento Amistoso y Arbitraje*, Ed. Civitas, Madrid 2010.

¹¹² MARTÍNEZ LAGO, M.A., GARCÍA DE LA MORA, L., y ALMUDÍ CID, J.M., *Lecciones...*, ob. cit., p. 318: "En la instrucción de los procedimientos, la prueba tiene una posición destacada, correspondiendo la carga de la misma a quien haga valer su derecho, que deberá probar los hechos normalmente constitutivos del mismo; obligación que se entiende cumplida si se designan concretamente los elementos de prueba en poder de la Administración tributaria." *Vid.* ORMAZABAL SÁNCHEZ, G., *Carga de la prueba y sociedad de riesgo*, Ed. Marcial Pons, Madrid, 2004.

presentación de todas las declaraciones de los impuestos, siempre está la posibilidad de recibir una inspección de Hacienda¹¹³.

La Inspección puede comprobar la valoración declarada y corregirla. La regularización tributaria se practicará sobre el período que corresponda a la operación realizada, pudiendo tener la corrección practicada efectos en los períodos siguientes, incluso alcanzando al ajuste principal –la regularización practicada deberá ser bilateral, en ambos lados de la operación, con aumento y disminución de las bases imponibles afectadas entre las entidades vinculadas, sin que pueda determinarse la tributación del conjunto de las entidades vinculadas, por una renta superior a la efectivamente derivada de la operación- y secundario –procede cuando se hayan producido flujos patrimoniales entre personas o entidades vinculadas, que supongan rentas que hayan quedado fuera de la calificación tributaria correspondiente al ajuste principal¹¹⁴.

En un momento de crisis económica¹¹⁵, hay que esperar, que la sola recaudación de sanciones por falta de documentación, pueda suponer para la Hacienda Pública un objetivo

¹¹³ Si la empresa recibe una notificación para ser inspeccionada, el contribuyente tiene derecho a saber el alcance de la revisión –qué impuestos y qué ejercicios concretos se van a inspeccionar- y a que ésta se cierre en un plazo determinado, de doce meses, prorrogable por otros 12 meses en caso de mala fe. El contribuyente puede oponerse a esa solicitud si no hay motivos para la prórroga. No obstante, si se concede la ampliación del plazo, podrá impugnarla nuevamente en el momento en que se oponga a las liquidaciones que finalmente se dicten. Evitando así que la inspección dure un tiempo excesivo el plazo es de caducidad. Si la inspección dura más de doce meses, o queda interrumpida durante más de seis, las actuaciones serán nulas, y la Administración tributaria deberá notificar nuevamente el inicio de la revisión, en tal caso la Inspección perderá el derecho de revisión sobre los ejercicios ya prescritos -cuatro años-.

¹¹⁴ La regularización derivada de este ajuste, prevista por la Ley del impuesto sobre Sociedades y el Reglamento del Impuesto, es la siguiente:

- Cuando la renta es a favor del socio:
 - o Efectos para el socio:
 - Art. 16.8 párrafo segundo de la LIS: participación en beneficios por su porcentaje en la sociedad.
 - Además según el reglamento, Art. 21 bis, apartado b) párrafo II: por el resto de la diferencia de valor, utilidad por la condición de socio distinta a dividendo, de renta para la entidad, y de liberalidad para el socio o partícipe.
 - o Efectos para la sociedad, Art. 21 bis 2, apartado b) RIS: retribución de fondos propios.
- Cuando la renta sea a favor de la sociedad:
 - o Efectos para el socio:
 - Según el Art. 16.8 párrafo II LIS: aportación a los fondos de la sociedad.

¹¹⁵ Vid. CHRISTIANS, A., “Taxation in a Time of Crisis: Policy Leadership from the OECD to the G20”, en *Northwestern Journal of Law and Social Policy*, vol. 5, nº 1, primavera 2010, EE.UU. 2010, pp. 19-40; ALONSO TIMÓN, A., “Inacción o intervención o regulación: una aproximación a la crisis económica de 2008 desde la perspectiva del derecho administrativo”, en *Anuario Jurídico y Económico Escorialense*, Vol. XLII, 2009, pp. 39-60.

extremadamente interesante y de fácil alcance, más que los relativos ajustes que se realicen o pretendan realizarse.

La complejidad de esta problemática, procede del choque intrínseco entre la perspectiva global de los grupos multinacionales, interesados en la mejora de su rentabilidad global, lo cual incluye la optimización del tipo efectivo de gravamen, junto a la perspectiva local de las Administraciones tributarias de los países en los que opera, interesadas exclusivamente en gravar las rentas generadas en sus respectivas jurisdicciones, unida a la incertidumbre respecto a cómo se abordará por parte de la Inspección¹¹⁶, hace que muchas empresas no tengan claro cómo abordar el proceso de valoración y documentación de sus operaciones vinculadas, el cual habrá de repetirse año tras año. Afectando incluso a los deberes de los socios en operaciones vinculadas por transmisión de acciones a la sociedad¹¹⁷.

¹¹⁶ El Plan de Control Tributario para 2010, publicado en el BOE el 19 de enero de 2010, punto 1º: Áreas de riesgo fiscal de actuación preferente, punto 1.1 Actuaciones de control intensivo, letra k: “Se van a potenciar las actuaciones de control en materia de fiscalidad internacional. Especialmente relevante será el control de las operaciones en las que han existido precios de transferencia que en ocasiones suponen simplemente transferencias de rentas que debían tributar en territorio español hacia otros territorios de menor tributación mediante la mera realización de operaciones entre sociedades de un mismo grupo empresarial o vinculadas. Igualmente resultará relevante en este ámbito el control de las transacciones con paraísos fiscales, el control de operaciones con contribuyentes deslocalizados y la aplicación de las normas anti-abuso de la legislación española. Finalmente, en desarrollo de la actualización del Plan de Prevención del Fraude, se fomentará la participación de los órganos de inspección de la Agencia Tributaria en la realización de controles multilaterales...junto con los órganos de inspección de otros países de la Unión Europea, realizando de esta forma actuaciones de comprobación coordinadas entre todos ellos para lograr una mayor eficacia en la lucha contra el fraude que se aprovecha de la existencia de jurisdicciones fiscales distintas, especialmente en materia de... operaciones vinculadas.” Por otra parte, también hay que descartar que los precios de transferencia carezcan de efecto en el ámbito de las operaciones entre sociedades transparentes y sus socios, por cuanto la imputación de la base imponible a los socios se realiza en proporción a la participación de cada socio.

¹¹⁷ La Dirección General de Tributos en la Consulta vinculante V2022-09, de 15 de septiembre de 2009, de la Subdirección General de Impuestos sobre las Personas Jurídicas, entiende que una operación es vinculada y debe documentarse aunque el accionista pierda la condición de socio al transmitir todas las acciones que posee, en una interpretación que perjudica a las empresas, sobre todo, medianas y pequeñas. La consulta atañe a un accionista de una entidad que es titular del 15% de las acciones y pretende transmitir las a la propia sociedad, con lo que pierde la condición de socio al transmitir todos los valores que posee. La DGT basa toda su argumentación en el artículo 16.3 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS), aprobado por el Real Decreto 4/2004, de 5 de marzo, que establece quiénes son personas o entidades vinculadas en hasta doce supuestos. El que se aplica al caso es el primero, que alude a “una entidad y sus socios o partícipes”. A continuación, la TRLIS detalla los demás supuestos que atañen a relaciones de parentesco, grupos, consejeros o administradores, entidades participadas indirectamente en, al menos, el 25% del capital social o de los fondos propios, entidades residentes y no residentes y sus establecimientos permanentes en el extranjero, y sociedades cooperativas. La DGT recuerda respecto al caso por el que se le pregunta que “en los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación socios o

La extrema movilidad de las operaciones realizadas por redes informáticas y la profusa utilización de intranets¹¹⁸ 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*.

7.10. Doble imposición

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 deberes de documentación, la motivación, fundamentación y prueba, que afectan a la valoración a precio de mercado, con respecto a la obligación de documentar terminan estableciendo un régimen sancionador específico, conllevando en la práctica numerosas implicaciones entre las distintas entidades ubicadas en varias jurisdicciones a los efectos de valorar y documentar operaciones en las que se ven afectados establecimientos permanentes con la matriz, las filiales, etc. Problemas en definitiva para determinar cuándo hay una operación vinculada, cómo valorarla y documentarla¹¹⁹.

Armonizar estos deberes para el conjunto de la Unión, es 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 28 Estados y cada uno con sus propios deberes de documentación es oneroso¹²⁰.

partícipes-entidad, la participación deberá ser igual o superior al 5%, o al 1% si se trata de valores admitidos a negociación en un mercado regulado”. Asimismo, la DGT destaca que “existe grupo cuando una entidad ostente o pueda ostentar el control de otra u otras según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de su residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas”. Dicho lo cual, la consulta concluye: “De acuerdo con lo establecido en la letra a) del artículo 16.3 del TRLIS, y dado que el socio posee más del 5% del capital, la transmisión de las acciones a la sociedad de la que es accionista tiene la consideración de operación vinculada, aunque después de la transmisión deje de tener la condición de socio”.

¹¹⁸ Vid. KIRAN, Y.V., GIAFREDA, R., “A dynamic pricing method for efficient radio resource management in wireless access networks”, en *IEEE International Conference on Communications 2011*, Art. N° 5962681, Kyoto, junio 2011.

¹¹⁹ El Art. 18.2 j) LIS considera operaciones vinculadas una entidad residente en territorio español y sus establecimientos permanentes en el extranjero.

¹²⁰ Vid. HAUSER, H., “European Union Lobbying Post-Lisbon: An Economic Analysis”, en *Berkeley Journal of International Law*, vol. 29, n° 2, EE.UU. 2011, pp. 680-709.

Siguiendo a Alfredo GARCÍA PRATS, difícilmente puede hablarse de una regulación tributaria homogénea o típica de reacción contra los precios de transferencia entre entidades multinacionales, cada vez es más común la exigencia de una documentación homogénea entre las Administraciones tributarias, como por ejemplo en el caso de la Asociación de Administraciones tributarias del Pacífico¹²¹, o en el caso de la Unión Europea, fruto del trabajo conjunto realizado en el Foro Europeo sobre precios de transferencia.

¹²¹ 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. Esta medida soluciona en parte, la dificultad que tienen las EMN a la hora de cumplir con los requisitos de cada jurisdicción. Los contribuyentes que optan por la presentación de la documentación conforme a los deberes 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 del 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 costes:

- 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.
- 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 intangible, derechos de uso asignados.
- 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 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.
- Justificación del método o los métodos utilizados.
- Si se utiliza la serie de rangos, acreditar en la documentación en qué criterios se ha basado el establecimiento del rango.

La aplicación de las normas sobre precios de transferencia ya sea por empresas multinacionales (EMN) o por Administraciones tributarias exige un importante volumen 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.

Tenemos un universo de marcas que pertenecen a unas pocas entidades, por ejemplo sólo cinco empresas controlan el 65% del segmento de cereales para el desayuno. Infinitas marcas controladas por muy pocas y grandes empresas, la ONG Food & Watch¹²², vela por que los alimentos y el agua que se consumen sean seguros, accesibles, y producidos de manera sostenible, cada vez más entidades sin ánimo de lucro luchan por el desarrollo sostenible, la responsabilidad social de la empresa y relaciones laborales¹²³, y el cumplimiento de las entidades con sus obligaciones fiscales, que contribuyan en aquellos países dónde obtienen recursos y generan ingresos. Solo diez empresas, Procter & Gamble, Unilever, Nestlé, Kraft, Johnson & Johnson, General Mills, Coca Cola, Kellogg's, Mars, y PepsiCo, están detrás de más de mil enseñas habituales en cualquier domicilio. The Coca Cola Company, tiene más de 500 marcas entre ellas Aquarius, Sprite, Fanta, Powerade, mientras que el grupo PepsiCo posee las marcas Doritos, Lay's, Tropicana. Luego tenemos

- 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.

¹²² Vid. <<http://www.foodandwaterwatch.org/>>.

¹²³ Vid. VALDÉS ALONSO, A., *Responsabilidad social de la empresa y relaciones laborales*, Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia 2013.

empresas como Nestlé con la marca Nesquik, que compite con la empresa Nutrexpa, y su marca Cola Cao.¹²⁴

Para hacernos una idea, el informe de Mary HENDRICKSON y William HEFFERNAN, de la Universidad de Missouri, Columbia, Estados Unidos, *The Global Food System*¹²⁵, afirman que la consolidación del mercado es una tendencia documentada. Y en un sistema así, es más difícil que la información de quién y cómo se producen los alimentos sea transparente. Afirmando que Cargill, ADM, Bunge, Louis Dreyfus, aglutinan el 90% de los cereales en el mundo, el café, el cacao y la soja, siendo *commodities traders*, comerciantes de materias primas¹²⁶. 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.

8. VALOR RAZONABLE Y VALOR NORMAL DE MERCADO

El valor de mercado establece el Art. 18.1 LIS: “Se entenderá por valor de mercado aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia.”

Cabe preguntarse si el concepto contable de “valor razonable”¹²⁷ –lo que me paguen por ello- es equivalente al concepto fiscal de “valor normal de mercado”¹²⁸, siguiendo el

¹²⁴ Vid. <<http://www.promarca-spain.com/>>.

¹²⁵ Vid. <<http://www.foodcircles.missouri.edu/global.pdf>>.

¹²⁶ Cargill es la mayor compañía agrícola de Estados Unidos, factura en 2012 133.900 millones de dólares, siendo el segundo productor de vacuno del país, una de las mayores compañías de cacao del mundo, vende fertilizantes y posee empresas filiales dedicadas a convertir el maíz en biocarburantes, en alimentos para personas y en pienso para animales. Cargill y el conglomerado tailandés CP Group compiten entre sí, sin que haya competencia en la cadena de valor que integran. Las grandes compañías de alimentación distorsionan y predominan el mercado, debido a la concentración en el sector.

¹²⁷ Valor razonable, según el Marco Conceptual de la Contabilidad (1ª Parte del PGC), es el importe por el que puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo, entre partes interesadas en realizar la operación y debidamente informadas, que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua. Con carácter general, el valor razonable se calculará por referencia a un valor fiable de mercado.

¹²⁸ El Artículo 18.1. LIS, establece como criterio de valoración de las operaciones vinculadas a efectos fiscales el valor normal de mercado, entendiendo por tal aquél que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia. Se enuncia así el denominado principio de libre

Art. 16 TRLIS, y el Plan General de Contabilidad, valor razonable equivale a valor normal de mercado, activo negociado con cierta liquidez entre partes independientes y bien informadas.

Con respecto a si es posible efectuar un ajuste extracontable a la base imponible para cumplir con la normativa de precios de transferencia, debemos tener presente que:

- Dicho ajuste puede conllevar en todo caso el reconocimiento de un incorrecto registro contable de la operación.
- Cabe el ajuste negativo extracontable fuera del procedimiento de Inspección. Sí, si hay un ajuste correlativo.

Es posible siempre realizar un paralelismo entre el ajuste contable y fiscal al precio de transferencia.

- Contablemente, debe realizarse siempre un ajuste al precio en: préstamos sin intereses, venta de activos, prestaciones de servicios.
- Cualquier ajuste fiscal al precio, debe conllevar siempre y necesariamente un ajuste contable.
- Los efectos que tiene en la contabilidad de la compañía un ajuste fiscal al precio.
- Implicaciones contables en caso de modificación del precio en un ejercicio posterior, de cara a evitar los efectos del ajuste secundario.

Desde la Ley 16/2007 de reforma mercantil y la entrada en vigor del Plan General de Contabilidad, con efectos en ambos casos en 2008, existen importantes obligaciones contables de información sobre operaciones vinculadas de los sujetos pasivos. En la declaración del Impuesto sobre Sociedades, la necesidad de presentar junto con la declaración/liquidación de cierta información obligatoria relativa a las operaciones

conurrencia o libre competencia, que es la clave en materia de operaciones vinculadas. La aplicación del principio de libre concurrencia implica la necesidad de saber cuál habría sido el precio acordado en una transacción independiente, para ello, el artículo 17.1 RIS establece la necesidad de comparar las circunstancias de las operaciones vinculadas con las circunstancias de operaciones entre partes independientes que pudieran ser equiparables. A través del análisis de comparabilidad, parte fundamental de la documentación requerida que hay que aportar a la Administración tributaria.

vinculadas, información que como la contable compromete al sujeto pasivo y le obliga, indirectamente, a tener preparada la documentación, sobre todo los cálculos cuantitativos, elegido de entre los métodos de valoración, es el apartado 4 del artículo 18 LIS, el que establece el conjunto de métodos de valoración, y los criterios aplicables para tenerlo todo documentado en el momento de presentar la declaración –seis meses después de cerrado el ejercicio fiscal- al año siguiente de la realización de la operación vinculada.¹²⁹

9. SISTEMÁTICA DE LA DOCUMENTACIÓN SIGUIENDO EL ART. 18 LIS EN RELACIÓN CON LOS DEBERES DE DOCUMENTACIÓN

La documentación requerida por la Administración tributaria tiene que ser preparada en conformidad con el Art. 18.3 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades y 20 del reglamento de desarrollo, que a su vez sigue las Directrices de la OCDE.

En línea con el Código de Conducta de la Unión Europea¹³⁰, el Real Decreto 1793/2008 distingue dos niveles de documentación: (i) Documentación a nivel de grupo; y (ii) Documentación específica del obligado tributario.

Eduardo SANZ GADEA¹³¹, afirma que: “La valoración inicial de las operaciones vinculadas por el valor razonable produce la feliz convergencia de las normas contables y fiscales.”

¹²⁹ Esta obligación de declaración estaba prevista en el modelo de 2008, pero se aplazó su exigencia hasta la declaración correspondiente en el modelo de 2009.

¹³⁰ Resolución de 27 de junio de 2006, publicada el 28 de julio de 2008 en el Diario Oficial de la Unión Europea, EU C 176 sobre deberes de documentación en materia de precios de transferencia. *Vid.* MKRTCHYAN, T., SCHNORBERGER, S., ROSENKRANZ, J., “Transfer pricing documentation: the EU Code of Conduct compared with Member State rules”, en *Intertax*, vol. 34, números 8/9, agosto/septiembre 2006, pp. 406-417.

¹³¹ SANZ GADEA, E., “Implicaciones fiscales del nuevo plan general de contabilidad”, en *Contabilidad y Tributación*, revista mensual nº 295, octubre de 2007, Ed. CEF, Madrid 2007, p. 142. Tengamos presente que como señala LERNER, P. “Sobre armonización, Derecho comparado y la relación entre ambos”, en *Boletín mexicano de Derecho Comparado*, nueva serie, año XXXVII, núm. 111, septiembre-diciembre de 2004, p. 922: “Se habla de unificación, convergencia y armonización en forma intercambiable, aunque técnicamente sean expresiones diferentes. La convergencia se refiere a un proceso gradual que se lleva a cabo sobre la base de cambios en el orden legislativo interno de los países, que adoptan una normativa común. El término convergencia puede ser entendido como sinónimo de armonización, aunque parece más apropiado distinguir entre ambos. Mientras que armonización se refiere a un proceso impulsado por legisladores o comisiones de distinto tipo, la convergencia alude a un proceso más natural que es consecuencia de distintos factores y causas por el cual los sistemas jurídicos van ganando en similitud aunque en definitiva la armonización lleva a la

Si seguimos el Código de Comercio, Art. 35¹³², los activos, pasivos, ingresos y gastos son elementos contables. También veremos que existe convergencia con la contabilidad en la Memoria.

La regulación de las operaciones entre entidades vinculadas va más allá de lo estrictamente fiscal, abarcando la reforma de la normativa contable iniciada con la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, que introduce por primera vez una regulación dirigida a que la contabilidad provea una información más amplia, detallada y precisa sobre las operaciones realizadas con las empresas del grupo, empresas asociadas y otras partes vinculadas.

El Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, ha aprobado las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas y modificado determinadas normas y aspectos del PGC.

El origen de estas reformas ha de encontrarse en las NIIF, Normas Internacionales de Información Financiera, de manera que nuestro Derecho Contable se inscribe en el contexto de lo internacional, pero sin renunciar a las fuentes de producción normativa¹³³.

convergencia.” Siendo la unificación, el resultado último plasmándose en una misma norma legal, mediante la adopción de un texto único.

¹³² Artículo 35 Código de Comercio “1. El balance comprenderá, con la debida separación, los bienes y derechos que constituyen el activo de la empresa y las obligaciones que forman el pasivo de la misma, especificando los fondos propios. El balance de apertura de un ejercicio debe corresponder con el balance de cierre del ejercicio anterior. 2. La cuenta de pérdidas y ganancias comprenderá, también con la debida separación, los ingresos y los gastos del ejercicio y, por diferencias, el resultado del mismo. Distinguirá los resultados ordinarios propios de la explotación, de los que no lo sean o de los que se originen en circunstancias de carácter extraordinario. 3. La memoria completará, ampliará y comentará la información contenida en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias. Cuando lo imponga una disposición legal, la memoria incluirá el cuadro de financiación, en el que se inscribirán los recursos obtenidos en el ejercicio y sus diferentes orígenes, así como la aplicación o el empleo de los mismos en inmovilizado o en circulante. 4. En cada una de las partidas del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias y en el cuadro de financiación deberán figurar, además de las cifras del ejercicio que se cierra, las correspondientes al ejercicio inmediatamente anterior. Cuando estas cifras no sean comparables, deberán adaptarse al importe del ejercicio precedente. En cualquier caso, la imposibilidad de compensación y la eventual adaptación de los importes, deberán indicarse en la memoria y serán debidamente comentadas. 5. En el balance o en la cuenta de pérdidas y ganancias no figurarán las partidas a las que no corresponda importe alguno, salvo que lo tuvieren en el ejercicio precedente. 6. Se prohíbe la compensación entre las partidas del activo y del pasivo, o entre las partidas de gastos e ingresos. 7. A falta de disposición legal específica, la estructura del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias se ajustará a los modelos aprobados reglamentariamente.”

La vigente regulación en España, proveyendo de unos deberes de documentación dentro del asesoramiento tributario, junto a cómo documentar las operaciones vinculadas, teniendo en cuenta la gestión de riesgos en materia de precios de transferencia, cómo defender la posición en caso de disputa.

Es una puesta al día de la nueva política de precios de transferencia: de los métodos de valoración, la vinculación entre empresas y la aplicación del régimen sancionador.

La documentación contempla los requisitos de deducibilidad de los acuerdos de reparto de costes llevados a cabo entre personas o entidades vinculadas.

Los trabajos de la OCDE, seguidos por el Foro Conjunto en materia de precios de transferencia, por parte de las Administraciones tributarias a través de la experiencia, y junto a la labor de las entidades multinacionales, aplicando la política de precios de transferencia de una forma coherente y fundamentada a cada operación vinculada, han hecho posible llegar a un estado de confianza mutua en el establecimiento de estándares razonables de documentación, de acuerdo con los principios de proporcionalidad y suficiencia.

Analizando cuáles son los métodos de valoración recomendados por el informe de la OCDE, en base al artículo 16 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, que establece como norma sin excepción el valor de mercado¹³⁴.

Como llevar a cabo la preparación de la documentación, toda la documentación necesaria para cumplir con las obligaciones y estar al corriente para afrontar una posible inspección fiscal centrada en los precios de transferencia.

Conocer los procedimientos de resolución de litigios internacionales en materia de precios de transferencia.

¹³³ Vid. SANZ GADEA, E., “Incidencia en el Impuesto sobre Sociedades de las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas y la reforma del Plan General de Contabilidad”, en *Contabilidad y Tributación*, Ed. CEF, nº 336, marzo 2011, Madrid 2011, pp.125-154.

¹³⁴ PEÑUELAS I REXACH, L., *Valor de mercado de los bienes en el sistema tributario español*, Ed. Marcial Pons, Madrid 2006.

CAPÍTULO SEGUNDO:

DEBERES DE DOCUMENTACIÓN

1. CONTEXTO NORMATIVO

El impulso de la política fiscal en general en la UE siguiendo a Dario PATERNOSTER, Director General de Asuntos Económicos y Financieros de la UE¹³⁵, es debido a que la soberanía fiscal es uno de los derechos soberanos fundamentales de los Estados miembros de la Unión Europea, que han cedido algunas competencias a la UE en este ámbito. La evolución de las disposiciones de la Unión en materia fiscal está orientada al buen funcionamiento del mercado único, y la armonización de los impuestos indirectos se ha abordado antes y en mayor profundidad que la de los impuestos directos. Junto a estos esfuerzos, la UE está acelerando la lucha contra la evasión y la elusión de impuestos, que constituyen una amenaza para la competencia leal y provocan una importante carencia de ingresos fiscales. De conformidad con el Tratado, los Estados miembros deben adoptar por unanimidad las medidas fiscales. Mientras que la política fiscal está notablemente influida por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, el Parlamento Europeo solamente dispone del derecho a ser consultado en este ámbito, excepto en cuestiones presupuestarias en las que, como autoridad presupuestaria, comparte con el Consejo las competencias para tomar decisiones.

El capítulo sobre disposiciones fiscales -artículos 110 a 113- del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), relativo a la armonización de la legislación en materia de impuestos sobre el volumen de negocios, los impuestos sobre consumos

¹³⁵ PATERNOSTER, D., “La política fiscal general”, en *Fichas técnicas de la Unión Europea*, 04/2015, Bruselas abril de 2015. *Cfr.* <http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/es/FTU_5.11.1.pdf>.

específicos y los otros impuestos indirectos; el capítulo sobre la aproximación de las legislaciones -artículos 114 a 118 del TFUE-, que cubre los impuestos que tienen efectos indirectos en la creación del mercado interior, según el cual las disposiciones fiscales no estarán sujetas al procedimiento legislativo ordinario; otras disposiciones relativas a la política fiscal, en referencia a la libre circulación de personas, servicios y capital -artículos 45 a 66 del TFUE-, al medio ambiente -artículos 191 a 192 del TFUE-, y a la competencia -artículos 107 a 109 del TFUE. Puede aplicarse la cooperación reforzada -artículos 326 a 334 del TFUE-, a los asuntos fiscales.

La principal característica de las disposiciones fiscales de la UE en lo relativo a la adopción de actos legislativos es el hecho de que el Consejo decide por unanimidad a partir de una propuesta de la Comisión y solo se consulta con el Parlamento. Las disposiciones adoptadas en el ámbito fiscal incluyen directivas, que aproximan las disposiciones nacionales, y decisiones del Consejo. Entre los impuestos directos figuran los impuestos sobre la renta, el patrimonio y el capital, ya sean personales o corporativos. El impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) no se incluye como tal en las disposiciones de la UE -en su lugar, la actividad de la Unión en este ámbito se basa en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea-. La acción de la UE en cuanto al impuesto de sociedades (IS) está más desarrollada, si bien se centra solo en medidas relacionadas con los principios del mercado único. Los impuestos indirectos son aquellos que no se aplican sobre la renta ni las propiedades. Incluyen el impuesto sobre el valor añadido (IVA), impuestos especiales, exacciones a la importación e impuestos sobre la energía y otras tasas medioambientales. Dado que la evolución de las disposiciones de la UE en materia fiscal está orientada al buen funcionamiento del mercado único, la armonización de los impuestos indirectos se ha abordado antes y en mayor profundidad que la de los impuestos directos.

2. LA DOCUMENTACIÓN COMO SOPORTE DE LA OPERACIÓN VINCULADA

La documentación es un buen instrumento para justificar el precio de mercado en las transacciones, pero no es un sustituto para hacer juicios de valor por parte de las autoridades fiscales sobre los precios de transferencia.

Los precios de transferencia no son una ciencia exacta. Entre los problemas generados, destacan las dificultades y costes generados por su aplicación y cumplimiento, además como consecuencia de la falta de comparables en el mercado¹³⁶, a consecuencia de los cambios en la estructura organizativa de las empresas multinacionales, la mayor importancia de los intangibles en el comercio transnacional y la aplicación de precios europeos.

La insuficiente regulación internacional de los precios de transferencia se observa en la fijación de los métodos de concreción del principio “*Arm’s Length*”. En este ámbito incluso el establecimiento de Directrices de la OCDE, de consenso no logra evitar los múltiples problemas jurídicos derivados de la aplicación de las diversas normas internas, si bien ponen de manifiesto la necesidad de superar el enfoque unilateral por una progresiva evolución hacia la coordinación y el consenso internacional y multilateral.

El alto coste y los posibles problemas de cumplimiento que conlleva, la Unión Europea¹³⁷ parece decidida a crear un marco fiscal común sobre el buque insignia de la

¹³⁶ Vid. LEBOWITZ, B.E., “Transfer Pricing and the end of International Taxation”, en *Tax Notes*, 13 de septiembre de 1999, Vol. 84, nº 11, p. 1525.

¹³⁷ GARCÍA PRATS, F.A., “Los Precios de Transferencia su tratamiento tributario desde una perspectiva europea”, en *Crónica Tributaria* 117/2005, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 2005, p. 59: [...] “El proceso de integración generado por el Tratado de Roma con la creación y desarrollo del derecho comunitario no prevé la necesidad de armonizar la estructura de la imposición directa de los diferentes Estados miembros. Por el contrario, las exigencias de armonización se limitan a la imposición indirecta. Así, el Art. 93 del Tratado de la Comunidad Europea, (en adelante, TCE) –anterior artículo 99 del Tratado de Roma- dispone que: “El Consejo, por unanimidad, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social, adoptará las disposiciones referentes a la armonización de las legislaciones relativas a los impuestos sobre el volumen de negocios, los impuestos sobre consumos específicos y otros impuestos indirectos, en la medida en que dicha armonización sea necesaria para garantizar el establecimiento y el funcionamiento del mercado interior en el plazo previsto en el artículo 14.” De este modo, la imposición directa constituye en la actualidad, y tal como indica de forma reiterada el Tribunal de Luxemburgo, una competencia exclusiva de los Estados miembros. Por ello, la armonización de la imposición directa queda limitada a los supuestos generales de armonización previstos en el artículo 94 del TCE, anterior artículo 100 del Tratado de Roma. Así solo se prevé la armonización de aquellas disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de

fiscalidad como es el Impuesto de Sociedades de aquellas empresas que cuentan con establecimientos permanentes o filiales en otras jurisdicciones de la Unión Europea, aparentemente esta solución no es del agrado de las Administraciones tributarias nacionales que perderían una cuota de poder en materia de política fiscal.

El límite en la integración comunitaria en materia fiscal es debido a la exigencia de unanimidad en la adopción de medidas de armonización, aproximación o coordinación en materia tributaria, de acuerdo con la interpretación conjunta de los artículos 94 y 95.2 del TCE.

Al encontrarnos ante la ausencia de alternativas viables, por ejemplo en Estados Unidos, el reparto del Impuesto sobre Sociedades entre los distintos Estados¹³⁸ en función

los Estados miembros “que incidan directamente en el establecimiento o funcionamiento del mercado común” [...] en el ámbito de la regulación de los precios de transferencia se han identificado una serie de elementos que pueden contrariar las exigencias del mercado único europeo. El estudio de la Comisión Europea titulado “La fiscalidad de las empresas en el mercado interior” Documento de trabajo de la Comisión, SEC (2001) 1681, de 23 de octubre de 2001, en su parte III, capítulo 5, expone con detalle los problemas relativos a los precios de transferencia en el mercado interior, sin pretensiones de exhaustividad, que exigen una posición activa por parte de las instituciones comunitarias y los Estados miembros. Se señalan al respecto las dificultades crecientes en la aplicación del criterio *at arm's length*, la divergencia de interpretación de las Guías sobre precios de transferencia, los costes indirectos generados, y la doble imposición resultante, además de la necesidad de mejorar la técnica aplicativa de los recursos previstos para su eliminación, fundamentalmente el Convenio de Arbitraje.

¹³⁸ POMP, R., y LUCAS MAS, M.O., “La tributación multiestatal de sociedades en Estados Unidos (Una introducción al modelo de articulación entre sistemas tributarios estatales del mercado norteamericano.)”, en *Crónica tributaria* nº 112/2007, Ed. IEF, Madrid 2007, pp. 137-167: “En Estados Unidos, el Distrito de Columbia y otros cuarenta y cinco Estados, de los actuales cincuenta existentes, han implementado y desarrollado sólidos sistemas impositivos destinados a gravar la renta de las empresas. Cada Estado ha diseñado su propio impuesto de sociedades. Todos ellos guardan importantes similitudes, ya que ningún estado se ha aventurado a reinventar el impuesto de sociedades federal, regulado en el *Internal Revenue Code* (código tributario estadounidense).” Siguiendo a POMP, R., y LUCAS MAS, M.O., p. 142: “Con la llegada del siglo XX, y tras la adopción en 1909 del impuesto societario federal, soplaron nuevos vientos a favor de la adopción de un impuesto sobre sociedades a nivel estatal. Así, y siguiendo el modelo federal, numerosos Estados diseñaron e instauraron impuestos similares. Wisconsin fue el primero en adoptar un impuesto sobre sociedades en 1911. Diantre los años veinte, se sumaron Connecticut, Massachussets, Missouri, Montana, Nueva Cork, Dakota del Norte y Virginia, seguidos por Arkansas, California, Georgia, Misisippi, Carolina del Norte, Oregón, Carolina del Sur y Tennessee (la mitad de los cuales establecieron los citados impuestos en 1929).” La Base Imponible Común Consolidada, por ejemplo si tomamos como base el IS en Estados Unidos en la década de los años 1920, Wisconsin, tomaba como base la actividad en común de un grupo de empresas, ya fuera ventas, activos, nóminas, ha sido la fórmula constitucional en sede del T.S., o el caso de Massachussets. En la UE el informe Bolkestein trata la renta del grupo de sociedades europeo, sería una renta consolidada, depurada de todas las operaciones internas en función de las ventas, los activos, las nóminas. Teniendo como base la presencia económica frente al *nexus*, de tal forma que si hay ventas en el país le da derecho a participar. Por lo que el futuro no es la Base Imponible Común Consolidada, sino más bien la tributación consolidada. Como sistema alternativo al de la contabilidad separada surge la fórmula del prorrateo, que divide la renta imponible de una empresa entre los Estados en los que ésta lleva a cabo sus actividades económicas, se obtiene un porcentaje de prorrateo, que se basa en el grado de actividad o

de las ventas¹³⁹, *Business income vs. Non business income*,¹⁴⁰ del número de trabajadores, declaración combinada¹⁴¹.

presencia de la entidad en ese Estado. Otro sistema es el de la imputación específica, asignando la renta a un solo Estado, el Estado de origen, por ejemplo en el caso de los activos inmateriales son difíciles de ubicarlos en un Estado en concreto, por lo que generalmente la renta generada por los intangibles se imputará según esta imputación específica al Estado dónde radique el domicilio social, lugar dónde el negocio se dirige y gestiona, o bien el lugar donde se gestionan los activos intangibles y por lo tanto como fuente de los ingresos. Así se expresa en el caso *Wheelong Steel Cop. vs. Fox*, 298 U.S. 193 (1936). Tal y como reporta JARRY, E., escribe THOMAS, L., y edita BREMER, C., “Common Corporate Tax Base Sought by France and Germany”, en *Practical International Tax Strategies*, vol. 15, n° 19, 30 de noviembre de 2011, Thomson Reuters, EE.UU. 2011, p. 13: «“*France and Germany want a new EU framework to speed up progress towards a common corporate tax base and a financial transaction tax as well as convergence of financial regulation and labour market policies, a Franco-German letter sent on Wednesday to European Council President Herman Van Rompuy showed. The call for faster convergence in those domains, alongside a series of reforms to counter the debt crisis, suggests Berlin and Paris want to keep the pressure on countries like Britain to back pan-European regulation of finance and on Ireland to bring its low corporate tax rate closer to that of its peers. It also left the way open for a smaller group of countries to plough ahead in certain areas of policy integration via what the letter, in EU jargon, called "enhanced cooperation". "A new common legal framework, fully consistent with the internal market, should be established to allow for faster progress in specific areas," Paris and Berlin said in the letter, released ahead of a key EU summit in Brussels on Friday. The framework, they said, should cover financial regulation, labour markets, convergence and harmonization of the corporate tax base and creation of a financial transaction tax as well as pursuit of growth-supporting policies and more efficient use of European funds in the euro area. The main thrust of the letter was to call for changes in the European Union treaty in line with proposals President Nicolas Sarkozy and Chancellor Angela Merkel outlined in Paris on Monday as a response to Europe's debt crisis. "The current crisis has uncovered the deficiencies in the construction of EMU mercilessly," the two governments said in the letter, a copy of which was released to the media. "Alongside the single currency, a strong economic pillar is indispensable, building on enhanced governance to foster fiscal discipline as well as stronger growth and enhanced competitiveness," they said. "In order to achieve these objectives we need a renewed contract between the euro area member states," they said. Of the 27 countries that are members of the European Union, 17 share the euro currency. The countries in the common currency need a more efficient institutional set-up without duplicating existing structures, they said. Among areas requiring progress on that front, it cited the holding of current twice-yearly summits of euro zone leaders focused on economic and fiscal policy under the chairmanship of a permanent president. Those summits should be held monthly as long as the debt crisis lasts, they said.*»

¹³⁹ A través de una contabilidad separada se obtienen los ingresos generados por cada división o entidad que realiza su actividad en un Estado.

¹⁴⁰ Con respecto a los ingresos, cabe distinguir como señalan Richard POMP, y Mayra O. LUCAS MAS, *Ut supra*, p. 140: si se tratan de ingresos “de carácter comercial o empresarial (*business income*) y los ingresos no comerciales o empresariales (*nonbusiness income*). El método de la fórmula de prorrateo identifica la parte de los ingresos comerciales que puede ser sometida a gravamen por un Estado con el que la empresa tenga un nexo. En este sentido, las empresas se sirven de la fórmula establecida por cada estado a fin de calcular un porcentaje, que es igual a la cuantía de sus actividades dentro del Estado sobre la totalidad de sus actividades comerciales. Este porcentaje representa la participación del Estado en los ingresos comerciales o empresariales de la compañía. Los ingresos no comerciales o empresariales se atribuyen en su totalidad a determinados Estados. A diferencia del sistema de la fórmula de prorrateo, que divide los ingresos empresariales de la empresa entre todos aquellos en los que ésta tiene un nexo suficiente, el método de imputación específica asigna, por lo general, una determinada cuantía de ingresos a un Estado concreto.” “El término «nexo» hace referencia a una cuestión de carácter jurisdiccional. Aquellos Estados que tienen nexo con las actividades de una empresa, pueden alegar jurisdicción para gravar los ingresos generados por esas transacciones.”

¹⁴¹ POMP, R., y LUCAS MAS, M.O., *Ut supra*, p. 161: “Conciben como divisiones del mismo negocio unitario tanto a la matriz como a las filiales. De esta manera, las transacciones entre las empresas son ignoradas y la renta declarada en los libros contables de las filiales se agregan a la de la matriz.”

2.1. Convergencia de la legislación fiscal: Hacia una teoría unificada de los deberes de documentación

Fruto de la necesaria armonización de la legislación fiscal europea¹⁴², tal y cómo se ha llevado con las tareas del Foro Conjunto de Precios de Transferencia, con respecto a las normas que se refieren a los deberes de las de documentación, en todos los países de la Unión.

Es en Gran Bretaña en 1915 el primer país en el mundo que adopta en su normativa fiscal la regulación de las operaciones vinculada, fruto de todo su potencial económico derivado de la *Commonwealth*, y en Estados Unidos desde 1917, el concepto de precios de transferencia surge como un instrumento de control preventivo por parte de las Administraciones fiscales, siendo tras la Segunda Guerra Mundial cuando adquiere una importancia mayor.

Los estudios que se realizan son en función de los problemas en las empresas, sobre todo las multinacionales, es por ello que las políticas en materia de precios van en función del equilibrio contable, con un enfoque en las operaciones de capital, de manera particular en la equidad y en la calidad, que justifique la realidad¹⁴³, en una armonía que sostenga cada operación, de manera absoluta, en la cuantificación que establece el precio de mercado en sí; sin embargo, los estudios posteriores son exclusivos en materia de entidades farmacéuticas, bancarias, empresariales en definitiva con diversos factores a tener en cuenta como la deslocalización, provisiones¹⁴⁴, participaciones industriales en entidades cada vez más vinculadas entre sí.

¹⁴² Vid. MARTÍNEZ MUÑOZ, J.A., “La armonización de impuestos en una Europa libre”, en *Anuario Jurídico y Económico Escorialense*, Vol. XLI, Madrid 2008, pp. 27-48. Disponible en internet 10/10/2012: <<http://eprints.ucm.es/12115/1/ImpuestosEuropa.pdf>>.

¹⁴³ Vid. BIEGALSKI, A., “The Arm's Length Principle: Fiscalism or Economic Realism - A Few Reflections”, en *Intertax*, vol. 38, n° 3, marzo 2010, EE.UU. 2010, pp. 177-186.

¹⁴⁴ Vid. DSG Retail Ltd & Ors v Revenue & Customs (Rev 3) [2009] UKFTT 31 (TC) (31 March 2009). URL:<http://www.bailii.org/uk/cases/UKFTT/TC/2009/31.html>; http://ec.europa.eu/competition/antitrust/action_sdamages/quantification_study.pdf. Analizado por la Consultora NERA, *Viewpoint*, primavera 2010, Ed. NERA, p. 2.

Los estudios sobre la armonización de las diversas leyes en materia de precios de transferencia sobre los efectos en la contabilidad con sus ajustes fiscales pertinentes, o bien, en la adquisición de negocios, empresas, adquisición del fondo de comercio y su valoración, o bien, de manera general, la reestructuración de las empresas¹⁴⁵, distribución de funciones, acuerdos de repartos de costes.

Las discrepancias entre las leyes fiscales y contables son estudiadas, sin embargo no se realiza la armonización contable hasta que se introducen los principios acordados, por el Comité de Basilea para la supervisión bancaria, realizado por el Banco Internacional de Pagos¹⁴⁶, conocidos como Basilea I (julio 1988), Basilea II (noviembre 2005), y Basilea III (diciembre 2010).

Cumplimentación que se lleva a cabo con normas extranjeras IASB¹⁴⁷, para buscar la convergencia en los criterios de contabilidad a un lado y otro del Océano Atlántico¹⁴⁸. Dentro de la necesidad crítica de alinear la información financiera y no financiera, interna y

¹⁴⁵ Vid. "Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings: Introduction", en *Intertax*, vol. 37, n° 2, Ed. Kluwer, febrero 2009, pp. 89-94.

¹⁴⁶ Vid. <<http://www.bis.org/>>.

¹⁴⁷ Vid. JANSSEN, C., "IAS 12 needs methodical approach", en *International Tax Review*, marzo 2009, Ed. Euromoney, Londres 2012, pp. 41-43.

¹⁴⁸ Tal y como he apuntado, en estos últimos años la economía mundial ha experimentado un acentuado proceso de globalización que ha incrementado la presencia multinacional de muchos grupos de empresas así como su recurso a los mercados de capitales, domésticos e internacionales, lo que ha dado a sus operaciones un carácter y alcance más global. Por otra parte, resulta también evidente la creciente complejidad y amplitud de los mercados financieros internacionales, tanto desde la perspectiva de las empresas participantes como de los inversores. Sin embargo, este proceso se ha desarrollado hasta el momento en un entorno de limitada armonización contable, debido a las diferencias existentes en la normativa contable de los distintos países, lo que afecta a los criterios de valoración y registro contable y también a las informaciones reveladas en las cuentas anuales. Esta falta de uniformidad impide a inversores, analistas y otros usuarios de la información financiera, comparar fácilmente los informes financieros de empresas que operan en diferentes países, aunque sea dentro del mismo sector. Parece difícil entender que pueda ser diferente la medición y presentación contable de un mismo hecho económico en función del país donde esté ubicada la empresa. Ante esta situación, la Comisión Europea ha decidido la adopción de un marco contable común en los mercados de capitales europeos, basado en la adopción de las IAS (International Accounting Standard) o Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), denominadas también IFRS (International Financial Reporting Standards), emitidas por el IASB (International Accounting Standards Board) organismo internacional privado ubicado en Londres. Las NIC se componen de un marco conceptual que establece sus principios y reglas esenciales y un conjunto de normas individuales (IAS) e interpretaciones de dichas normas (SICs). Están catalogadas por distintos organismos internacionales como normas de información financiera de alta calidad. La Unión Europea aprobó el 19 de julio de 2002 el Reglamento (núm. 1606/2002) que impone la obligación a las compañías cotizadas, incluyendo bancos y compañías de seguros, de presentar a partir del 1 de enero de 2005, sus cuentas anuales consolidadas de acuerdo con las IAS. Con respecto a EEUU ver: <<http://www.iasplus.com/en/binary/usa/0910armslengthstandard.pdf>>.

externa, porque se requiere de más información, con más frecuencia, a tiempo¹⁴⁹, para conseguir transparencia. Hay un cambio fundamental en la forma en que la empresa documenta sus operaciones, midiendo y valorando el alcance de éstas, igual que la forma en que informa sobre sus operaciones a la Administración, a los inversores, accionistas partícipes, a los empleados y a usuarios externos. Todo gira en torno a una mayor información para la toma de decisiones y en la transparencia con los diferentes usuarios de la información de la empresa. Reconociendo que el IS realiza modificaciones en materia de combinación de los efectos contables y los fiscales, teniendo presente por su parte el IRPF y el IVA, incorporándolos conceptos de valor de mercado, pero sin conceptualizarlos, por lo que haciendo interpretación al respecto crea más inseguridad jurídica, más confusiones que soluciones, por lo que es preciso establecer modificaciones para simplificar el régimen de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas. Es este el objetivo principal que se sigue en la elaboración de la documentación, cómo fundamentar los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, teniendo en cuenta la motivación de los precios de transferencia. Desde el comienzo, con la consistencia normativa, hasta converger con la redacción vigente del Artículo 18 LIS, con respecto al precedente artículo 16 del TRLIS, el 8 de febrero de 2011 el Tribunal Supremo dictó un auto por el cual elevó cuestión de inconstitucionalidad sobre el citado precepto, implicando como señala parte de la doctrina, pese a gozar de presunción de legalidad como han manifestado las autoridades tributarias en múltiples foros, que la totalidad del régimen está en entredicho, aportando una gran inseguridad jurídica para los contribuyentes y necesariamente ha tenido que ser reformado. Las delegaciones territoriales de la Agencia Tributaria deberán aplicar el

¹⁴⁹ Los usuarios progresivamente demandan que la información que obtienen se corresponda con la información que soporta la gestión del negocio y sea consistente con la realidad económica que subyace en todas las operaciones, ha de encontrarse debidamente segmentada, ser comprensible, y comparable. Requiriéndose de información prospectiva, con detalle exhaustivo de la información, tanto financiera como no financiera. La toma de decisiones tanto por los gestores como por los inversores demanda cada vez más información con mayor periodicidad. Las tendencias señalan que las empresas han de estar preparadas para satisfacer estos deberes de documentación de forma anual, semestral o incluso trimestralmente. La oportunidad es cada vez más un factor crítico. Disponer y facilitar información crítica a tiempo, de manera rápida y fiable es un factor competitivo.

régimen a operaciones nacionales y transnacionales. Con la equiparación de los deberes de valoración y documentación de las operaciones realizadas entre entidades residentes en España con las que se exigen en transacciones transnacionales. De esta forma se pretende equiparar las obligaciones de valoración a valor de mercado, y de documentación de las transacciones realizadas en operaciones internacionales, siendo éstas las que en realidad implican un riesgo de menguar la recaudación en lo que a base imponible les afecta para la Hacienda Pública.

Tanto las transacciones interiores como las internacionales, cuya revisión y control recae plenamente dentro de la jurisdicción de la Administración tributaria española, pueden provocar una doble tributación, alcanzando un supuesto de enriquecimiento injusto de la Administración a costa del contribuyente que actúa de buena fe.

Por ello es preciso analizar las cuestiones de derecho sustantivo de especial interés para el sujeto pasivo. Se ha puesto de manifiesto en la presente situación económica en la que nos encontramos, que existe convergencia fiscal en el ámbito de la imposición directa dentro de la Unión Europea, como medio de eficiencia para el crecimiento económico de la zona, centrandó el crecimiento de la recaudación en tratar de evitar la elusión fiscal y la evasión fiscal, evitando el resultado de crisis recaudatoria, a través de la fuente de ingresos, pero es obligado denunciar que sea fruto del recurso a un abuso que se genere a través de una doble imposición¹⁵⁰.

¹⁵⁰ SHIGA, S., "Fable and fallacy of transfer pricing", en *Tax Planning International Review*, vol. 35, nº 10, octubre 2008, Ed. BNA International Inc. EE.UU. 2008, p. 19: "Tax payers are based upon groundless theories, which really is just a fiction, and are taxed by the tax authorities that are trying to get as much share as possible from the profits derived from cross-border transactions. Transfer pricing is one of the worst ideas invented in the area of income taxation. The end result is the shrinking of the cross-border economic activities by economic double taxation. That is all against the general agreements of the post world war that the trade barriers should be minimized to see to it that the world economy grows as much as possible by free trade. It should be realized clearly that the lack of predictability makes the cross border economic activities shrink."

2.2. Equilibrio entre el deber de cumplimiento y la proporcionalidad

Doble imposición que pueden suponer las operaciones vinculadas y su tratamiento fiscal para las empresas¹⁵¹, atendiendo a las particularidades que existen en los distintos países al respecto de la documentación, criterios seguidos, obligaciones, unido a la introducción de sanciones, evitando el juego de suma cero en los precios de transferencia.

La introducción de sanciones hace que la cuenta de resultados de la empresa afectada pueda sufrir un severo reajuste, por ello las empresas tienen muy claro la necesidad de adoptar las medidas necesarias para reducir los riesgos en materia de precios de transferencia, cabe citar a título de ejemplo el caso de GlaxoSmithkline¹⁵², la empresa farmacéutica se encuentra con disputas en materia de precios de transferencia en cuatro países, de momento: Reino Unido, Estados Unidos, Canadá¹⁵³ y Japón¹⁵⁴.

¹⁵¹ Vid. DE WAEGENAERE, A., y SANSING, R., “Inconsistent Transfer Prices and the location of mobile capital”, en *National Tax Journal*, diciembre 2010, nº 63, 4, parte 2, EE.UU. 2010, pp. 1085-1110.

¹⁵² Vid. FRIS, P., y GONNET, S., “A European view on Transfer Pricing after Glaxo”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, Vol. 8, nº 11, noviembre 2006, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 1-9.

¹⁵³ En general se aplica el principio “*Arm’s length*”, en caso de no haberse aplicado este principio en la valoración, debe realizarse el ajuste correspondiente. La agencia canadiense de aduanas ha establecido un acuerdo previo sobre precios de transferencia conjuntamente con las autoridades fiscales para asistir a las entidades en materia de precios de transferencia no sobre métodos sino sobre valoraciones para bienes específicos. Sigue las directrices de la OCDE con respecto a métodos: preferencia por tres métodos: distribución de utilidades y TNMM como último recurso. Fuertes deberes de documentación y sanciones. Uso de comparables secretos no excluido. Vid. PRZYSUSKI, M., “Canada”, en *Tax Planning International Special Report*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 19-23.

¹⁵⁴ ASHLEY, S., “Takeda Pharmaceuticals announces Japan MAP failure”, en *TP Week*, 22 de noviembre de 2011, Reino Unido 2011. Empresas como Takeda, intentan refugiarse a través del MAP sin éxito: «*Takeda Pharmaceuticals has announced that its mutual agreement procedure (MAP) with the National Tax Agency in Japan did not result in an agreement with the US. The company applied for the MAP in July 2008 to eliminate \$1.1 billion of double taxation between the two revenue authorities. The double taxation began with a correction notice, issued by the Osaka Regional Tax Bureau, on the transfer pricing of the company’s transactions with TAP Pharmaceuticals, based in the US, of Prevacid, a drug for the treatment of peptic ulcers. TAP Pharmaceuticals was a 50-50 joint venture between Abbott Laboratories and Takeda America Holdings (which is a wholly owned subsidiary of Takeda). When the TAP joint venture was dissolved in April 2008, TAP was merged into Takeda Pharmaceuticals North America (TPNA) the following June. TPNA is a 100% subsidiary of Takeda America Holdings. The correction notice issued by the Osaka tax bureau concluded that the profits earned in the US for the supply and licensed transactions of Prevacid between Takeda and TAP were underestimated in allocation for Takeda over a six-year period from fiscal year ending March 2000 through to 2005. Takeda paid the \$1.1 billion tax due and then filed for MAP. Following the recent announcement that the process has failed, Takeda intend to reapply for investigation with the Osaka tax bureau. Lessons to learn Mike Patton, of DLA Piper and an ex-member of the Chief Counsel Office at the IRS in the US, said the tax treaties that exist between countries state that the two countries must try to resolve disputes*

Reflejados en el ejercicio fiscal 2007¹⁵⁵, teniendo en cuenta que, en septiembre de 2006, ha culminado el expediente abierto en EE.UU. la empresa ha tenido que pagar más de 7,7 mil millones de dólares por operaciones vinculadas con precios de transferencia entre los años 1989 y 1996¹⁵⁶.

through MAP: "So I guess one thing taxpayers should be aware of is that there's no guarantee the competent authorities will reach an agreement." Patton referred to the GlaxoSmithKline dispute between the US and the UK where neither competent authority was able to reach an agreement, and the company ended up being taxed twice. "The consequence of not reaching agreement is economic double taxation, unless the taxpayer can successfully contest the adjustment within the country that has proposed it," said Patton. Patton said the problem for Takeda was that the adjustment was proposed in Japan which, compared to other countries, where the track record for opposing the revenue was not so good: "Having a large amount in issue does lessen the likelihood of a case being solved, unless one country is willing to massively concede." Taxpayers are advised not to make assumptions. "I guess that the lesson would be that a transaction with 50-50 joint venture is clearly recognised within a scope of transfer pricing audit even when a tax payer feels that they do not have control over the transfer price," said Nobuo Mori of NERA Economic Consulting, Japan. "Another surprise is that it is extremely rare in my experience that the MAP process between the US and Japan eventually fails, particularly for the large profile case such as this," said Mori. "Thus MAP process is not perfect, tax payers have to make efforts to make it successful, rather than being passive, yet they always have to give some weights on alternative processes. It is also important that tax payers can try to resolve disputes beforehand through APAs.».

¹⁵⁵ Cfr. GLAXOSMITHKLINE Resultados 2007, 7 de febrero de 2008, p. 15: "The Group's main open tax issues are in the UK, the US, Canada and Japan. GSK continues to be in dispute with HMRC primarily in respect of transfer pricing and Controlled Foreign Companies ('CFC') matters for the years 1994 to date. HMRC have not yet formalised claims in respect of these matters and GSK is seeking to resolve them in discussions with HMRC. There continues however to be a wide difference between the Group and HMRC positions, which may ultimately need to be settled by litigation. Following its audit of the period 2001 to 2003, the IRS has in Notices of Proposed Adjustment challenged deductions arising from intercompany financing arrangements for those years, which the company disagrees with and will vigorously contest. GSK estimates that the IRS claim for tax and interest at 31st December 2007 net of federal tax relief for these years, is \$680 million. GSK believes, supported by external professional advice, that this claim has no merit and that no adjustment is warranted. If, contrary to GSK's view, the IRS prevailed in its argument before a court, the company would expect to have an additional liability for the four year unaudited period 2004-2007 proportionate to its liability for the three year audited period 2001-2003. In the event that the company is not able to resolve this issue with the IRS, a court decision would not be expected before 2010. Lower courts in Japan have upheld claims by the tax authorities for Yen 39 billion (£177 million) relating to Japanese CFC legislation. The company has paid and fully provided for the full tax but is pursuing a claim for refund to the Japanese Supreme Court. In Canada a court hearing in respect of transfer pricing in the early 1990s was completed in July 2007. GSK is still awaiting the court's judgement. GSK uses the best advice in determining its transfer pricing methodology and in seeking to manage transfer pricing and other taxation issues to a satisfactory conclusion and, on the basis of external professional advice, continues to believe that it has made adequate provision for the liabilities likely to arise from open assessments. The ultimate liability for such matters may vary from the amounts provided and is dependent upon the outcome of litigation proceedings and negotiations with the relevant tax authorities." Disponible en internet, 26/08/2011, 20:31 H.PM: <<http://www.gsk.com/investors/reports/q42007/q42007.pdf>>.

¹⁵⁶ Ver la web del IRS: *notice of deficiency of taxable income for period 1989 to 1996 and the petition of Appeal of the Glaxo Group T.C: 5750-04*, 4 de febrero de 2004, el anuncio fue realizado el 11 de septiembre de 2006 en www.irs.gov; el litigio ha continuado para los ejercicios fiscales siguientes a 1996. De tal forma que como señala *Op. Cit.* GARCÍA RODRÍGUEZ, J.M., "Tax Shelters y fraude: detección y control de la planificación fiscal abusiva. Análisis de la experiencia estadounidense", en *Crónica Tributaria*, nº 140/2011,

Si ponemos el foco en el capital intelectual y los intangibles generadores de valor en las empresas, nos encontramos que todas las Administraciones, junto a la OCDE, están poniendo énfasis en la gestión que se realiza con respecto a estos bienes y la prestación que de ellos se deriva¹⁵⁷, los servicios de publicidad –el vendedor silencioso-, junto a la aplicación del método basado en el reparto de beneficios¹⁵⁸.

Los países de la OCDE siguen las Directrices, por ejemplo España, o el Reino Unido, mientras otros Estados liderados por Estados Unidos y Australia¹⁵⁹, han introducido

Ed. IEF, Madrid 2011, p. 156. Se trata de un acuerdo mediante el cual se llegó a una transacción extrajudicial para resolver el recurso pendiente ante la corte tributaria (*Tax Court*) que afectaba a los ejercicios de 1998 a 2000 y otros aspectos no pendientes de juicio que abarcaban los ejercicios 2001 a 2005. La cuestión subyacente se trata fundamentalmente de precios de transferencia que afectaban a pagos inter grupo relativos a intangibles desarrollados por la matriz del Reino Unido, que además poseía los derechos de marca. El importe a pagar por Glaxo cubre tanto impuestos federales como estatales (de los estados federados) y locales y a ello hay que añadir la renuncia a la devolución solicitada por Glaxo y que ascendía a 1,8 mil millones de dólares.

¹⁵⁷ NEVADO PEÑA, D., y LÓPEZ RUÍZ, V.R., *El capital intelectual*, Ed. Financial Times Prentice Hall, Madrid, 2002, p.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, 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.”

¹⁵⁸ MUSELLI, A., y MARCHETTI HUNTER, D., “Glaxo Transfer Pricing Case: Economic Rationale, Legal Framework and International Issues ”en *IBFD International Transfer Pricing Journal*, mayo/junio 2007, pp. 165-173: “*The conflict among the tax authorities of different countries would lead a non-cooperative environment with a lower global tax base; in fact each country’s tax authorities seek to increase their own tax revenues, but the result is the double taxation of corporate profits, a depressed level of international trade and consequently all involved governments are going to loose tax revenues. To solve the problems, it is no sufficient that countries agree to standardize their legislations to OECD shared principles because they should also agree to arbitrate the disputes arising among tax authorities in actualizing those principles.*” Concluyendo “*Indeed, Glaxo represents the largest fiscal dispute that has ever occurred in the world, despite the fact that the tax authorities of both countries involved in the dispute (United States and the United Kingdom) might apply the same OECD principles regarding the arm’s length standard. The US and UK tax authorities did not reach a mutual agreement to allocate integrated profits of the Glaxo business simply because each one was convinced that the tremendous profit generated from Zantac sales in the United States might be taxed in its own country.*”

¹⁵⁹ Los ajustes en materia de precios de transferencia deben realizarse de acuerdo con la legislación doméstica con respecto a las operaciones no fijadas de acuerdo al principio *arm’s length*. Cualquier cambio de valor debido a no haber valorado la transacción a precio de mercado tiene como efecto un ajuste en la base imponible, como intereses o bien como beneficios. Con respecto a los socios partícipes o accionistas será

cambios críticos en la legislación sobre precios de transferencia, señala Giles HILLMAN¹⁶⁰:
“As tax administrations are competing for a share of the same profits pie these initial changes have lead to a transfer pricing legislation arms race with tax administrations around the world scrambling to update their domestic legislation to ensure that they are not treated as a soft touch by multinational enterprises”.

Las principales variaciones afectan dependiendo de cada jurisdicción con respecto a la carga de la prueba, en España cambia la carga de la prueba, anteriormente era la Administración, y ahora es el contribuyente el que debe probar que valora a precios de mercado, la exigencia de una actividad probatoria, sitúa a la empresa en una situación especialmente delicada, teniendo en cuenta cualquiera de los métodos que establece e indica

tratado como un reparto de dividendos. Cualquier método es válido, pero debe ser especialmente justificada y motivada la utilización del método de reparto de beneficios. Los contribuyentes están obligados a presentar la documentación contenida en el listado detallado 25A (disponible en la red, 11 de agosto de 2011, 12:35H. P.M.: <http://www.ato.gov.au/content/downloads/NAT2639_6.05_BW.pdf>), con la declaración anual del impuesto, incluyendo en el listado los métodos utilizados. Los acuerdos previos con la Administración son recomendados. Sucede de igual manera con Nueva Zelanda, Los ajustes en materia de precios de transferencia deben ser realizados en el caso de no ajustarse al principio “arm’s length”, para ello los contribuyentes pueden utilizar uno o más de los cinco métodos contemplados por la OCDE:

- (1) *Comparable uncontrolled Price method*;
- (2) *Resale Price method*;
- (3) *Cost plus method*;
- (4) *Profit Split method*;
- (5) *Comparable profits method*;

El análisis de comparabilidad a través del uso de comparables está permitido. Es posible celebrar acuerdos previos de valoración con la autoridad fiscal.

- Regulación: 30 de octubre de 1997

- Contempla cinco métodos al mismo nivel, incluyendo el TNMM permitido como alternativa al CPM.

- Regla del mejor método.

- Escala de la aplicación “arm’s length” consecuente con OCDE

- Carga de la prueba del contribuyente, de que ha determinado el mejor método que se puede aplicar.

- Enfoque flexible; no preceptuado, reglamento exhaustivo; referencia a las Directrices de la OCDE, a las de Australia, y el reglamento de Estados Unidos.

Australia, a través del Ministerio de Finanzas, el 1 de noviembre de 2011, disponible en la red: http://www.treasury.gov.au/documents/2219/PDF/Review_of_transfer_pricing_rules_CP.pdf, ha abierto un periodo de consultas, ha llevado a cabo novedades en la materia, con una aplicación retroactiva desde 2004, realizando una actualización de las normas sobre precios de transferencia, una puesta al día con respecto a las demandas que exige estar en línea con las directrices de la OCDE 2010, con respecto a los métodos basados en el beneficio, la elección del mejor método, el más apropiado, sumando unos deberes de documentación, con un procedimiento sancionador en caso de incumplimiento, de tal forma que justifique el precio acordado en las operaciones vinculadas. Disponible en internet, el 29 de diciembre de 2011, 17:32H PM. URL: <http://www.treasury.gov.au/documents/2219/PDF/Review_of_transfer_pricing_rules_CP.pdf/>; <<http://law.ato.gov.au/atolaw/DownloadNoticePDF.htm?DocId=TXR%2FTR20111%2FNAT%2FATO%2F00001&filename=pdf/pbr/tr2011-001.pdf&PiT=99991231235958>>.

¹⁶⁰ HILLMAN, G., “Transfer Pricing”, en *The OFC Report 2007*, Ed. Campden Londres, Reino Unido 2007, p. 13.

el Art. 18 LIS, o cualquier otro que se le sume en un futuro, hacen que encontremos un valor unívoco, que se traslade a una cifra aritmética acatada por todos, incluso dentro del grupo donde la elaboración de la documentación de los precios de transferencia puede llegar a ser utilizado en la empresa multinacional para dirimir conflictos internos sobre la materia¹⁶¹, por lo que estamos ante la introducción o refuerzo de los deberes de documentación¹⁶², y con el establecimiento de las sanciones por el incumplimiento de los deberes de documentación, por no informar sobre una operación realizada entre la matriz y una filial, incluso si ambas no son españolas.

3. EL FORO CONJUNTO DE LA UNIÓN EUROPEA EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU INFLUENCIA EN LOS DEBERES DE DOCUMENTACIÓN

El Foro Europeo sobre Precios de Transferencia se crea en el año 2002, a iniciativa del Reino de España, durante su presidencia de turno de la UE. Siendo el único grupo de trabajo que, bajo la protección de la Comisión, presenta una composición mixta entre Administraciones públicas y sector privado, el Foro está formado por un representante de cada Estado miembro¹⁶³, y 18 expertos del sector privado que son nombrados por mandato de dos años de duración, dónde están integrados también por ejemplo la asociación civil

¹⁶¹ Conflictos internos entre matrices y filiales, puede ser la antesala de multas fiscales millonarias, por ejemplo el directivo de una multinacional viaja a España con la documentación para convencer a la Inspección, que la filial ha valorado a mercado los precios de transferencia, la citada documentación puede que haya superado varias inspecciones en su país, y puede que precisamente esté ahí el problema, es tal la ofensiva internacional para revisar los precios de transferencia buscando evitar traslados de bases imponibles negativas de un Estado a otro, de forma que el visto bueno de la Administración del otro Estado con las operaciones con una filial española, indicando que la matriz no ha perjudicado al fisco, puede provocar que quién pida explicaciones de la operación sea la Inspección española.

¹⁶² Vid. BORKOWSKI, S.C., “Transfer Pricing Documentation and Penalties: How Much Is Enough?” en *International Tax Journal*, vol. 29, nº 2, primavera 2003, EE.UU. 2003, pp. 1-31.

¹⁶³ Los países miembros son todos los que componen la UE, actualmente los 28 Estados miembros: Austria, Alemania, Bélgica, Bulgaria, Croacia, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, y Suecia. Por parte del sector privado encabeza la lista el despacho de abogados CMS Bureau Francis Lefebvre, BDI (*Federation of German Industries*), BEPS Monitoring Group, Brose Fahrzeugteile GmbH & Co KG, Deloitte, EATLP (*European Association of Tax Law Professors*), Eurodad, Financial Transparency Coalition, Grant Thornton Société d'Avocats, International Tax Center Leiden (Transfer Pricing Research Center), A.P. Moller Maersk, NERA Economic Consulting, Network of Member Firms of PwC, Plansee Group, Prysmian Group, Repsol, TPCA (*Transfer Pricing Centre Association*) y AB Volvo.

Coalición sobre Transparencia Financiera¹⁶⁴, que realiza labores de concienciación cívico tributaria, y la Asociación Europea de profesores de Derecho Financiero y Tributario¹⁶⁵. La misión consiste en la proposición de soluciones pragmáticas para la consecución de una aplicación uniforme en el ámbito de la normativa europea en materia de precios de transferencia de las operaciones vinculadas.

La repercusión en los trabajos del Foro Conjunto de la UE en materia de precios de transferencia, tiene su origen en el estudio elaborado por la Comisión sobre la imposición societaria en la UE, que identificó la importancia creciente de los problemas tributarios relacionados con los precios de transferencia abogando por una acción decidida de las instituciones comunitarias para su resolución.

Fruto de esta recomendación, auspiciado bajo el mandato de la presidencia de turno española, la Comisión recomendó en su Comunicación al Consejo, al Parlamento Europeo, y al Comité Económico y Social, de 23 de octubre de 2001 sobre un mercado interior sin obstáculos fiscales¹⁶⁶, el establecimiento de un “Foro conjunto sobre precios de transferencia”¹⁶⁷ de la Unión Europea, con carácter permanente, integrado por un representante de cada uno de los Estados miembros como por 10 representantes del sector empresarial.

El Consejo General de la Unión Europea de 11 de marzo de 2002, aceptó la iniciativa de la Comisión en sus conclusiones generales para establecer el Forum Conjunto. El Foro está compuesto por expertos de todos los Estados miembros de la UE, la Comisión, y como hemos indicado, por representantes de la comunidad empresarial por un periodo de dos años renovables, actuando los Estados candidatos y la OCDE como observadores.

¹⁶⁴ Vid. <http://financiamtransparency.org/about/>

¹⁶⁵ Vid. <http://eatlp.org/>

¹⁶⁶ La Comisión en su Comunicación de 23 de octubre de 2001 pone de manifiesto los obstáculos de la fiscalidad en los diferentes países afectando a la actividad económica transfronteriza en el Mercado único y en cuanto a los posibles remedios menciona dentro del área de actuación prioritaria la normalización en las prácticas sobre precios de transferencia. Disponible en internet, 29 de octubre de 2011, 17:15H. P.M.: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2001:0582:FIN:ES:PDF>>.

¹⁶⁷ La Comisión Europea ha pretendido de esta forma desplegar la acción comunitaria presentando una conexión o incidencia directa con la regulación establecida en los CDIs.

El Foro tiene como principales objetivos la consecución de una aplicación más uniforme de las reglas tributarias sobre precios de transferencia en el seno de la UE, resolver las dificultades derivadas de la aplicación concreta del Convenio sobre Arbitraje, así como la proposición de mejoras no legislativas a la aplicación práctica de la normativa tributaria sobre precios de transferencia, a efectos de reducir la litigiosidad y sus costes.

El Foro reconoce la validez de las Directrices desarrolladas y publicadas por la OCDE sobre precios de transferencia, pero admite que son objeto de interpretaciones diferentes en cada Estado, en claro perjuicio a las exigencias del mercado interior.

Entre las cuestiones debatidas por el Foro destaca la elaboración de un Código de Conducta relativo a la aplicación del Convenio de Arbitraje, y la discusión de la coordinación de la normativa reguladora de la documentación exigible en apoyo a la política de los precios de transferencia practicada por las empresas que operan en el ámbito europeo, así como otras cuestiones derivadas de la diferente interpretación de las Directrices sobre Precios de Transferencia elaboradas por la OCDE.

Teniendo presente que los precios de transferencia y las normas que los rigen tienen por objeto evitar la alteración de las bases imponibles en cada una de las jurisdicciones fiscales, estableciendo reglas sobre la implementación que se debe dar a cada entidad con respecto a su base imponible, evitando así verse afectada inequitativamente de los impuestos que debe satisfacer en virtud de su soberanía fiscal.

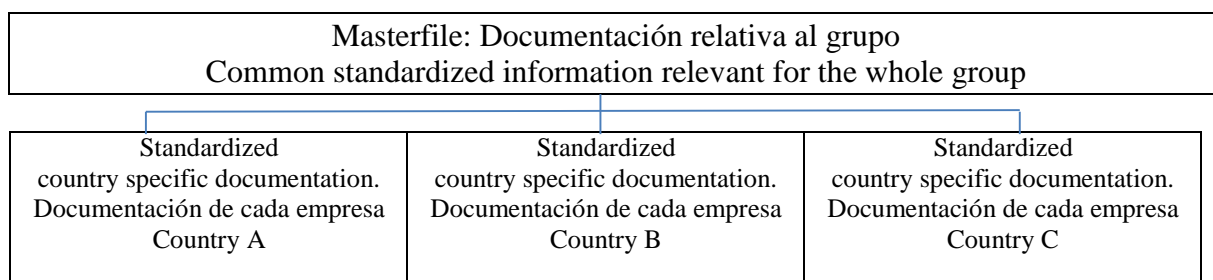
De tal forma que las autoridades fiscales competentes de los diversos Estados pueden revisar y objetar los valores de los bienes y servicios que se fijan, puesto que cada Administración buscará obtener la mayor recaudación de los impuestos directos, evitando que las empresas multinacionales trasladen las utilidades a otras naciones con una carga impositiva menor o nula tributación¹⁶⁸.

¹⁶⁸ Vid. OGUTTU, A.W., "A Critique on the OECD Campaign against Tax Havens: Has It Been Successful - A South African Perspective", en *Stellenbosch Law Review*, vol. 21, nº 1, Sudáfrica 2010, pp. 172-200; DE BOYNES, N., MESSAGE, N., BACHELLERIE, P.A., "Tax Havens Go on Probation", en *International Business Law Journal*, vol. 2009, nº 4, Reino Unido 2009, pp. 512-524.

Los precios de transferencia desde la óptica de la Administración tributaria son un mecanismo para que se pague el impuesto en el lugar dónde efectivamente se genera el hecho imponible.

El objetivo de esta reforma era el alineamiento y adaptación del régimen fiscal español de las operaciones vinculadas, aprobado en 1995, a las reglas predominantes en este ámbito entre los países occidentales y en especial los de la Unión Europea¹⁶⁹, que se inspiran en las Directrices de la OCDE y en los trabajos del Foro Conjunto sobre Precios de Transferencia que se instaura bajo la presidencia española de la Unión en el año 2002, suponiendo un gran avance en la materia, que ha servido de inspiración para la regulación y adaptación de la materia a las nuevas exigencias de documentación.

EU TP Documentation Approach. Estructura.



Fuente: http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/index_en.htm.
 DOC: JTPF/019/REV3/2003/EN (marked version), S. 106.

El Informe maestro –*Master File*, deberá contener:

- Descripción general de negocios incluyendo cambios en la estrategia de negocios en relación al ejercicio anterior.
- Estructura organizacional, legal y operacional del grupo.
- Identificación de las empresas vinculadas involucradas en las transacciones controladas.
- Descripción general de las transacciones controladas.
- Descripción general de las funciones y riesgos.

¹⁶⁹ Vid. VOLLEBREGT, H., “The European Union’s Progress in Transfer Pricing: An Update”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, 5 de marzo de 2004, vol. 12, nº 20, Ed. Tax Management Inc. BNA, EE.UU. 2004, pp. 976 y ss.

- Propiedad de intangibles –patentes, marcas, *Know how*-, así como cánones pagados o recibidos.
- Descripción de la política de precios de transferencia del grupo y evidencia de su valor de mercado.
- Detalle de los acuerdos de costes compartidos y acuerdos previos de valoración.
- Información complementaria relevante según sea requerida.

Documentación específica por país:

- Descripción detallada de la empresa y de su estrategia de negocio, incluyendo cambios en la misma respecto al ejercicio anterior.
- Detalle de las transacciones controladas específicas de cada país.
- Detalle del análisis de comparabilidad efectuado.
- Explicación sobre la selección y aplicación del método de precios de transferencia.
- Información relevante en relación a los comparables internos y externos.
- Descripción de la ejecución y aplicación de la política de precios de transferencia.

Es preciso analizar las particularidades contempladas en la documentación, en cuanto a la motivación de las operaciones vinculadas y la justificación de los precios de transferencia, desde distintas ópticas jurídicas, pero teniendo presente como denominador común el consenso generado y plasmado en las Directrices de la OCDE. Quedando relacionado con la aplicación y comparación-armonización del Derecho comparado¹⁷⁰, aplicable a cada entidad, para concluir de la forma en que el derecho sirve como base para la elaboración de la documentación o reelaboración según sea el caso de las operaciones vinculadas.

¹⁷⁰ LERNER, P., “Sobre armonización, Derecho comparado y la relación entre ambos”, en *Boletín mexicano de Derecho Comparado*, nueva serie, año XXXVII, núm. 111, septiembre-diciembre de 2004, p. 937: “El derecho comparado se pone al servicio de la armonización y crea marcos metodológicos acordes, tanto en lo que se refiere a la forma de encarar el trabajo comparativo como en la aspiración de encontrar el más amplio común denominador entre distintas tradiciones jurídicas”.

Con el propósito de crear beneficios, localizar nuevas o alternativas bases de negocio en países con una baja tributación, o bien con un régimen privilegiado de tributación. Los puntos a considerar son:

- Si se constituye una entidad en el extranjero: dónde va a estar la sede de dirección efectiva.
- Existe verdadera deducción por doble imposición en los accionistas.
- Cuando queda gravado un negocio en el extranjero.
- ¿Es la estructura viable comercialmente?
- ¿Existirá gravamen adicional porque ciertos gastos no son deducibles?
- ¿Existen incentivos y deducciones fiscales en el país de la fuente?
- ¿Qué impacto tienen otros impuestos?

Teniendo en cuenta que prácticamente la legislación de todos los países contienen disposiciones específicas para definir la incidencia de las operaciones vinculadas, contando con reglas con efectos preventivos de la elusión o evasión fiscal.

Estas prevenciones han existido desde comienzos del siglo XX, a partir de los estudios sobre la doble imposición de la Sociedad de Naciones, que comenzaron en 1921, y del Modelo de Convenio de 1943. El aspecto referido a los precios de transferencia fue incorporado en el párrafo primero del Artículo 9 del Modelo de Convenio de la OCDE en 1963, con la adopción del principio “*arm’s length*”¹⁷¹.

¹⁷¹ Artículo 9º del Modelo de Convenio Fiscal sobre la Renta y sobre el Patrimonio, Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE: “Empresas asociadas. 1. Cuando: a) una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante, o; b) unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante, y, en uno y otro caso, las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia. 2. Cuando un Estado contratante incluya en los beneficios de una empresa de ese Estado-y someta, en consecuencia, a imposición- los beneficios sobre los cuales una empresa del otro Estado contratante ha sido sometida a imposición en ese otro Estado, y los beneficios así incluidos son beneficios que habrían sido realizados por la empresa del Estado mencionado en primer lugar si las condiciones convenidas entre las dos empresas hubieran sido las que se hubiesen acordado entre empresas independientes, ese otro Estado practicará el ajuste correspondiente de la cuantía del impuesto que ha percibido sobre esos beneficios. Para

Dentro del protocolo de buena gobernanza, operaciones multilaterales¹⁷², fruto de los planes de acción de la OCDE convenio multilaterales, España tiene firmados 85 convenios, y 13 actualmente en tramitación para evitar la doble imposición.

El asesoramiento tributario viene impulsado por:

- El ahorro que puede suponer posponer el pago de impuestos a un tiempo futuro, diferimiento de la tributación.
- Los beneficios fiscales que se pueden obtener mediante una calificación adecuada de los activos financieros.
- La reducción de la carga tributaria mediante la adopción de fórmulas jurídicas adecuadas, como por ejemplo la técnica de los precios de transferencia.
- El aprovechamiento de sistemas fiscales con baja tributación, para la obtención de mayores beneficios.

Ahora bien, tales elementos se encuentran frenados por diversas medidas que han adoptado los Estados modernos para impedir que la planificación se convierta en una forma de encubrir la evasión fiscal, tendentes a limitar los abusos que se puedan llevar a cabo.

La frontera entre planificación y evasión es la misma que entre legalidad e ilegalidad. También se utiliza el sinónimo de planificación el término de elusión pues, como su mismo nombre indica, se pretende eludir, evitar o reducir determinadas cargas tributarias, pero siempre dentro de los límites que nuestra legislación establece.

Por ello el objetivo debe ser limitar las exigencias formales que fomenten y favorezcan el intercambio de información¹⁷³, cumpliendo a su vez con el interés del mercado¹⁷⁴.

determinar dicho ajuste se tendrán en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio y las autoridades competentes de los Estados contratantes se consultarán en caso necesario.”

¹⁷² Vid. LI, D., EDEN, L., HITT, M.A., IRELAND, R.D., y GARRET, R.P., “Governance in Multilateral R&D Alliances”, *Research Paper N° 2012-15*, 17 de mayo de 2011, Mays Business School, Texas A&M University, EE.UU. 2011, pp. 1-20. Disponible en: <<http://ssrn.com/abstract=1994466>>.

¹⁷³ La resolución del Consejo y de los representantes de los estados miembros sobre la consecución por etapas de una Unión Monetaria y Económica en la Comunidad trajo como consecuencia la revitalización de los estudios y propuestas para la armonización de la imposición directa. Una de las preocupaciones de la

A nivel supranacional, ha tenido importancia destacada el Código de Conducta de la Comisión europea, primero con el documento de 23 de octubre de 2001, sobre la fiscalidad de las compañías en el marco del mercado europeo; y en segundo lugar, los trabajos realizados por el Foro Europeo en materia de Precios de Transferencia, concluyendo su trabajo con el Código de Conducta en junio de 2006, en materia de documentación.

El movimiento en Europa como ya hemos indicado, se inicia con el Foro Conjunto de Precios de Transferencia de la Unión Europea (FCPT)¹⁷⁵ que es el que ha elaborado un proyecto cuya finalidad es conseguir una aplicación más uniforme de la normativa sobre Precios de Transferencia en el seno de la Unión Europea, teniendo en España efectos interpretativos.

La recomendación es centralizar la empresa multinacional, reduciendo la carga de cumplimiento gracias al “*Master file*”, porque la documentación está a menudo disponible y podría ser procesado en el nivel de la oficina central, es la consecución de la búsqueda de un sistema unificado para Europa. Sin embargo, el “*Master file*” tiene la desventaja de grupos descentralizados o para el caso de las pequeñas empresas. Por lo tanto, el uso del “*Master*

Comisión en esta área era el fraude fiscal, que alteraba la competencia y daba lugar a injustificados e injustificables movimientos de capital. La cooperación administrativa, contemplada ya en los Convenios para evitar la doble imposición, constituía un instrumento básico para luchar contra el fraude, que la Comisión estimaba debía de tener una nueva dimensión si era objeto de una regulación comunitaria. Por ello presentó una comunicación al Consejo el 22 de noviembre de 1974 que, bien acogida por el mismo, dio lugar a la Resolución del Consejo de 10 de Febrero de 1975, relativa a las medidas que deben tomarse por la Comunidad en el ámbito de la lucha contra el fraude y la evasión internacionales, en la que se ordenaba a la Comisión que propusiera las medidas apropiadas para regular el intercambio mutuo de información que pudiera afectar a los impuestos sobre la renta o los beneficios. La Comisión, cumpliendo el encargo recibido, rápidamente redactó una propuesta de directiva relativa a la asistencia mutua entre las autoridades competentes en los estados miembros en el ámbito de los impuestos directos que fue aprobada por el Consejo, convirtiéndose en la Directiva 77/799/CEE del Consejo de 19 de diciembre de 1977. El alcance de esta Directiva fue ampliado al Impuesto sobre el Valor Añadido por la Directiva del Consejo 79/1070/CEE, de fecha 6 de diciembre de 1979. Posteriormente, la Directiva 92/12/CEE de 25 de febrero de 1992 extendió de nuevo su ámbito de aplicación al incluir también a los impuestos especiales armonizados. En la actualidad, la citada Directiva 77/799/CEE se aplica sólo a los impuestos directos y a los impuestos sobre las pólizas de seguros. La mayor necesidad de cooperación en el impuesto sobre el valor añadido y los impuestos especiales ha hecho regular específicamente la asistencia administrativa en estas áreas, siendo las normas que en ellas se aplican el Reglamento 1978/2003/CE del Consejo, para el IVA, y el Reglamento 2073/2004/CE del Consejo, para los impuestos especiales.

¹⁷⁴ En este sentido cabe destacar el modelo estadounidense “Check the box”, disponible en la red, 28/07/2013: <<http://pace4jobs.org/files/Check%20the%20Box%207-28-09%20FINAL.pdf>>.

¹⁷⁵ El FCPT es un grupo de trabajo de la Comisión constituido en octubre de 2002 con una composición mixta formada por expertos de todos los Estados miembros y del sector empresarial.

file” es opcional para los contribuyentes, dentro de su planificación estratégica, la centralización frente a la externalización.

El objetivo de la UE es el acercamiento constante en todas las jurisdicciones de la Unión europea. Medidas que podrían facilitar la adopción de soluciones coordinadas entre los Estados miembros al interior de la UE son:

- Fomentar la cooperación administrativa eficaz.
- Aprovechar plenamente las posibilidades que ofrecen las Directivas sobre asistencia mutua (77/799/CEE).
- Instaurar el reconocimiento mutuo del valor de los activos transferidos, determinado por otro Estado miembro como valor de base a efectos tributarios.
- Establecer un procedimiento para la resolución de las posibles diferencias en la valoración, un mecanismo de resolución de litigios vinculante similar al previsto en el Convenio de arbitraje de la UE o un mecanismo generalizado para solucionar el problema de la doble imposición dentro de la UE.
- Utilizar métodos informáticos normalizados que garanticen eficazmente y con la máxima rapidez el intercambio de información.

Considerando las exigencias de documentación onerosas que han sido impuestas en varios países de la Unión años recientes. En particular, la aceptación de búsquedas pan-europeas debería ayudar a los contribuyentes a reducir sus esfuerzos considerablemente comparados a una situación donde los fuerzan a proporcionar pruebas de magnitud en cuanto a esfuerzos materiales, económicos y personales, sobre la justificación de sus precios de transferencia en una base de jurisdicción por jurisdicción.

Es preciso mencionar la importancia creciente de la resolución de conflictos a través de los acuerdos previos de valoración¹⁷⁶, nos vamos a encontrar con el aumento de los

¹⁷⁶ UCKMAR, V., *Corso di Diritto Tributario Internazionale*, Ed. CEDAM, Verona, Italia, 1999, p. 66: “*Al fine di ridurre le controversie vengono utilizzate clausole di salvaguardia, le cosiddette Safe Harbours, ed accordi preventivi tra contribuenti ed amministrazione finanziaria per la determinazione dei prezzi. Le raccomandazioni in tema di Safe Harbours e di APA.*”

acuerdos previos de valoración en las operaciones vinculadas, sobre todo más con entidades extranjeras que españolas, con el objetivo de llegar a un acuerdo para que la empresa se centre en su negocio y no en potenciales contingencias fiscales.

3.1. Los primeros informes del Foro¹⁷⁷

El **primer informe** del Foro Conjunto en materia de Precios de Transferencia, recoge los trabajos desarrollados desde la primera reunión de octubre de 2002, hasta la sexta de diciembre de 2003. Durante este periodo, el Foro examinó cuestiones de procedimiento relacionadas con la mejora del funcionamiento práctico del Convenio de Arbitraje¹⁷⁸ y determinados aspectos relacionados con los procedimientos amistosos previstos en los

¹⁷⁷ Cfr. <http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/index_en.htm>

¹⁷⁸ El Convenio de Arbitraje no es una norma de derecho comunitario sino de derecho convenido. Se trata de un convenio multilateral que incorpora como elemento diferencial la institución del arbitraje como medida para asegurar la eliminación de la doble imposición en el ámbito de las relaciones entre empresas asociadas en el seno de la UE. Aunque inicialmente el convenio fue firmado por todos los Estados en 1990, la efectiva entrada en vigor estaba condicionada a la posterior ratificación de todos ellos, hecho que se demoró hasta 1995. Además, el convenio limitó su aplicación temporal a cinco años por lo que el 31 de diciembre de 1999 expiró. Aunque los Estados firmaron el Protocolo de prórroga del convenio el 25 de noviembre de 1999 (que modificó la duración limitada del texto original estableciendo una duración indefinida), en el momento de iniciarse los trabajos del FCPT no todos los Estados habían ratificado el Protocolo. Por ello, el Convenio de Arbitraje simplemente no estaba vigente a pesar de que algunos Estados reconocían su aplicación a condición de reciprocidad de modo que las empresas asociadas europeas no podían utilizar este instrumento para eliminar la doble imposición. Por consiguiente, entre los temas de mejora que se identificaron destaca, en primer lugar, la necesidad de impulsar la ratificación aún pendiente por parte de algunos Estados, circunstancia previa e imprescindible para la efectiva aplicación del Convenio de Arbitraje. Dicho impulso fructificó, puesto que el último Estado ratificó el Protocolo el 4 de agosto de 2004 por lo que el CA volvió finalmente a estar vigente el 4 de noviembre del mismo año. A consecuencia del retraso de dicha ratificación se ha generado un período transitorio caracterizado por diferentes interpretaciones en cuanto a la posible invocación y aplicación del CA. El FCPT analizó dichas posiciones, pero, más que proponer una solución única, dado lo limitado de sus efectos al haber pocos casos afectados, optó simplemente por dar transparencia y publicar las distintas interpretaciones. La parte más relevante de los trabajos se centró en aspectos de procedimiento relacionados con la mejora del funcionamiento práctico del CA donde el Foro consiguió conclusiones sustantivas. En este sentido, y a título de simple enumeración, se abordaron cuestiones relacionadas con la fecha de inicio del período de tres años, que es el plazo durante el cual se puede presentar un caso a una autoridad competente. Igualmente se alcanzaron acuerdos sobre la fecha de inicio del período de dos años previsto para el procedimiento amistoso, es decir, la primera fase a que se refiere el CA; sobre los principios que han de presidir el desarrollo del procedimiento amistoso tales como la aceleración del procedimiento, suspensión del ingreso de la deuda tributaria, transparencia y participación de los contribuyentes; sobre el desarrollo del procedimiento arbitral, que, tras el procedimiento amistoso, constituye la segunda fase del CA. Con el ánimo de acelerar la implantación de sus conclusiones, el FCPT consideró que el mejor modo de proceder era presentar a la Comisión un proyecto de Código de Conducta sobre la aplicación del CA para someterlo a aprobación por medio de una Resolución del Consejo. El Código de Conducta no constituye una fuente de derecho comunitario y por consiguiente no afecta a los derechos ni a las obligaciones de los Estados miembros, ni a los ámbitos de competencia de los mismos o de la Comunidad resultantes del CA, pero constituye un verdadero compromiso político de los Estados miembros. Es, en definitiva, un instrumento de soft law que desarrolla no solamente criterios interpretativos consensuados de las disposiciones del CA sino que influye directamente la operativa y la actividad, fundamentalmente de las Administraciones, en este procedimiento.

convenios para evitar la doble imposición entre los Estados miembros. Además el Foro se centra en el estudio de la aplicación de los deberes de documentación en la zona de Asia Pacífico sobre la implementación llevada a cabo por la Asociación de Administraciones Tributarias del Pacífico (PATA)¹⁷⁹, que incluye a Australia, Canadá, Japón y Estados Unidos. De este modo, asumiendo íntegramente las conclusiones del FCPT, el Consejo adopta el Código de Conducta referido a la aplicación del Convenio 90/436/CEE, de 23 de julio de 1990, cuyas principales aportaciones, siguiendo a Montserrat TRAPÉ VILADOMAT¹⁸⁰ pueden sintetizarse en los siguientes puntos:

- 1) Puntualización sobre la fecha de inicio del plazo para presentar un caso Se analizó la fecha de inicio del plazo para presentar un caso.
- 2) Interpretación del momento del inicio del período de dos años de duración de la primera fase o fase amistosa en la que las Administraciones intentan llegar a un acuerdo para eliminar la doble imposición.
- 3) Desarrollo de los principios y operativa procedimental de la fase amistosa del Convenio de Arbitraje.
- 4) Desarrollo del procedimiento de la segunda fase del CA, es decir, durante la fase arbitral.
- 5) Suspensión del ingreso de la deuda tributaria.

El **segundo informe** del Foro, trata la documentación europea sobre Precios de Transferencia aprobó en su reunión de junio de 2004, el informe que recoge los resultados de los trabajos y deliberaciones desde enero del 2004 a abril del 2005 que se han focalizado, de acuerdo con el mandato recibido, en el análisis de la documentación específica vinculada al área de precios de transferencia. La simple existencia de distintos paquetes de documentación que respondan a distintas normativas dentro de un mismo grupo puede representar un verdadero obstáculo para las compañías especialmente para las pequeñas y

¹⁷⁹ Vid. <<https://www.nta.go.jp/kohyo/katsudou/shingi-kenkyu/kokusai020617/pdf/01.pdf>>.

¹⁸⁰ TRAPÉ VILADOMAT, M., “El Foro sobre Precios de Transferencia en la Unión Europea”, en *Nuevas tendencias en Economía y Fiscalidad Internacional*, Revista ICE nº 825, Ed. Ministerio de Economía, septiembre-octubre 2005, Madrid 2005, p. 164.

medianas empresas, que operan en distintos países dentro de la Unión. Por estas razones, el FCPT realizó el examen de la documentación con un doble objetivo: garantizar a las administraciones una documentación adecuada para poder, efectivamente, ejercer las funciones de examen y control que le son propias y limitar los costes de cumplimiento para las empresas. Este doble objetivo se desea alcanzar diseñando un paquete de documentación parcialmente estandarizado, de acuerdo con los principios y contenido que figuran en el informe del FCPT. Este informe, aprobada su versión definitiva en la reciente reunión de junio de 2005, y de nuevo con un consenso total entre todos los miembros del FCPT tanto del sector público como del privado.

Los Principios que inspiran la propuesta europea de documentación de precios de transferencia (*European Transfer Pricing Documentation*, EUTPD) son de estandarizar, dentro del marco territorial de los Estados que integran la UE, la documentación mínima que permita a una Administración fiscal efectuar un análisis general sobre la política de precios de transferencia de una entidad o de una o varias transacciones concretas.

En consecuencia, en el ámbito del EUTPD, no se incluye toda la hipotética información que puede solicitarse a un contribuyente en el curso de una comprobación fiscal, -lo cual es exclusiva decisión de la Administración que lleva a cabo la comprobación-, sino aquella información que se suele o puede pedir a un contribuyente, ya sea en un requerimiento o al inicio de una comprobación inspectora, con la finalidad de evaluar su grado de riesgo fiscal en esta área. Dado que, como se ha indicado, cualquier Administración fiscal tiene la potestad, en el curso de una comprobación fiscal, de solicitar aquellos documentos e información que considere oportunos, facultad que viene regulada por normas de Derecho interno y que no ha de verse afectada por las conclusiones del FCPT, éste ha estimado que, en materia de documentación, el campo que permite un avance sustantivo respecto de la situación actual es aquél donde quepa un acuerdo sobre la concreción y sistematización de la documentación. Este acuerdo, circunscrito a la documentación soporte para efectuar un análisis general de la política de precios de

transferencia de un grupo empresarial, se ha alcanzado, como se ha indicado, en la reciente reunión del FGPT de junio del año 2005. El punto de partida es considerar que existe unanimidad sobre la necesidad de que el contribuyente documente el procedimiento y resultado de la valoración de sus operaciones con otras entidades vinculadas, en consonancia con los criterios de la OCDE. Sobre esta base común, la filosofía que inspira este proyecto es el intento de minimizar el coste que le puede suponer a una empresa la preparación de esta documentación específica, garantizando a la vez a las Administraciones fiscales el ejercicio de sus facultades de comprobación. Los representantes del sector privado han apreciado muy positivamente este avance al considerar que una estandarización de este contenido sustancial de la obligación de documentación, mediante una más detallada descripción de la misma, ofrece al contribuyente mayores garantías y reduce los costes de preparación de la documentación puesto que el formato e incluso los documentos pueden ser muy similares en los distintos países de la UE. Con ello, se evita que el contribuyente deba preparar dossiers con contenidos similares pero formas de presentación o tiempos de presentación sustancialmente distintos.

3.1.1. Contenido del paquete de la documentación

Formado por dos bloques de documentación:

- un primer bloque (que en el Informe se denomina *Masterfile*) se refiere a documentación relativa al grupo por lo que, las Administraciones fiscales en cuyo territorio se halle alguna empresa del grupo tendrán idéntica información ya que el Masterfile es único e igual para todas ellas. Con este planteamiento, se logra un avance sustancial en materia de transparencia. Por otra parte, se ha valorado que gran parte de la documentación requerida a este nivel es información o documentación que el grupo ya posee por otras razones ajenas a la problemática de precios de transferencia aunque ello no obsta para que pueda

ser necesario, en ocasiones, la preparación de documentación específica con la única finalidad de completar el contenido del *Masterfile*.

- un segundo bloque (que en el Informe se denomina *country specific*) recoge la documentación relativa a la empresa, individualmente considerada, situada en cada Estado. Por ello, habrá tantos dossiers como países en los cuales el grupo multinacional tenga presencia y cada dossier contendrá los datos e información específica de cada empresa del grupo. El aspecto más significativo de este bloque, no obstante, consiste en que, a pesar de que el contenido va a ser diferente país a país, se ha estandarizado la sistemática y contenido de la información. Por consiguiente, la descripción de los aspectos que integran el *country specific* también facilitan al contribuyente la preparación de la documentación en cada país y por otra parte, incrementa la transparencia puesto que cada autoridad fiscal conoce el tipo y contenido de la documentación de que disponen o pueden disponer otras autoridades fiscales. De nuevo, gran parte de la documentación que se enumera es documentación que la empresa ya posee o debería poseer por otros motivos.

De forma más detallada, el Informe describe los principales elementos del contenido del *Master file* que son:

- Descripción general de las características y estrategias empresariales del grupo así como de cualquier cambio relevante que se haya producido en relación con años anteriores.
- Descripción de la estructura organizativa, legal y operacional del grupo, incluyendo una lista identificativa de las distintas empresas afectadas así como una descripción de los grados de participación accionariales.
- Identificación de las empresas asociadas que lleven a cabo las operaciones objeto de análisis con Europa o dentro de Europa.

- Descripción de la naturaleza y características de las operaciones vinculadas con y dentro de Europa con detalle de los flujos e importe de las operaciones así como del detalle de las facturas correspondientes a las mismas.
- Descripción general de las funciones y riesgos asumidos por las distintas empresas del grupo, incluyendo una descripción del valor que se añade a lo largo de las distintas fases de la cadena empresarial.
- Descripción de la propiedad de los intangibles (patentes, marcas, nombres comerciales etcétera) así como del importe de cánones satisfechos o recibidos.
- Informe que contenga la política de precios de transferencia del grupo si existe o una descripción del método o métodos utilizados que reflejen la valoración a mercado de las transacciones.
- Lista de los acuerdos de reparto de costes, APA o rulings que afecten a los miembros del grupo implicados en las transacciones examinadas.
- Compromiso firmado por el contribuyente de proveer información suplementaria en un tiempo adecuado de acuerdo con los plazos fijados en la normativa de cada país. Por su parte, el country specific ha de contener la siguiente información.
- Descripción detallada de las características y estrategias empresariales del contribuyente, incluyendo cualquier cambio relevante que se haya producido respecto de años anteriores así como una descripción detallada de las funciones, riesgos empresariales que asuma y del valor que aporte dentro de la cadena empresarial.
- Descripción detallada de la naturaleza (tangibles, intangibles servicios u otros) y características de las operaciones vinculadas del contribuyente con detalle de los movimientos concretos, incluyendo su importe, y del flujo de las facturas correspondientes a las mismas.

- Análisis de comparabilidad detallado que incluya las características de los bienes o servicios, el análisis funcional, los contratos suscritos, las circunstancias económicas y, en su caso, las estrategias empresariales.
- Explicación sobre las razones de la selección y procedimiento de aplicación del método elegido.
- Información sobre los comparables utilizados en aquellos casos en que el contribuyente tenga esta información o lo exija la normativa doméstica de un país.

Del examen del Informe se pueden deducir las siguientes conclusiones:

1. La documentación en materia de precios de transferencia es necesaria para que las administraciones fiscales puedan efectivamente llevar a cabo una comprobación adecuada en este campo.
2. Con el objeto de simplificar dicha obligación al contribuyente y proporcionarle unas directrices más completas que incrementen su seguridad, se ha entendido que una estandarización (al menos a nivel de los Estados miembros y con el deseo de que produzca efectos en terceros países) del contenido de esta obligación resulta muy conveniente.
3. Esta estandarización contribuye a incrementar la transparencia entre administraciones, facilitar sus labores de comprobación y facilitar la resolución de procedimientos de mutuo acuerdo para eliminar la doble imposición.
4. Esta estandarización no limita el contenido de la documentación sino que se incide asimismo en el momento de tener dicha documentación a disposición de las administraciones. En este sentido se ha acordado que no ha de presentarse con la declaración del impuesto de sociedades sino en respuesta a un requerimiento específico al inicio de una comprobación inspectora.
5. Se ha considerado que la documentación a presentar no puede quedar limitada a documentación del contribuyente sino que ha de incluir, aunque con un menor grado de detalle, información del grupo o parte del grupo del que forman parte las empresas vinculadas *-Masterfile*. El contenido de la obligación de documentación no excluye la

facultad de una administración de solicitar información/documentación adicional en el curso de una comprobación o por medio de un requerimiento específico.

3.1.2. Código de Conducta¹⁸¹

El Grupo "Código de Conducta" sobre Fiscalidad de las Empresas, fue creado por el Consejo Ecofin del 9 de marzo de 1998. Se ocupa principalmente de evaluar las medidas fiscales que corresponden al ámbito de aplicación del Código de Conducta (adoptado en diciembre de 1997) para la fiscalidad de las empresas, así como de supervisar el suministro de información sobre dichas medidas. El Código de Conducta no es un instrumento jurídicamente vinculante, pero su adopción compromete a los Estados miembros a lo siguiente:

- derogar las medidas fiscales vigentes que constituyen competencia fiscal perniciosa;
- abstenerse de promulgar nuevas medidas de este tipo en el futuro.

El Grupo trabaja fundamentalmente sobre lo siguiente:

- normas contra las prácticas abusivas;
- transparencia e intercambio de información en el ámbito de los precios de transferencia;
- prácticas administrativas;
- fomento de los principios del Código de Conducta en los países exteriores a la UE.

El Código de Conducta no forma parte de los Tratados de la UE, dentro de lo que se denomina “*soft law*”, ha ejercido un impacto en el desarrollo del Derecho positivo que lo ha impulsado de manera notoria, como señala Fernando FLORINDO GIJÓN¹⁸², “El Código de conducta consiste en una obligación –que el propio Código denomina «compromiso político»– y un proceso dinámico que se establece como método para asegurar el

¹⁸¹ Vid. <<http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2004/ES/1-2004-297-ES-F1-1.Pdf>>.

¹⁸² Vid. FLORINDO GIJÓN, F., “El Código de Conducta sobre la Fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de control de las ayudas estatales”, en *Crónica Tributaria*, nº 109/2003, Ed. IEF, Ministerio de Hacienda, Madrid 2003, p. 103. Disponible el 14/08/2015, 12:00 H PM: <http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/fiscalidad_internacional/Codigo_FlorindoGijon.PDF>.

cumplimiento de dicha obligación.” Partiendo del acuerdo entre los ministros de finanzas de la reunión del ECOFIN del 1 de diciembre de 1997¹⁸³.

En el marco del Foro Conjunto en materia de Precios de Transferencia de la Unión Europea, los Estados Miembros han consensuado soluciones prácticas relativas a su aplicación que, previsiblemente, facilitarán su utilización con el Código de Conducta. Cuando una empresa de un Estado contratante soporte una doble imposición como consecuencia de un ajuste a sus beneficios realizado por las autoridades competentes de un Estado contratante, podrá presentar su caso ante las autoridades del Estado del que sea residente antes de que transcurran tres años desde la notificación de la medida.

El Foro Conjunto de la UE sobre Precios de Transferencia ha elaborado un Código de Conducta, adoptado por el Consejo el 7 de diciembre de 2004, con normas sobre la aplicación del Convenio de Arbitraje, para así resolver algunas cuestiones prácticas que no

¹⁸³ Véase el informe del Grupo del Código de Conducta del Consejo, de 23 de noviembre de 1999, al Consejo Ecofin sobre el «Código de Conducta (fiscalidad de las empresas)» (SN 4901/99): <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/primarolo_en.pdf>. Por su parte el Consejo Europeo de Santa Maria da Feira de 19 y 20 de junio de 2000, solicitó al Consejo ECOFIN "que siga trabajando resueltamente en todos los capítulos del paquete fiscal para llegar cuanto antes y, como máximo, a finales de 2002, a un acuerdo total sobre la adopción de las Directivas y la ejecución del paquete fiscal en su totalidad." Desde entonces, el Grupo "Código de conducta" se ha reunido en cinco ocasiones. En el informe 13563/00 FISC 193 se expone el resultado de sus trabajos. La labor del Grupo se ha centrado, en particular, en el mantenimiento del statu quo y el desmantelamiento en tres ámbitos: las sucursales financieras, las sociedades de participación financiera y las sedes centrales; ha tratado de dar un enfoque equilibrado ante situaciones comparables sobre el control del mantenimiento del statu quo por parte de los Estados miembros y sobre el desmantelamiento de los aspectos perniciosos de las medidas identificadas en el informe que dirigió el Grupo (SN 4901/99) al Consejo ECOFIN de 23 de noviembre de 1999. En este contexto, la Presidencia propone al Consejo que: 1) tome nota de los avances realizados por el Grupo, mencionados en el informe 13563/00 FISC 193; 2) apruebe las directrices para el mantenimiento del statu quo y el desmantelamiento (anexo 1 del informe 13563/00 FISC 193) en los ámbitos de las sucursales financieras, las sociedades de participación y las sedes centrales; 3) apruebe que, con relación a las empresas que se benefician de un régimen pernicioso el 31 de diciembre de 2000, los efectos de dichos regímenes perniciosos expirarán, a más tardar, el 31 de diciembre de 2005, se trate o no de un régimen concedido para un periodo determinado; 4) apruebe que las empresas sólo puedan entrar en un régimen pernicioso hasta el 31 de diciembre de 2001 y beneficiarse del mismo sólo hasta el 31 de diciembre de 2002; 5) solicite al Grupo que prosiga sus trabajos sobre el mantenimiento del statu quo y el desmantelamiento en este contexto y presente un informe al Consejo en mayo de 2001 indicando, en particular, las medidas adoptadas o previstas por los Estados miembros para desmantelar sus regímenes perniciosos y los de sus territorios dependientes o asociados; 6) solicite al Grupo que profundice sobre la cuestión de la transparencia y el intercambio de información en materia de precios de transferencia mencionada en el apartado 17 del anexo 1 del informe 13563/00 FISC 193. *Vid.* FLORINDO GIJÓN, F., “El Código de Conducta sobre la Fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de control de las ayudas estatales”, en *Crónica Tributaria*, nº 109/2003, Ed. IEF, Ministerio de Hacienda, Madrid 2003, pp. 101-118. Disponible el 14/08/2015, 12:00 H PM: <http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/fiscalidad_internacional/Codigo_FlorindoGijon.PDF>.

habían quedado exhaustivamente definidas en el mismo¹⁸⁴. La Comisión Europea el 10 de noviembre de 2005, ha aprobado la propuesta del Código de Conducta con respecto a los requisitos de documentación preparado por el Forum Conjunto sobre Precios de Transferencia¹⁸⁵. Este Código de conducta estandariza los requisitos de exigencia de documentación en los Estados miembros de la Unión. Teniendo presente que la política fiscal comunitaria tiende a mantener el equilibrio entre la protección de la soberanía fiscal de los Estados miembros y la integración de una necesaria dimensión europea en las legislaciones fiscales nacionales.

La soberanía en materia de fiscalidad directa recae en los Estados miembros, no es una obligación legal, y no afecta a los derechos y obligaciones de los estados miembros, por lo tanto es la responsabilidad de tomar la decisión a cada Estado miembro en cuanto a decidir si implementa esta serie de medidas en su jurisdicción. Siendo la coordinación fiscal uno de los principales métodos de acción comunitaria en materia fiscal, una solución de

¹⁸⁴ Fecha de inicio del plazo de tres años: cada Estado contratante tiene una definición distinta. Fecha de inicio del plazo de dos años: se considerará que se ha presentado un caso cuando el contribuyente facilite la información determinada por el Código de Conducta. Funcionamiento práctico del procedimiento amistoso: Lengua común. La autoridad competente mantendrá informada a la empresa que solicite el procedimiento amistoso y a las autoridades competentes implicadas en el caso, examinará la información facilitada y solicitará información adicional si fuera necesario, respondiendo finalmente a la empresa sobre si su petición o no adecuadamente fundada. Las autoridades competentes intercambiarán informes de posición para negociar los ajustes. Funcionamiento práctico de la comisión consultiva: Los Estados contratantes informarán al Consejo de Estado de la UE de los nombres de cinco expertos independientes. El Estado contratante que haya expedido la primera notificación del acto de liquidación estará encargado de crear la comisión. La fecha de presentación a la comisión será cuando se tenga por recibida toda la información y documentación pertinente. Tras el dictamen, la autoridad competente enviará una copia de los mismos. Suspensión del ingreso de la deuda tributaria: es una recomendación a los Estados miembros para con las empresas afectadas durante los procedimientos transfronterizos, en las mismas condiciones que en el ámbito doméstico.

Cfr. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité económico y social europeo relativa a las actividades del Foro Conjunto de la Unión Europea sobre Precios de Transferencia en el ámbito del impuesto sobre sociedades desde octubre de 2002 a diciembre de 2003 y a una propuesta de Código de Conducta para la aplicación efectiva del Convenio de Arbitraje (90/436CEE de 23 de julio de 1990); Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité económico y social europeo relativa a las actividades del Foro Conjunto de la Unión Europea sobre Precios de Transferencia durante el periodo comprendido entre marzo de 2007 y marzo de 2009 y la propuesta conexas de Código de Conducta revisado para la aplicación efectiva del Convenio de Arbitraje (90/436CEE de 23 de julio de 1990). URL: <[http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/transfer_pricing/com\(2009\)472_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/transfer_pricing/com(2009)472_en.pdf)>.

¹⁸⁵ El Foro conjunto sobre Precios de Transferencia, lleva a cabo sus trabajos a raíz de una comunicación publicada en 20013 por la Comisión, ésta creó, en octubre de 2002, un grupo de expertos denominado Foro Conjunto de la UE sobre Precios de Transferencia. La misión de este Foro es aportar soluciones pragmáticas a los problemas derivados de la aplicación del principio de plena competencia y garantizar la supresión de cualquier doble imposición que pueda producirse.

compromiso en el marco institucional actual, partiendo de los sistemas fiscales nacionales, hacerlos compatibles entre sí y con el Tratado a través de un proceso de integración respetando dichos sistemas nacionales.

La Comisión Europea recomienda las siguientes premisas:

- Los Estados miembros deben aceptar estandarizar y centralizar parcialmente la documentación para los supuestos de operaciones vinculadas entre empresas.
- El uso de la documentación sobre precios de transferencia en el marco de la UE es opcional para grupos de empresas multinacionales.
- Los Estados miembros tomarán consideraciones similares para el caso de deberes de documentación ante atribuciones de beneficios de los establecimientos permanentes.
- Los Estados miembros tendrán en consideración a las pequeñas y medianas empresas, y no exigirán los mismos requisitos de documentación que a las EMN.
- Los Estados miembros no requerirán documentación que no sea relevante a los efectos de valorar las transacciones.
- Los Estados miembros no impondrán sanciones con respecto a los deberes de documentación, si el contribuyente ha actuado de buena fe, de forma razonable, y con una documentación fundamentada, o de acuerdo a la legislación del estado, aplicando el principio *Arm's length* en la determinación del precio de transferencia.

La UE diferencia entre el “*Master file*”, información estandarizada relevante para todos los Estados miembros, y por otro lado, documentación con información específica requerida por cada jurisdicción. Concretamente, el “*Master file*” debe contener:

- Descripción de las operaciones, estrategia seguida, incluyendo los cambios introducidos comparado con el ejercicio fiscal anterior.
- Descripción de la estructura y organización del grupo (responsabilidad de cada entidad: producción, comercialización, comercialización y publicidad), título jurídico en virtud del cual se ejercen las funciones (control total o parcial de la actividad), legal, estructura

operativa (incluyendo análisis de gráficos, miembros del grupo, participación o accionariado, de la matriz en las entidades subsidiarias).

- Identificación de las operaciones vinculadas, incluyendo las del ámbito de la UE.
- Descripción de las entidades vinculadas, incluyendo las del ámbito de la UE. En particular:
 - Transacciones, con intangibles, bienes tangibles, prestación de servicios, financiación.
 - Facturación.
 - Ingresos y Gastos.
 - Descripción de las funciones y riesgos asumidos, descripción de los cambios introducidos con respecto al ejercicio fiscal anterior.
 - Propietario de bienes intangibles (patentes, marcas, nombres comerciales, secreto industrial, etc.) y derechos pagados o recibidos.
 - Descripción del método seguido para hallar el precio de mercado.
 - Lista de los acuerdos de reparto de costes; acuerdos previos con la Administración, y reglas que establezcan aspectos esenciales que afecten a miembros del grupo en el ámbito de la UE, relevantes en la aplicación del precio de mercado.
 - Dentro de un plazo de tiempo razonable, la Administración puede solicitar información suplementaria, de acuerdo con la legislación de cada Estado.

Por lo que respecta a la documentación con información específica requerida por cada jurisdicción, es suplementario al “*Master file*” y contiene, a mayor abundamiento, la siguiente información:

- Descripción detallada de las operaciones vinculadas, estrategia, incluyendo cambios producidos en la misma, comparado con el ejercicio fiscal anterior.
- Información, explicación de las operaciones vinculadas, incluyendo bienes intangibles, tangibles, prestación de servicios, financiación, flujos de caja, facturación.

- Análisis comparable, características de la propiedad y prestación de servicios; análisis funcional (funciones asumidas, bienes utilizados, riesgos asumidos); condiciones contractuales; coyuntura económica; estrategia específica del negocio.
- Explicación sobre la selección y aplicación de los métodos sobre precios de transferencia, por ejemplo por qué el método escogido y cómo ha sido aplicado.
- Información relevante acerca de los comparables internos y externos, si los hay.
- Descripción de la implementación y aplicación de las reglas sobre precios de transferencia aplicados intragrupo en la compañía, servicios prestados entre sociedades, por ejemplo una factura en la cual el concepto es gastos de administración, hay que ver si nos encontramos ante un supuesto de administración desleal, el servicio se corresponde con un servicio prestado, es contratable en el mercado y susceptible de ser prestado por un tercero, en tal caso cuánto vale, si no, no sería un gasto deducible.

3.1.3. Ámbito de la documentación

Soporte documental de las operaciones vinculadas del obligado tributario, y del grupo. En la exposición de motivos se han apuntado los criterios de exigencia de documentación. No hay obligación de documentación para las Agrupaciones de Interés Económico (AIE), puesto que no tienen ánimo de lucro, y tampoco para las Uniones Temporales de Empresas (UTE). Se ajusta a los criterios del Foro de la UE sobre operaciones vinculadas y se gradúa en función del tipo de contribuyente y operación: teniendo un mayor grado de exigencia ante las operaciones internacionales y un menor grado de exigencia para las operaciones internas y ERD.

Es relevante el Código de conducta sobre obligaciones documentales:

- *Master file*, para la documentación relativa al grupo.
- Documentación específica para cada país.

Con respecto al ámbito de aplicación, nos encontramos con documentación relativa al grupo al que pertenece el obligado tributario; documentación relativa a la operación vinculada;

exigencia con respecto a las operaciones con paraísos fiscales, y la obligación de identificar al administrador de hecho y de derecho.

Documentación relativa al grupo:

- a) Descripción general de la estructura organizativa, legal y operacional del grupo.
- b) Descripción del negocio.
- c) Identificación de aquellas entidades asociadas con las que se realizan operaciones vinculadas.
- d) Descripción de las operaciones vinculadas.
- e) Titularidad de intangibles y cánones.
- f) Política de precios de transferencia.
- g) Acuerdos de reparto de costes, APA's y, en su caso, resoluciones.
- h) Memoria anual.

Con respecto a la documentación relativa al grupo del obligado tributario, es necesario designar la entidad que va a tener toda la documentación.

Documentación relativa a la operación vinculada:

- a) Identificación del contribuyente y de aquellas entidades asociadas relacionadas con la operación vinculada.
- b) Descripción de las operaciones vinculadas realizadas en territorio español.
- c) Análisis de comparabilidad.
- d) Explicación del método de valoración empleado, por qué se ha elegido, aplicación del rango, entre 4 y 5%, por qué es el 4,1% y no el 4,2%, motivarlo.
- e) Criterios de acuerdos de reparto de costes.

La documentación relativa al obligado tributario es lo más importante, tener presente, que por parte del obligado tributario los problemas pueden venir sobre todo en el análisis de comparabilidad, para lo cual el estudio debe ser riguroso.

El Capítulo V del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, Información y documentación sobre entidades y operaciones vinculadas., viene a responder a las siguientes cuestiones:

- ¿Quién soy?
- ¿A qué me dedico?
- ¿A qué se dedica cada unidad?
- ¿Cuáles son los riesgos asumidos por cada uno?
- ¿Dónde están los intangibles?
- Magnitudes, ratios, tipos, flujos, ¿cómo y por qué ha llegado a esa valoración?¹⁸⁶ Por ejemplo aplicando dentro del sector inmobiliario, los datos de Don piso, foto casa, y del servicio público del alquiler de viviendas del Ministerio de la Vivienda, y he llegado a ese valor.
- Con respecto a los préstamos¹⁸⁷, la retribución a precios de mercado de las transacciones financieras debe ser realizada siguiendo las pautas de la OCDE: funciones, riesgos y activos utilizados, las transacciones deben ser valoradas teniendo en cuenta el riesgo asumido por el prestamista, por lo tanto basándose en las condiciones financieras del prestatario. Primero determinar el nivel de riesgo del prestatario, tener en cuenta la solvencia, las garantías aportadas. Segundo, evaluar los términos de la transacción. Y tercero, determinar el tipo de interés “*Arm’s length*” como referencia el tipo de interés de la Deuda Pública, del Euribor, el interbancario, y finalmente la motivación del tipo escogido, por ejemplo 5,25%, teniendo en cuenta las características del mercado y la coyuntura económica.

3.1.3.1. Fases de la documentación

Fase I: La determinación del nivel de riesgo, salud crediticia del prestatario, es el elemento clave para determinar el tipo de interés “*Arm’s length*”, determinar la calificación crediticia

¹⁸⁶ Vid. SHILLER, R.J., *Exuberancia irracional*, Ed. Turner, Madrid 2003.

¹⁸⁷ Vid. BOICAC nº 79/2009, consulta 6, sobre la valoración y tratamiento contable de operaciones a préstamo a tipo de interés cero, formalizadas entre una sociedad y sus socios personas físicas o jurídicas.

del prestatario, acudiendo a agencias de rating¹⁸⁸, las tres principales agencias del mundo son las estadounidenses Moody's, Standard&Poor's, Fitch, la realidad ha demostrado que cuando la economía va bien, ofrecen rating altos y cuando empieza a ir mal, el rating es bajo o como si no existe. La valoración se basa en factores cuantitativos y cualitativos.

Fase II: Analizar los términos de la transacción:

- Plazo del préstamo.
- Importe.
- Moneda.
- Tipo de interés (fijo o variable).
- Garantías.

Fase III: Determinar el tipo de interés "*Arm's length*". Utilización del método CUP basado en el análisis crediticio e información de mercado disponible sobre instrumentos financieros comparables:

- Bloomberg se suele utilizar como base de datos. Autoridades fiscales han indicado que no aceptarán tipos de interés de bancos a menos que haya habido una transacción efectiva.

¹⁸⁸ Vid. LOSADA LÓPEZ, R., "El uso de los ratings en la regulación financiera: medidas y propuestas", en *Boletín de la CNMV*. Trimestre III, 2011, Ed. CNMV, Madrid 2011, pp. 95-107. http://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Boletin/BTIII2011_web.pdf. Las agencias de *rating* gozaron de una elevada reputación en los mercados financieros hasta los primeros años del siglo XXI, cuando se produjo una oleada de quiebras y escándalos contables que afectaron a grandes empresas, como la estadounidense Enron o la italiana Parmalat. La lenta respuesta que las agencias exhibieron en estos casos hizo que se comenzara a cuestionar su labor y, en concreto, su independencia con respecto a los emisores que las contratan y la calidad de sus calificaciones. El estallido de estos escándalos propició un amplio debate en Estados Unidos y Europa sobre la necesidad de revisar la regulación que afectaba a las agencias, dando lugar a diferentes iniciativas. Así, en Estados Unidos se optó por establecer una supervisión directa de las agencias por parte de la Securities and Exchange Commission (SEC), mediante la aprobación en 2006 de la Credit Rating Agency Reform Act. En cambio, en Europa, se optó primordialmente por la autorregulación, adoptándose el Código de Conducta publicado por IOSCO en 2004, consistente en un catálogo de buenas prácticas para las agencias de calificación. La actual crisis ha provocado que se cuestione de nuevo la labor de las agencias de *rating*. En concreto, se pone en duda la calidad de su labor en la calificación de los activos de titulización durante los años inmediatamente anteriores al estallido de la crisis financiera. En particular, como evidencia de la baja calidad de estos *ratings* se suelen señalar las sucesivas revisiones a la baja a las que se vieron sometidos muchos de estos productos que, inicialmente, habían recibido la más alta calificación crediticia, un fenómeno que fue especialmente intenso en EE.UU.

- *Benchmarking* de préstamos *standards*: se seleccionan transacciones entre partes independientes con similares ratios crediticios y características.
- *Benchmarking* de préstamos participativos¹⁸⁹: se seleccionan fondos de inversión, apropiados para efectuar un *benchmarking* del tipo de interés máximo, efectuando ajustes por diferencias en diversificación y liquidez que puedan afectar al retorno de la inversión. Se determina el rango intercuartil.

¹⁸⁹ El Art. 20 del Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio de 1996, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica, contiene las principales características de los préstamos participativos: "1. Se considerarán préstamos participativos aquéllos que tengan las siguientes características:

- a. La entidad prestamista percibirá un interés variable que se determinará en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria. El criterio para determinar dicha evolución podrá ser: el beneficio neto, el volumen de negocio, el patrimonio total o cualquier otro que libremente acuerden las partes contratantes. Además, podrán acordar un interés fijo con independencia de la evolución de la actividad.
- b. Las partes contratantes podrán acordar una cláusula penalizadora para el caso de amortización anticipada. En todo caso, el prestatario sólo podrá amortizar anticipadamente el préstamo participativo si dicha amortización se compensa con una ampliación de igual cuantía de sus fondos propios y siempre que éste no provenga de la actualización de activos.
- c. Los préstamos participativos en orden a la prelación de créditos, se situarán después de los acreedores comunes.
- d. Los préstamos participativos se considerarán patrimonio neto a los efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades previstas en la legislación mercantil."

Por lo tanto, tipo de interés variable, además de un interés fijo, en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria. Préstamo subordinado: en orden a la prelación de créditos, se situarán después de los acreedores comunes. Se consideran patrimonio neto a efectos de los artículos 163 y 260 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas y 79 y 104 de la Ley de Responsabilidad Limitada (reducción de capital y liquidación de sociedades). En caso de amortización anticipada se exige que vaya acompañada por un aumento de fondos propios de igual cuantía. Se vinculan a la actividad de la empresa. Son deducibles los intereses satisfechos en el Impuesto sobre Sociedades. Y contablemente, se registra en los "Estados Financieros" como pasivo a largo plazo.

Las ventajas que ofrecen estos préstamos son para el prestatario:

- Remuneración deducible fiscalmente.
- Evita la cesión de la propiedad de la empresa.
- Evita la participación de terceros en la gestión.
- Adecua el pago de intereses en función de la evolución de la empresa.
- Plazo de amortización y carencia más elevado.
- En el caso de pérdidas previsibles en los primeros años, permite a la compañía prestataria incurrir en mayores pérdidas sin entrar en causa de disolución o reducción de capital.

Para el prestamista las ventajas son:

- Más facilidades para desinvertir: permite devoluciones anticipadas sin coste fiscal.
- Elimina dificultad de valoración de la empresa.
- Posibilita mayor rendimiento mediante la participación en los resultados.

Vid. MUÑOZ GARCÍA, A., "La causa disolutiva por pérdidas graves, en las sociedades de capital, tras las últimas modificaciones normativas aprobadas por la Ley 16/2007 de 4 de julio y el Real Decreto Ley 10/2008, de 12 de diciembre", en *Revista de Derecho Mercantil*, nº 270, octubre-diciembre de 2008, Madrid 2008, pp. 1435-1473.

La metodología más utilizada para calcular el coste del capital es “*Capital Asset Pricing Model*”¹⁹⁰, determina el retorno de la inversión que un inversor esperaría recibir teniendo en cuenta: el riesgo de la inversión y la información disponible en el mercado.

Esta información detallada es el equivalente a la Memoria de una gran entidad. Exigiendo la documentación, rellenar decenas de hojas de excel, relativas a operaciones vinculadas, llenas de datos –y por supuesto, en otro idioma- y después esperar a que el documento pase por la prueba de que es irrefutable el precio de mercado dentro del rango, consiguiendo que la entidad matriz esté de acuerdo. Por lo que el cumplimiento normativo implica una carga importante de trabajo y burocracia que hay que añadir al trabajo diario.

3.1.3.2. Tramitación de la documentación

Debemos partir que el precio de transferencia es el término utilizado por el abogado y el asesor fiscal¹⁹¹, para describir una serie de conceptos que se producen en el ámbito de las

¹⁹⁰ El modelo toma en cuenta la sensibilidad del activo al riesgo no diversificable, conocido también como riesgo del mercado o riesgo sistemático, representado por el símbolo de beta (β), así como también el retorno esperado del mercado y el retorno esperado de un activo teóricamente libre de riesgo. El riesgo no diversificable es aquel que no puede reducirse, aun cuando se invierta en varios activos debido a que afecta a todos los sectores en general. A este tipo de clasificación de riesgos también se les llama sistemático o de mercado. Los riesgos no cuantificables, por su propia naturaleza casi siempre obedecen a aspectos normativos y administrativos, dependiendo del tipo de transacciones y de inversiones que realiza una entidad.

El riesgo diversificable es aquel que disminuye cuando se invierte en más de un activo. A este tipo de clasificación de riesgo también se le denomina no sistemático o único. Existen activos cuya rentabilidad en el tiempo va en la misma dirección y otros, cuya rentabilidad va en sentido contrario. En síntesis, para una eficiente administración del riesgo se deben seguir los siguientes pasos:

- Conseguir una definición de política de la empresa respecto a la gestión del riesgo, es decir, si se va a cubrir totalmente todo el tiempo, sólo parcialmente o si no se empleara ninguna cobertura.
- Identificar cuantitativamente el tipo de activos y pasivos que estarán expuestos a los diversos tipos de riesgos.
- Realizar el análisis de sensibilidad del riesgo en todas sus actividades.
- Seleccionar los mecanismos y productos de cobertura que se ajustan a la política seguida por la administración.
- Establecer diferentes estrategias para afrontar la gestión del riesgo ante diferentes ambientes o escenarios en que se pueda encontrar la empresa.
- Realizar provisiones sobre la posible evolución de implementar las diversas estrategias debidamente autorizadas por la administración.

El punto fundamental de una administración eficiente del riesgo es tener un proceso comprensivo que incluya una estructura detallada de límites, guías y parámetros para decidir sobre la toma del riesgo, así como de sistemas de información gerencial para controlar y reportar el mismo. Algunas firmas calificadoras de riesgo, que hoy están siendo muy cuestionadas son: Moody's, Standard & Poors y Duff & Phelps.

¹⁹¹ El abogado es licenciado o graduado en Derecho frente al asesor fiscal que también puede serlo, pero su origen académico puede ser diverso y en muchos casos incluso que no haya ido a la universidad, siendo su formación heterogénea, el ideal es regular la profesión y establecer unos criterios basados en una formación tributaria adquirida a través de la formación continua de las universidades; nuestra profesión es la más íntimamente relacionada y quién mejor advierte las consecuencias y los efectos que producen en el sector las

transacciones entre entidades vinculadas, asesorando respecto de la mejor forma de elaborar la valoración, mediante la selección del método de valoración más adecuado a través de las operaciones vinculadas, documentando la descripción de las razones que justifican la elección del mismo, así como su aplicación, análisis de comparabilidad, con toda la documentación.

La pregunta que asalta a los responsables de la fiscalidad de empresas en el ámbito de las operaciones vinculadas, es qué valor tiene cada operación, cuánto vale, la empresa, el

normas que lo regulan, por esa razón es preciso llevar a cabo cambios en la legislación. Somos colaboradores de las Administraciones Públicas, difusores de las normas, y respondemos a multitud de cuestiones del interés de los ciudadanos. Todo ello con el compromiso adquirido de una gestión ágil, moderna, eficaz y transparente desde la responsabilidad, el rigor, la seriedad, el respeto y la ilusión, para hacer de nuestra profesión, lo único importante al servicio de los ciudadanos. Los asesores fiscales disponemos de un conocimiento profundo y completo de la enorme complejidad que tiene el cumplimiento de las normas fiscales y del funcionamiento de la Administración tributaria.

CHOCLÁN MONTALVO, J.A., “Fraude de ley, simulación y negocio jurídico anómalo en el ámbito del Derecho Penal”, en *Seminario sobre Derecho penal tributario*, Madrid, Consejo General del Poder Judicial, 21 y 22 de noviembre de 2002, ejemplar mecanografiado, describe que el asesor fiscal, es un ingeniero, en el sentido de que la esencia de la asesoría fiscal y lo que da sentido a la profesión es, precisamente, la posibilidad de planificación fiscal y de tributación en las condiciones económicas más favorables para el contribuyente. Decía Aristóteles que “Hay la misma diferencia entre un sabio y un ignorante que entre un hombre vivo y un cadáver”. Es decir... ninguna, debió añadir el sabio. Cuando Aristóteles adelantó esta acertada referencia a la diferencia que existe entre los vivos y los muertos en relación a quiénes se resisten a aprender, entendemos que sirve esta frase del erudito para simbolizar, también la diferencia que existe entre quienes quieren ejercer su actividad profesional diaria sin recurrir a la formación y aquellos que apuestan por la calidad en el desempeño de su actividad profesional. Puede que en otras épocas en las que no teníamos una sociedad tan cambiante como compleja como la que vivimos en la actualidad, las diferencias que existían en los grupos de profesionales no fueran tan relevantes como las que vivimos ahora. Hace años, si un mismo grupo de personas que habían adquirido los mismos conocimientos, una parte de ese grupo seguía adquiriendo formación y la otra no, puede que las diferencias que pudieran existir entre ellos no fueran tan profundas como las que en la actualidad, y con las mismas premisas citadas, nos vamos a encontrar. La sociedad actual es tremendamente cambiante y prueba evidente de ello es a frenética actividad que muestra el mercado. En este sentido, lo que diferencia hoy en día al buen profesional del mal profesional es la auto exigencia por una formación continuada. Resulta imposible que los conocimientos adquiridos en una determinada etapa de la vida de una persona le sirvan para la aplicación práctica en el resto de su vida profesional. Todos los profesionales superan pruebas antes de ejercer su actividad, esto no significa que cuando se ha alcanzado la titulación se considere que se ha conseguido todo, lo alcanzado supone la habilitación necesaria para desarrollar una actividad profesional, pero no lleva consigo una “patente de corso” que determine la permanente presunción de conocimiento. Como señala Everhardus J. POTGIETER: “Sólo la renovación nos puede mantener, el que se queda parado se retrasa”, en clara alusión a la necesidad de seguir nuestra formación casi diaria para no quedarnos anclados en esa situación de retraso que cita el autor. Además debemos tener en cuenta que la ausencia de renovación perjudica a quiénes depositan su confianza en un profesional que ellos consideran responsable y que por esa falta de renovación en la formación no le ofrecerá una solución que le es demandada por presumirle profesional a la vanguardia. Por ello siempre he entendido que la línea de progreso que la sociedad demanda tiene en la formación continuada de nuestros profesionales uno de los soportes más fuertes. El verdadero progreso consiste en renovarse, en reinventarse, y esta transformación en materia de formación, siempre se convierte en una apuesta personal del profesional por ofrecer un servicio mejor, alcanzando el suficiente grado de cumplimiento con las expectativas que los ciudadanos han depositado en él. Una calidad basada en la formación continua. Una formación continuada que nos ayudará a ser mejores profesionales asumiendo en mejores condiciones los retos que tenemos ante una sociedad cambiante y exigente.

negocio, cuál es el valor de la participación, y los inmuebles, cómo fundamento la toma de decisiones de forma correcta, gestionando con acierto situaciones actuales y futuras, cómo salir airoso en caso de inspección de las operaciones vinculadas.

Más allá de reflejar en las liquidaciones el valor normal de mercado, la piedra angular está en tener debidamente fundamentada y documentada la determinación del citado valor normal de mercado.

Las autoridades fiscales a través de la obligación de documentar las operaciones vinculadas obtienen la herramienta clave para controlar que las operaciones se han realizado entre entidades vinculadas a precio de mercado, incluso les permite analizar si las operaciones se han realizado con entidades ubicadas en paraísos fiscales, buscando la baja o nula tributación.

Tradicionalmente sólo se ha preocupado la legislación por fiscalizar las operaciones vinculadas realizadas entre entidades en jurisdicciones distintas, pero actualmente el alcance la legislación se aplica a entidades en las que las operaciones vinculadas se realizan dentro de la misma jurisdicción.

Nos encontramos ante la situación en la que pueden comprobar las operaciones vinculadas del contribuyente de los últimos cuatro ejercicios anteriores que aún no han prescrito, el reglamento establece que las obligaciones documentales se referirán al periodo impositivo o de liquidación en el que el obligado tributario haya realizado la operación vinculada¹⁹².

¹⁹² ALONSO CANTERO, V., "Documentation requirements in Spain", en *Tax Planning International Transfer Pricing BNA*, 12/08, EE.UU. 2008, pp. 1-2, lo cuestiona: "*Whether one makes a literal interpretation of the transitory provision three of Royal Decree 1793/ 2008, or one applies the principle of non-retroactive application of laws, documentation requirements would not be applicable to related transactions made in 2007 and 2008 and 2009, until the entry into force of the Royal Decree. Consequently, only related transactions that take place starting February 19, 2009 would be subject to compliance with documentation requirements. However, the very ambiguity of the provision, solely by stating that the requirements would be enforceable three months following the entry into force of the Royal Decree without specifying which fiscal years that would be subject to documentation, seems to leave the door open for the Spanish tax authorities to demand, in case of tax inspection, documentation for the years 2007, 2008 and 2009 (until the entry into force of the Royal Decree) Thus, one may conclude that following the entry into force of the documentation requirements in Royal Decree 1793/ 2008 – that is, on February 19, 2009 – no doubt exists regarding taxpayers' obligation to document the transfer pricing of their related transactions. There are, however,*

Siguiendo las conclusiones alcanzadas en el Código de Conducta adoptado por la Unión Europea con base en los trabajos realizados por el Foro Conjunto en materia de Precios de Transferencia, nos encontramos con:

Masterfile: Documentación relativa al grupo.- *Common standardised information relevant for the whole group:*

- *Standardise country specific documentation.* Documentación de cada empresa País A.
- *Standardise country specific documentation.* Documentación de cada empresa País B.
- *Standardise country specific documentation.* Documentación de cada empresa País C.

Directrices únicas en materia de documentación en los veinticinco Estados Miembros.

Aplicación optativa para el contribuyente y aceptación obligatoria para la Administración a efectos de cumplir con los deberes de documentación.

Paquete de documentación dividido en dos partes:

- *Master file:* Información común aplicable a todo el Grupo:
 - ✓ Descripción general del Grupo, su contexto y estrategia de negocio.
 - ✓ Mapa de vinculación.
 - ✓ Mapa de transacciones, flujos y cuantía de facturación.
 - ✓ Análisis funcional y de riesgos.
 - ✓ Mapa de propiedad de intangibles.
 - ✓ Metodología de valoración escogida y justificación de la misma, incluyendo márgenes aplicados.
 - ✓ Información sobre acuerdos previos de valoración y contratos de reparto de costes”
- Información específica de cada país:
 - ✓ Descripción de la estrategia de negocio de la entidad, y cambios producidos respecto del pasado.

different interpretations of the legality of the retroactive application of the provisions in the aforementioned Royal Decree, although it would seem clear what the position of the Spanish tax authorities is. This leads us to conclude that any taxpayer who undertakes transactions with related companies either must document their transfer pricing starting in 2007 or shall have to turn to the courts to settle an all but certain conflict with the Spanish tax authorities.”

- ✓ Información sobre transacciones específicas llevadas a cabo por la entidad.
- ✓ Metodología de valoración escogida y justificación.
- ✓ Información relevante relativa a la comparabilidad de la transacción: comparables internos o externos si se dispone de ellos.

La OCDE el 28 de febrero de 2006, invitaba a analizar los métodos basados en beneficios, y el 10 de mayo de 2006, con respecto a la comparabilidad.

La gestión de las operaciones vinculadas es cada vez más importante en el seno de la entidad multinacional, basado en el cumplimiento con la regulación local, los condicionantes del mercado, la adaptación al entorno, al conjunto de elementos que afectan por igual a todas las entidades en un tiempo y espacio determinado, determinando la prosperidad y el bienestar de la economía¹⁹³, afectando a la rentabilidad de la entidad, exigen una planificación fiscal que incluya el proceso de negocio de las operaciones vinculadas, estando documentadas, de acuerdo con la norma fiscal.

Calma tensa, la formación en esta materia es clave. La tranquilidad antes de la tormenta, la percepción que hay de cierta tranquilidad hasta que el regulador nacional define cómo tratar el cumplimiento de la normativa, hace que la mayoría de contribuyentes espere hasta que se introduzca finalmente con certeza, para entonces la tormenta ya habrá llegado, encontrándonos ante importantes costes de cumplimiento para las entidades, dada la amplitud de los deberes de documentación, hay que tener en cuenta el ciclo de los precios de transferencia, a la vista del detallado exigido y la posible falta de información sobre elementos exigidos: problemas para que la parte dominada, participada (25%) de la operación obtenga toda la información requerida, sus costes o margen operativo, de la entidad dominante (25%), o para que una filial obtenga información sobre resto de operaciones internacionales de su grupo; dificultades técnicas para aplicar y documentar la metodología y el análisis de comparabilidad, puesto que las reglas de equiparabilidad son

¹⁹³ Vid. MATSUI, K., "Strategic Transfer Pricing and Social Welfare under Product Differentiation", en *European Accounting Review*, vol. 20, nº 3, septiembre 2011, pp. 521-550.

indefinidas, idénticamente sucede con las características específicas de los bienes o servicios objeto de las operaciones vinculadas o los términos contractuales.

Al iniciarse la aplicación de una reforma como la que se ha llevado a cabo en nuestro sistema tributario con la modificación y puesta al día del Impuesto sobre Sociedades a través de la Ley de Medidas de Prevención del Fraude Fiscal, Ley 36/2006, de 29 de noviembre, forzosamente han de surgir numerosas dudas derivadas de la novedad del establecimiento del cumplimiento de los deberes de documentación en el ámbito de las operaciones vinculadas, por ejemplo, con la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, las relaciones entre socio – sociedad, serán operaciones vinculadas si su relación es igual o superior al veinticinco por ciento, en lugar del cinco por ciento vigente hasta el 31 de diciembre de 2014. Además también se modifican los límites que regulan las obligaciones de presentación de la documentación.

Hay obligación de presentación de documentación simplificada que justifique la operación vinculada, cuando las empresas tengan una cifra de negocio inferior a cuarenta y cinco millones, y obligación de presentación de documentación normal que justifique la operación vinculada, para aquellas empresas que superen esta cifra de negocio.

Se reducen también en la regulación de las operaciones vinculadas, las sanciones e infracciones. Así como se reduce y se simplifican los métodos de valoración y justificación de dichas operaciones valoración a cinco, de los cuales se puede elegir indistintamente cualquiera de ellos para valorar y justificar las operaciones vinculadas, en base a los criterios que se determinen.

Sin la necesidad, como marca la norma actual que será modificada, de tener que elegir un primer método que valore y justifique para poder pasar al siguiente y así sucesivamente, lo que hace verdaderamente complejo la valoración y justificación de las operaciones vinculadas con la norma actual que se pretende reformar.

3.2. Las reuniones del Foro

El Foro Conjunto en materia de Precios de Transferencia de la Unión Europea, se ha seguido reuniendo sin solución de continuidad desde su fundación, cada año, con total transparencia en el portal de la UE¹⁹⁴ se van incorporando los temas tratados, así:

- En 2005, sobre los acuerdos previos con la Administración.
- En 2006, sobre el Código de Conducta y el Convenio de Arbitraje.
- En 2007 sobre el procedimiento amistoso en virtud de un convenio sobre doble imposición y de la aplicación del procedimiento arbitral en el marco del Convenio de Arbitraje.
- En 2008, se sigue avanzando con las discusiones sobre la aplicación en la UE de los Acuerdos previos con la Administración¹⁹⁵.
- En 2009, sobre la calificación de los servicios prestados intragrupo.
- En 2010, sobre la repercusión de los Precios de Transferencia en las Empresas de Reducida Dimensión, que suponen el 99,8% de las empresas de la UE.
- En 2011, el impacto de los acuerdos de repartos de costes en las bases imponibles de las empresas, y los ajustes fiscales procedentes en las liquidaciones tributarias por el impuesto sobre beneficios.
- En 2012, se continua con las discusiones sobre ajustes fiscales.
- En 2013, sobre la puesta en marcha del Convenio de Arbitraje.
- En 2014, Convenio de Arbitraje y funcionamiento del cumplimiento de los deberes de documentación¹⁹⁶, a través de un cuestionario sobre la

¹⁹⁴Vid. <http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/index_en.htm#programme>.

¹⁹⁵Vid. <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/jtpf/2008/jtpf_020_2008_en.pdf>.

¹⁹⁶Vid. <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/jtpf/2014/jtpf_010_2014_en.pdf>.

implementación de la propuesta del Código de Conducta, adoptada el 27 de junio de 2006¹⁹⁷.

- En 2015, análisis estadístico sobre la aplicación del procedimiento arbitral en el marco del Convenio de Arbitraje, y análisis estadístico de los Acuerdos previos con la Administración celebrados en 2014. En las sesiones de 2015¹⁹⁸ se abordan los temas estratégicos en la agenda sobre el plan de trabajo 2015 – 2019. Incidiendo en la aplicación práctica de las reglas sobre precios de transferencia, destacando el análisis económico, junto a los deberes de documentación en sintonía con la Acción 13 del Plan BEPS.

De tal forma que las actividades del Foro reflejan las circunstancias en las que ya están inmersas la mayoría de sociedades y entidades, formando parte del plan estratégico de la UE Fiscalis 2020¹⁹⁹.

3.3. Efectos

Dentro del cumplimiento de los deberes documentación, hemos considerado que podría resultar útil exponer los efectos, que estimamos que han de tenerse en cuenta para la llevanza de los deberes de documentación en el ámbito de las operaciones vinculadas, y en la liquidación del Impuesto sobre Sociedades, de acuerdo con los nuevos preceptos, que de ahora en adelante, deberán aplicarse.

¹⁹⁷Vid. <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/jtpf/2014/summary-ngm.pdf>;

<http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/jtpf/2013/summary-ms.pdf>.

¹⁹⁸ Vid. JTPF PROGRAM OF WORK 2015-2019:

<http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/jtpf/0052015programmeofwork.pdf>.

¹⁹⁹ El objetivo general del programa Fiscalis 2020 consiste en potenciar el funcionamiento de los sistemas fiscales en el mercado interior mejorando la cooperación entre los países participantes, sus administraciones tributarias y sus funcionarios. Fiscalis 2020 quiere contribuir a la lucha contra el fraude fiscal, la evasión de impuestos y la planificación fiscal agresiva. A la aplicación de la normativa de la Unión Europea en materia de fiscalidad, garantizando el intercambio de información, apoyando la cooperación administrativa y, cuando sea necesario y conveniente, mejorando la capacidad administrativa de los países participantes, con el fin de contribuir a reducir la carga administrativa de las Administraciones tributarias y los costes del cumplimiento de las obligaciones fiscales para los contribuyentes. Fiscalis 2020 sucede a Fiscalis 2013 (2008-2013), Fiscalis 2007 (2003-2007) y al Fiscalis inicial (1998-2002).

El entorno de los negocios en el siglo XX y XXI se están caracterizando por el volumen y la complejidad normativa, circunstancia que a través del impulso de la OCDE, y el G20 a través de BEPS, se incentiva una serie de normalización estandarizada a nivel internacional.

El volumen de normas, reglamentos y órdenes ministeriales requiere de expertos que velen por el cumplimiento de forma estricta y prevean de manera razonable la realidad de la legislación proyectada.

La década de los noventa y los primeros años de este siglo han sido testigos del fenómeno del desarrollo del comercio electrónico, las tecnologías relacionadas con la informática y las telecomunicaciones, siendo objeto de explotación comercial a nivel global. Las nuevas tecnologías de la información, de la comunicación y el transporte, junto con la liberalización de los mercados, han impulsado la revolución del desarrollo e internacionalización de la economía sin precedentes.

Tengamos en cuenta como señala José Luís FEITO²⁰⁰, “que las variaciones de la oferta dependen esencialmente de las cantidades del factor variable aplicadas a la explotación de la capacidad instalada en la economía, una extensión de tiempo en la cual los movimientos de los precios y la producción están fundamentalmente dominados por las variaciones de la demanda.”

Desde el punto de vista de la oferta²⁰¹ hay que comprender cómo y porqué las empresas implementan estrategias²⁰² de posicionamiento, el papel que desempeña la diferenciación del producto²⁰³, en el marco de las operaciones vinculadas dentro del análisis de comparabilidad.

²⁰⁰ FEITO, J.L., *Causas y remedios de las crisis económicas*, Ed. FAES, Madrid 2008, p. 83.

²⁰¹ JOYNER, M., *The Irresistible Offer*, Ed. Wiley, Nueva Jersey 2005.

²⁰² DE KLUYVER, C.A., y PEARCE, J.A., *Strategy A View From the Top (An Executive perspective)*, Ed. Prentice Hall, EE.UU. 2011.

²⁰³ CHAN KIM, W., y MAUBORGNE, R., *Blue Ocean Strategy*, Ed. Harvard Business School, EE.UU. 2005. Los autores señalan, p. 10, que: “*Blue ocean strategy challenges companies to break out of the red ocean of bloody competition by creating uncostested market space that makes the competition irrelevant.*” De tal forma señalan en la p. 216: “*Blue ocean strategy, on the other hand, works against this sort of price skimming,*

La realización de una inversión en el extranjero conlleva una planificación exhaustiva en la que han de considerarse múltiples factores, no sólo de carácter fiscal puesto que intervienen otros de carácter comercial, organizativos, financieros e incluso de hecho.

Conocer las necesidades comerciales del mercado y de satisfacer a los consumidores con un producto que responda en calidad, presentación, precio y distribución a dichas necesidades.

La globalización²⁰⁴ contribuye, con la continua movilización internacional de capitales, a la atracción de inversiones por parte de los Estados, trayendo consigo la

which is common to traditional monopolists. The focus of blue ocean strategy is not on restricting output at a high price but rather on creating new aggregate demand through a leap in buyer value at an accessible price. This creates a strong incentive not only to reduce costs to the lowest possible level at the start but also to keep it that way over time to discourage potential freeriding imitators. In this way, buyers win and the society benefits from improved efficiency. This creates a win-win scenario. A breakthrough in value is achieved for buyers, for the company, and for society at large."

²⁰⁴ HIX, S., y HOYLAND, B., *The political system of the European Union*, Ed. Palgrave Macmillan, Reino Unido 2011, pp. 323-324. Por lo que atañe a la globalización económica, desde mediados de los años 1970 ha habido un incremento espectacular del comercio internacional y de los movimientos de capital transfronterizos. En primer lugar, el volumen de las importaciones como porcentaje del PIB de los países industriales avanzados, que se mantuvo estable entre un 10 y un 16 por ciento entre 1880 y 1972, se incrementó hasta casi el 22 por ciento entre 1973 y 1987. MCKEOWN, T.J., "A Liberal Trade Order: The Long-Run Pattern of Imports to the Advanced Capitalist States", en *International Studies Quarterly*, vol. 35, nº 2, junio 1991, The International Studies Association, Ed. Blackwell Publishing, Reino Unido 1991, p. 158. Además, mientras la demanda interna aumentaba a una tasa aproximada del 2 por ciento anual durante ese periodo, el comercio internacional se incrementó casi en un 5 por ciento anual. En otras palabras, entre la década de los años 1970 y la de los años 1990, el comercio mundial aumentó con una tasa aproximada de 66 por ciento más que el crecimiento de la demanda interna. En segundo lugar, los flujos de capital transfronterizos han aumentado más rápidamente que la demanda interna de capital. Los flujos internacionales de capital hacia los países industriales avanzados aumentaron desde una media anual de \$99.000 millones de dólares entre 1975 y 1977, hasta \$463.000 millones de dólares entre 1985 y 1989 TURNER, P., "Capital Flows in the 1980s: A Survey of Major Trends", en *BIS Economic Papers*, nº 30, Ed. Banco Internacional de Pagos, Basilea 1991, p. 23, disponible el 17/12/2011, 12:00H PM: <<http://www.bis.org/publ/econ30.pdf>>. Además, los préstamos totales netos en los mercados mundiales crecieron desde \$100.000 millones de dólares anuales a finales de los años 1970, hasta alcanzar los \$342.000 millones de dólares en 1990, y las operaciones de divisas se multiplicaron por más de cuatro entre 1982 y 1992, hasta alcanzar \$1.000.000 millones de dólares diarios, es decir, 40 veces el volumen diario medio del comercio mundial. Esta globalización económica ha tenido dos efectos principales, Vid. GARRET, G., y LANGE, P., "Internationalization, Institutions, and Political Change", en *International Organization*, vol. 49, nº 4, Ed. Cambridge University Press 1995, pp. 627-655; MILNER, H.V., y KEOHANE, R.O., "Internationalization and Domestic Politics: An Introduction", en KEOHANE, R.O., y MILNER, H.V., *Internationalization and Domestic Politics*, Ed. Cambridge University Press 1996. En primer lugar, la globalización ha facilitado la convergencia mundial en el precio de los bienes, los servicios y el capital. Esto ha supuesto una presión sobre la UE para que reformara sus políticas internas con el fin de permitir la convergencia con sus competidores mundiales. En segundo lugar, la globalización ha sido beneficiosa para los servicios financieros, las empresas importadoras y las empresas que producen para los mercados mundiales, a expensas de los que producen bienes para el mercado nacional, FRIEDEN, J.A., "Invested, Interest: The Politics of National Economic Policies in a World of Global Finance", en *International Organization*, vol. 45, nº 4, Ed. Cambridge University Press 1991, pp. 425-451; FRIEDEN, J.A., y ROGOWSKI, R., "The Impact of the International Political Economy on National

implicación del tratamiento fiscal a las inversiones, el control por parte de las Administraciones tributarias, tiene como fundamento la aplicación de los CDIs, respondiendo a una actividad económica internacionalizada, en el que cada Estado compite con los demás, siendo reflejado en el Art. 9 de cada CDI el tratamiento fiscal a los precios de transferencia. No deja de ser una realidad que los factores fiscales son los más importantes en el momento de estructurar una inversión²⁰⁵.

Destacando que cuatro son los objetivos que persigue la planificación fiscal internacional:

1. Salir de la incertidumbre jurídica: Toda inversión significa la asunción de un cierto riesgo, dado que las legislaciones de los países han de considerarse como algo vivo y expuesto a numerosos cambios que, en el ámbito internacional, aumenta considerablemente.

Policies: An Overview”, en KEOHANE, R.O., y MILNER, H.V., *Internationalization and Domestic Politics*, Ed. Cambridge University Press 1996. A medida que ha ido aumentando el comercio internacional y las transferencias de flujos de capital, los intereses organizados, la política internacional ejercida por los organismos y entes supranacionales, los Estados, bloques económicos, han presionado en favor de políticas que fomentaran la libertad de movimiento de capital humano y recursos económicos.

²⁰⁵ Tal y como afirma Víctor UCKMAR, “La planificación tributaria a nivel internacional (Sociedades de domicilio, aprovechamiento de tratados, subcapitalización, etc.)”, en *Aspectos claves en las acciones de control de las Administraciones Tributarias*, publicado por el CIAT, Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, Conferencia Técnica, Lisboa, Portugal 29 de septiembre – 2 de octubre de 2003, p. 351-352: “La planificación tributaria internacional se ha convertido en la estrategia central en la vida comercial moderna y la esencia de ella la constituye la impresionante explotación de los paraísos fiscales. Por supuesto, la importancia de los paraísos fiscales ha aumentado al mismo ritmo que el crecimiento de las empresas multinacionales y su creciente dependencia en los beneficios de los paraísos fiscales en la operación del día a día de sus negocios a nivel mundial. Tradicionalmente las EMN se benefician de los paraísos fiscales desviando la renta de sus propios territorios o de países con impuestos altos. Sin embargo, los paraísos fiscales conservan otras ventajas no tributarias: leyes estrictas sobre secreto bancario y sobre las transacciones comerciales; ningún control cambiario. La imposición usualmente no es el factor primario o predominante en las decisiones para dedicarse a actividades de negocios en ultramar o para invertir en el exterior. Las decisiones generalmente se toman en base a factores tales como la viabilidad del negocio, disponibilidad de recursos, acceso de mercado y potencial de mercado. Otros factores persuasivos incluyen la estabilidad política y económica, subvenciones e incentivos gubernamentales, ubicación geográfica, infraestructura de negocios, disponibilidad de una fuerza laboral diestra y de bajo costo, moneda fuerte, etc. Las decisiones están (y deberían estar) legítimamente basadas en consideraciones comerciales, económicas y hasta políticas y sociales. Sin embargo, una vez se haya tomado la decisión inicial, la imposición con frecuencia se convierte en una importante consideración de negocio. Una encuesta realizada por el Comité Ruding reveló que casi la mitad de las EMN de la Unión Europea consideraban la tasa de impuesto sobre las ganancias de los negocios como factor concluyente para decidir el país donde ubicar sus operaciones.”

El objetivo primordial del asesoramiento tributario internacional es garantizar la seguridad jurídica de las inversiones realizadas en otros Estados²⁰⁶.

Tal seguridad se consigue a través de tres vías:

- La utilización de los Tratados internacionales. Los Convenios para evitar la doble imposición.
 - El asesoramiento de las Administraciones de los países involucrados que, en numerosas ocasiones, se muestra en la interpretación escrita de la Ley para casos concretos.
 - A través de los Acuerdos Amistosos.
2. Adaptabilidad: Es necesario optar por estructuras flexibles que permitan una ágil asignación eficiente a los inevitables cambios que se producen en los mercados internacionales. Para ello es importante llevar a cabo las inversiones en países donde las ganancias generadas por las operaciones necesarias para lograr una reestructuración no estén sujetas a imposición o permitan diferir el devengo del impuesto.
3. Facilitar la transferencia de los recursos: Necesidad de analizar la posibilidad de realizar las operaciones vinculadas de una empresa a otra cumpliendo los deberes de documentación, sin que suponga excesivas trabas formales ni excesivas obligaciones fiscales. Recordemos que la planificación persigue el objetivo de evitar los costes fiscales de las operaciones vinculadas.
4. Maximización de la rentabilidad en la operación de reinversión o repatriación de los resultados obtenidos por la empresa ubicada en el extranjero. A través de la planificación, se trata de optar por el país que ofrece las mejores condiciones fiscales en el momento de la repatriación de los resultados.

²⁰⁶ Cfr. FALCÓN Y TELLA, R., PULIDO GUERRA, E., “*Derecho Fiscal Internacional*”, Ed. Marcial Pons, Madrid 2010.

3.4. Llevanza de los deberes de documentación

El cumplimiento de los deberes de documentación de las entidades españolas, frente a los deberes a entidades extranjeras.

En referencia a las empresas españolas, debemos tener presente a las del territorio común y territorios forales, parece que no procede discriminar a ninguna. Stella RAVENTÓS CALVO²⁰⁷ examina la posibilidad de que una normativa dirigida solamente a las operaciones internacionales pudiera ser calificada por el TJCE como incompatible con los principios consagrados en el Tratado CE, al establecer una diferencia de trato entre los residentes en España y los residentes en otros Estados miembros de la Unión Europea.

Es evidente que una regulación como la anteriormente vigente, que impone la obligación de valorar a precios de mercado tan sólo las operaciones transfronterizas, y no las que tienen lugar entre sujetos residentes del propio Estado, es obvio que constituye una diferencia de trato, prohibida, en principio por el Tratado CE, pero hay que tener presente que una norma que se aplica tan sólo en situaciones transfronterizas podía estar perfectamente justificada.

La constatación de esta idea está en las Conclusiones de la Abogada General Kokott, conocidas en el caso *Société de Gestion Industrielle (SGI) contra el Estado belga*²⁰⁸, en el que se plantea exactamente esa cuestión. El caso objeto de la prejudicial es muy sencillo, siguiendo a Stella RAVENTÓS CALVO recordemos la cuestión²⁰⁹: SGI, sociedad holding residente en Bélgica²¹⁰, concedió a una sociedad francesa, Recydem, participada por aquélla en un 65%, un préstamo sin interés.

²⁰⁷ RAVENTÓS CALVO, S., “Los precios de transferencia en el ámbito interno: un disparate innecesario”, en *Revista de Contabilidad y Tributación Comentarios y Casos prácticos* nº 320, noviembre 2009, Ed. CEF, Madrid 2009, pp. 41-46.

²⁰⁸ C-311/08, Conclusiones publicadas el 10 de septiembre de 2009.

²⁰⁹ RAVENTÓS CALVO, S., “Precios de transferencia en el ámbito interno. La sentencia del TJCE”, en *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 323, febrero de 2010, Ed. CEF, Madrid 2010, p. 101.

²¹⁰ Vid. SIJMONSBERGEN, M., “Belgium”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 14-16.

El fisco belga giró una liquidación complementaria por los intereses que, a un tipo del 5%, la filial hubiera debido satisfacerle²¹¹. En su defensa, en el marco del litigio ante el Tribunal de Mons, SGI solicitó el planteamiento de la cuestión prejudicial, que el órgano de remisión llevó a cabo en los siguientes términos: “Si el artículo 43 de la CE, en combinación con el artículo 48 de la CE y, si es necesario, con el artículo 12 de la CE, se opone a una normativa de un Estado miembro que, como la que es objeto de examen, comporta el gravamen sobre un beneficio extraordinario o sin contrapartida en sede de la sociedad residente belga que haya concedido el mencionado beneficio a una sociedad establecida en otro Estado miembro que, como la que es objeto de examen, comporta el gravamen sobre un beneficio extraordinario o sin contrapartida en sede de la sociedad residente belga que haya concedido el mencionado beneficio a una sociedad establecida en otro Estado miembro, con la cual la sociedad belga está unida, directa o indirectamente, por vínculos de interdependencia, mientras que, en condiciones idénticas, la sociedad residente belga no puede ser sometida a imposición por un beneficio extraordinario o sin contrapartida en el supuesto de que dicho beneficio se conceda a otra sociedad establecida en Bélgica, con respecto a la cual la sociedad belga está unida, directa o indirectamente, por vínculos de interdependencia”.

En conclusión, la norma belga en materia de precios de transferencia comporta, con certeza, una restricción a la libertad de establecimiento del artículo 43 del Tratado CE. Sin embargo, tal restricción está justificada por la necesidad de preservar el equilibrio en el reparto del poder tributario de los Estados miembros, caso *OyAA*²¹² y por luchar contra la evasión fiscal, por ejemplo en el caso de montajes puramente artificiales²¹³, de tal forma que

²¹¹ En el caso hay más datos y otra operación vinculada, concretamente, un pago por dieta de consejo pagado a una sociedad luxemburguesa, que parece desproporcionado a los servicios prestados, en opinión de la administración belga, pero ninguno de estos datos añade nada relevante al caso.

²¹² C-231/05, de 18 de julio de 2007 (NFJ025966).

²¹³ C-264/96, de 16 de julio de 1998 (NFJ006465), *ICI*; C-446/03 de 13 de diciembre de 2005 (NFJ021162), *Marks and Spencer*; C-196/04, de 12 de septiembre de 2006 (NFJ023535), *Cadbury Schweppes* y C-524/04, de 13 de marzo de 2007 (NFJ024996), *Thin Cap Group Litigation*. Vid. MACHANCOSES GARCÍA, E., “El Impuesto sobre Sociedades en la Jurisprudencia del TJUE”, en *Revista Técnica Tributaria*, abril – junio 2013, nº 101, Ed. AEDAF Madrid 2013, pp. 31-70.

permite la justificación de las restricciones al derecho comunitario sin tener presente el principio de coherencia fiscal.

Si lo que se pretende es un replanteamiento general de las operaciones vinculadas, cabe señalar al respecto los pretextos que ofrece la Sentencia del TJUE de Luxemburgo de 21 de enero de 2010 (asunto C-311/08)²¹⁴, al establecer que, siendo tal diferencia de trato discriminatoria entre transacciones internas y transacciones internacionales, se encuentra sin embargo plenamente justificada por razones de interés general tendentes a preservar el adecuado reparto de la potestad tributaria entre los Estados miembros y a prevenir el fraude fiscal²¹⁵.

De tal forma que en las Conclusiones presentadas ante el TJCE por la Abogada General Kokott en el caso C-311/08, *Société de Gestion Industrielle*, se afirma que una norma en materia de precios de transferencia que se aplica tan sólo a las transacciones transfronterizas, a pesar de constituir una restricción a la libertad de establecimiento del artículo 43 de la CE, está justificada y, por tanto, no es incompatible con los principios comunitarios. Si el TJCE respalda estas Conclusiones, la normativa española debería

²¹⁴ Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Tercera) de 21 de enero de 2010 (petición de decisión prejudicial planteada por el Tribunal de première instance de Mons Bélgica) *Société de Gestion Industrielle* (SGI)/État belge (Asunto C-311/08) (1) (« Libertad de establecimiento Libre circulación de capitales Fiscalidad directa Normativa en materia de impuesto sobre la renta Determinación de la renta imponible de sociedades en situación de interdependencia Ventaja anormal o benévola concedida por una sociedad residente a otra domiciliada en otro Estado miembro Adición del importe de la ventaja controvertida a los beneficios propios de la sociedad residente que la haya concedido Reparto equilibrado de la potestad tributaria entre los Estados miembros Lucha contra la evasión fiscal Prevención de las prácticas abusivas Proporcionalidad») (2010/C 63/11). En el asunto concreto enjuiciado el Tribunal examina la compatibilidad con el Derecho comunitario de una normativa belga que imputa un interés a un préstamo concedido por una sociedad residente a otra no residente unida por vínculos de interdependencia, pero que no prevé dicha solución si esta última entidad estuviese también domiciliada en territorio belga. Como señala el Prof. Dr. D. Javier MARTÍN FERNÁNDEZ, “Operaciones vinculadas y Derecho Comunitario” en *Cinco Días*, Madrid 7 de abril de 2010. Así las cosas, el Tribunal no tiene ninguna duda, como era previsible, acerca de que una normativa como la descrita implica una restricción a la libertad de establecimiento. Ahora bien, considera, de manera sorpresiva, que dicha restricción se encuentra justificada en el caso concreto. Como es conocido, la jurisprudencia comunitaria considera que una medida que puede restringir la libertad de establecimiento sólo puede admitirse si persigue un objetivo legítimo compatible con el Tratado y está justificada por razones imperiosas de interés general. Pero, además, es preciso que su aplicación sea adecuada para garantizar la realización del objetivo así perseguido y que no vaya más allá de lo necesario para alcanzarlo. Disponible en internet, 27/07/2011, 19:35H PM: <http://www.cincodias.com/articulo/opinion/Operaciones-vinculadas-Derecho-comunitario/20100407cdscdiopi_5/cdsopi/>.

²¹⁵ Vid. COLLADO YURRITA, M.A., (Director), MORENO GONZÁLEZ, S., SANZ DÍAZ-PALACIOS, J.A., (Coordinadores), *La lucha contra el fraude fiscal. Estrategias nacionales y comunitarias*, Ed. Atelier, Barcelona 2008.

modificarse inmediatamente por haber desaparecido la excusa utilizada para ampliar el ámbito de la norma a las transacciones entre residentes, dando luz verde a la simplificación de los deberes de documentación en el caso de operaciones vinculadas internas, el Tribunal admite que un Estado discrimine entre operaciones nacionales e internacionales, estableciendo un régimen de mayor control a las segundas.

En definitiva, estamos ante sujetos pasivos que realizan proyectos empresariales sólidos y nada especulativos, que contribuyen al crecimiento real de la economía; con preferencia, en su parte industrial, aquella que crea puestos de trabajo; dedicando recursos considerables a la más apremiante necesidad de nuestro tiempo: la inversión en I+D+It., en la cual se asienta el crecimiento de la economía.

La regulación proporciona seguridad jurídica si se cumplen, si se respetan²¹⁶, ofreciendo la posibilidad para canalizar a través de la financiación, liquidez entre matrices y

²¹⁶ VEGA BORREGO, F.A., *Las cláusulas de limitación de beneficios en los Convenios para evitar la Doble Imposición*, Ed. IEF, Madrid 2003, p. 15: “Los convenios de doble imposición pueden ser muy útiles en operaciones de planificación fiscal internacional. Especialmente, si lo que se quiere reducir es la tributación en la fuente. Bastará, en principio, con obtener el rendimiento desde el Estado que haya celebrado el convenio con el Estado de la fuente que reduzca en mayor medida la tributación por obligación real. Para que el convenio sea aplicable es suficiente, según el Modelo OCDE, tener la consideración de residente a los efectos del convenio en el Estado elegido, esto es, estar sujeto en ese Estado por la renta mundial obtenida. La utilización de personas jurídicas facilita sensiblemente estas operaciones, toda vez que, en muchas ocasiones, la mera constitución de una sociedad en un Estado determina también la sujeción por la renta mundial obtenida. Por lo tanto, una vez elegido el Estado desde el que se quiere obtener el rendimiento, será suficiente con crear allí una persona jurídica y atribuirle el rendimiento generado en la fuente, para que el mismo reciba la protección del convenio. Estas operaciones han recibido la denominación de estructuras *treaty shopping*, son una más entre las distintas alternativas de la planificación fiscal internacional. No obstante, para que esta operación sea eficaz, es necesario, además, que el Estado desde el que se obtiene el rendimiento (Estado intermedio) no establezca un gravamen significativo sobre el mismo. Por lo tanto, para que se logren sus objetivos de estas operaciones, no sólo deben canalizarse a través del Estado con los mejores convenios, sino que también hay que tener en cuenta, a la hora de elegir el Estado que se quiere utilizar, aquél cuya legislación interna permita que no tribute el rendimiento o que lo haga a un nivel muy bajo. La configuración de estas estructuras y el marco en el que se insertan, la planificación fiscal internacional, se aborda en el primer capítulo. La utilización de los convenios para este tipo de operaciones (*treaty shopping*), especialmente cuando son artificiosas, puede desembocar en que los convenios faciliten la evasión y la elusión fiscal. Como señalan los Comentarios al Modelo OCDE, los convenios de doble imposición no deben contribuir a lo anterior. En la primera parte del capítulo segundo se analizarán las consecuencias de este tipo de estructuras y las razones que justifican la adopción de medidas contra las mismas. Las medidas contra el *treaty shopping* se han articulado en dos órdenes. En primer lugar, a través de la aplicación de las normas internas contra el fraude a la ley tributaria, con el fin de denegar el régimen del convenio. Existen dudas sobre la posibilidad de aplicar estas normas en el ámbito de los convenios de doble imposición. Sobre todo porque se acude a una norma interna para denegar el régimen pactado en un tratado internacional. A esta cuestión nos referiremos en el capítulo segundo del trabajo. El segundo tipo de medidas consiste en la adopción de disposiciones específicas contra el fenómeno del *treaty shopping*. Los Estados han adoptado este tipo de medidas tanto en su

filiales, canalizando las operaciones vinculadas, incentivando la atracción de capitales, la creación de empleo y el desarrollo económico.

Tengamos presente que desde hace décadas se manifiesta a nivel comunitario y de la OCDE, que los impuestos tienen que regularse de forma tal que supongan para el contribuyente la menor carga en cuanto a sus deberes y obligaciones.

Señala Stella RAVÉNTOS CALVO²¹⁷: “si una norma tiene como finalidad, no ya la lucha contra la evasión fiscal, como sostienen nuestras autoridades, sino simplemente la tutela del reparto equilibrado entre los Estados miembros, cuando no hay más que un Estado miembro que vaya a percibir la renta de un grupo de sociedades, no hay ningún reparto equilibrado que tutelar”.

Por tanto, cabe preguntarse si la norma tiene sentido. Y, además de tener sentido, si la obligación formal reduce la carga de los contribuyentes en el cumplimiento de sus deberes tributarios.

Exactamente lo que hace la norma española: una normativa que exige, no sólo valorar las operaciones a precio de mercado sino, además, elaborar un *dossier* de precios de transferencia, en los términos previstos reglamentariamente, cuando no hay erosión de la base imponible en España, impone una carga que puede ser calificada como exacerbada al contribuyente.

En casos de grupos, la norma española tiene un ámbito mucho más extenso del que se entiende normalmente por ello, precisamente son los grupos que consolidan fiscalmente los eximidos de la obligación de documentar sus operaciones internas. En casos de grupos de

legislación interna como en los propios convenios. El objeto de este trabajo consiste en el estudio de las normas específicas previstas en los convenios contra el *treaty shopping* y, en particular, de un tipo de normas, las cláusulas de limitación de beneficios (*limitation clauses on benefits*). Vid. RÖDDING, A., LÜDICKE, J., SCHAEFER, W., BLAAS, U., SISTERMANN, C., “Changes to the German Anti-Treaty/Anti-Directive Shopping Rule”, en *Practical European Tax Strategies*, vol. 13, nº 11, noviembre 2011, Ed. Thomson Reuters, EE.UU. 2011, pp. 2 y 7 a 8; VOGEL, K., SHANNON, H., DOERNBERG, R., VAN RAAD, K., *United States Income Tax Treaties*, vol. 1.º, Ed. Kluwer, Boston 1989.

²¹⁷ Con la excepción de las operaciones en que intervengan sociedades con bases imponibles negativas, lo que ya estaba adecuadamente recogido en la Ley 43/1995 y en el Real Decreto Legislativo 2/2004. RAVÉNTOS CALVO, S., “Precios de transferencia en el ámbito interno. La sentencia del TJCE”, en *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 323, febrero de 2010, Ed. CEF, Madrid 2010, p. 101.

una cierta envergadura pero con operaciones puramente internas, la documentación se exige en toda su extensión (y todo su coste).

El Art. 19.2 del reglamento establece que las obligaciones documentales se referirán al periodo impositivo o de liquidación en el que el obligado tributario haya realizado operaciones vinculadas con cualquier otra entidad del grupo, y serán exigibles para los grupos que no cumplan con lo previsto en el Art. 108 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Cuando la documentación elaborada para un período impositivo o de liquidación continúe siendo válida en otros posteriores, no será necesaria la elaboración de nueva documentación, sin perjuicio de que deban efectuarse las adaptaciones que fueran necesarias.

Los principios que hay que tener en cuenta en el cumplimiento de los deberes de la documentación son:

- proporcionalidad, razonabilidad, debe de haber una ponderación en la exigencia y en el cumplimiento atendiendo a tres elementos: utilidad o adecuación de la información; de la necesidad o indispensabilidad; el de proporcionalidad en sentido estricto atendiendo a los medios y posibilidades empleadas en la obtención y en la redacción de la documentación;
- suficiencia, la entidad debe contar con la información suficiente para llevar a cabo la elaboración de la documentación. Es comúnmente aceptado a relación entre este principio y el de proporcionalidad en sentido estricto;
- pertinencia de los datos, de acuerdo con el ámbito y la finalidad para los que se hayan obtenido;
- exactitud y actualización, de forma que los datos reflejen con veracidad la situación real y actual del titular, complementados con los principios de congruencia y de racionalidad, en relación a la necesidad de garantizar que los datos no pueden ser tratados, ni utilizado el resultado de su tratamiento en caso de que ya lo hubieran sido, nada más que en aquellos

casos en que sea totalmente necesario y adecuado a la finalidad para la que fueron recabados;

- proporcionalidad, incorporar los datos que sean congruentes, suficientes y no excesivos para el fin que justifica la existencia de los deberes de la documentación de las operaciones vinculadas.

El Capítulo V de las Directrices de la OCDE, detalla que información es susceptible de ser exigida, pero sin prejuzgar, si la relación de toda la información requerida, puede suponer una carga excesiva o ser insuficiente para completar adecuadamente las actuaciones inspectoras, todo dentro de una exigencia razonable hacia el contribuyente.

En este sentido, por ejemplo, la Audiencia Nacional ha dado la razón a la empresa Holcim, que no deberá pagar 24 millones de euros por planificación fiscal abusiva, porque la Agencia Tributaria sobrecargó a la compañía con deberes, solicitándole excesiva documentación, no siendo culpable del retraso de la Inspección²¹⁸.

²¹⁸ Periódico *Expansión*, Fiscalía, Madrid, 7 de marzo de 2011, p. 29: «La Audiencia Nacional respalda a Holcim en un pleito contra Hacienda y le exime de pagar más de 24 millones de euros por fraude fiscal. Y ni siquiera juzga si las filiales de la gran cementera en España hacían una planificación tributaria ilícita, sino que le quita toda la razón al Fisco porque incurrió en defectos formales y le imputó a la multinacional retrasos en la presentación de la documentación de operaciones vinculadas que no eran tales. Esta sentencia tiene gran importancia para las empresas y sus asesores fiscales, en concreto, de grandes multinacionales, que deben procesar documentos e informes de otros continentes y que ven cómo la inspección les imputa dilaciones continuamente y concluye que no cumplen con lo requerido. El caso se remonta a una inspección de la Delegación de Grandes Contribuyentes de la Agencia Tributaria (AEAT) porque las filiales de Holcim habían recibido préstamos del grupo para la compra de empresas, lo que derivó en gastos financieros muy elevados en España que compensaban los beneficios de las sociedades durante los ejercicios 1998 a 2001. La AEAT entendió que estos préstamos constituían fraude de ley porque disminuía sus impuestos en España. Sin embargo, Holcim se ha librado de estas acusaciones porque la Audiencia Nacional no admite como dilación que en el caso de petición de documentación compleja el plazo mínimo de 10 días se convierta en el máximo y a partir de ahí el retraso sea "culpa" del contribuyente. La Audiencia estima que "no basta con que objetivamente se produzca un retraso para que haya dilación, sino que es preciso evaluar aunque sea de modo sucinto, tanto su significación en la marcha del procedimiento como las circunstancias que han dificultado la aportación en tiempo de la documentación requerida". En definitiva, la sentencia resume que "no toda superación del plazo con que cuenta el obligado tributario da lugar por sí sola y al margen de la evolución de las circunstancias concurrentes a la existencia de una dilación imputable al administrado". De esta forma, las inspecciones pueden durar un año salvo que Hacienda las extienda a dos si su complejidad lo requiere. En este caso, el Fisco alegó que Holcim excedió los 24 meses, en un procedimiento en el que hubo numerosos deberes de información que la multinacional debía responder en otras jurisdicciones, por ejemplo, Bélgica. Holcim tiene más de 80.000 empleados en 70 países. Los asesores fiscales constatan las dificultades que supone recabar información de varios Estados. En este contexto, la Audiencia Nacional cree que "debe jugar un papel esencial el principio de proporcionalidad, de manera que ese plazo mínimo será exigible cuando la aportación de documentación sea sencilla, pero en absoluto puede mantenerse cuando la aportación de datos sea compleja o se refiera a datos de difícil búsqueda". Por último, la sentencia considera que "aceptar que la

El TJCE en reiteradas ocasiones ya se ha pronunciado en el sentido de que no cabe pedir documentación desmesurada a los contribuyentes.

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).

Los elementos esenciales que la documentación de las operaciones vinculadas debe contener son:

- información sobre precios, incluyendo estrategias comerciales²¹⁹ 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 *arm's length* del método empleado para la valoración de las operaciones vinculadas.

Administración, unilateralmente, puede interpretar la Ley de una manera tan alejada del sentido común y ensanchar a capricho los plazos máximos mediante el fácil recurso de multiplicar las posibilidades de apreciación de dilaciones indebidas, es tanto como consagrar que el plazo no lo fija la Ley sino la Inspección, en cada caso, a su conveniencia, para soslayar los efectos desfavorables de normas imperativas". Y concluye la Audiencia: "Conviene recordar que si la Administración está constitucionalmente obligada a servir con objetividad los intereses generales, que no son los suyos propios, sino los de los ciudadanos a los que sirve, no puede quedar a su voluntad la determinación de plazos máximos que ya tienen en la ley no sólo su configuración, sino también sus excepciones y efectos" Supone un cambio en la valoración, el Tribunal Supremo ha modificado recientemente el criterio de valoración de las operaciones vinculadas, en una sentencia que afecta a Panasonic, ha dictado que el tipo de interés que aplican los bancos a sus clientes preferentes es el criterio del valor de mercado en operaciones intragrupo. Hasta ahora, la Audiencia Nacional y el Tribunal Económico Administrativo Central se habían decantado por el tipo de interés del dinero, modalidad a la que se acogió la empresa, que recibe una sanción de un millón de euros. El Alto Tribunal podrá sentar jurisprudencia cuando reciba los recursos de la Audiencia pendientes».

²¹⁹ GALLEGO GARCÍA, J.M., GARCÍA FERNÁNDEZ, D., y MORA, C., "Estrategias comerciales y Pricing en tiempos de crisis", en *Monográfico productividad laboral y reducción del absentismo.* Ed. APD, nº 241, abril 2009, Madrid 2009, pp. 54 a 56. La visión empresarial que suele resurgir en periodos de crisis, con un enfoque muy basado en conseguir efectos positivos en el corto plazo, está ocasionando la reformulación de muchas de las estrategias comerciales anteriores a nuevas líneas de acción más agresivas, y principalmente fundamentadas en bajadas de precios generalizadas en productos y servicios de la mayoría de los sectores.

4. LAS DIRECTRICES DE LA OCDE EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LOS TRABAJOS DE NACIONES UNIDAS: SU IMPACTO EN LA NORMATIVA SOBRE OPERACIONES VINCULADAS

A través del Grupo de Trabajo número 6 de la OCDE, elaboró un estudio publicado en 1979 por el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE con el título Precios de Transferencia y empresas multinacionales, en el que se establecen los principios fundamentales para la determinación de los precios de transferencia. En julio de 1995 la OCDE publica las Directrices en materia de precios de transferencia que supusieron cierta revisión y actualización de las propuestas recogidas en el informe de 1979, con el *White Paper on Transfer Pricing Documentation*²²⁰.

La OCDE está ganando la exclusividad en aras de un mayor protagonismo como agente colaborador a nivel fiscal.

La OCDE²²¹ realiza una labor de estudio en materia de precios de transferencia que se constata en los trabajos que lleva a cabo, ha pasado por distintas fases, en cuanto a PT se refiere:

1ª Fase, 1979-2001: Desarrollo de las Directrices en materia de precios de transferencia.

- *Transfer Pricing and Multinational Enterprises*, 1 de junio de 1979.
- *Transfer Pricing and Multinational Enterprises Three Taxation issues*, 1 de octubre de 1984. Se centra en tratar tres aspectos, los ajustes correspondientes a los acuerdos del procedimiento amistosos; la fiscalidad de los bancos multinacionales, y la

²²⁰ Vid. <<http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/white-paper-transfer-pricing-documentation.pdf>>.

²²¹ El 21 de junio 1976 se adaptaron por primera vez las Líneas Directrices de la OCDE (en adelante, las Directrices), como parte de la Declaración sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales. El objetivo principal de las Directrices era garantizar que las actividades de las EMN se desarrollaran en armonía con las políticas nacionales de los países de la OCDE y fortalecer la base de la confianza mutua entre las empresas y las autoridades gubernamentales. Las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales son recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las empresas multinacionales. Los 30 miembros de la OCDE y 9 países no-miembros -Argentina, Brasil, Chile, Eslovenia, Rumania, Estonia, Israel, Letonia y Lituania- han suscrito las Directrices. Las Directrices enuncian principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable en terrenos como la fiscalidad. URL: <<http://oecdwatch.org/sobre-ocde/guidelines>>.

distribución de reparto de costes por los servicios prestados a la entidad matriz. Es una puesta al día de las Directrices de la OCDE de 1979.

- *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 1995.*
- *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2001.*

2ª Fase, 2002-2009: Proyectos complejos. Desde 2004 ejerce una presión por completar las Directrices en materia de PT; incremento de las relaciones con países no miembros de la OCDE: Asia, Latinoamérica, Europa del Este. Mayor comunicación y vinculación con la comunidad empresarial. Incremento de países observadores, acercamiento de países no OCDE. Contribuyendo también en los grupos de trabajo de Naciones Unidas. Conscientes de ello, la OCDE colabora con: Brasil²²², Rusia²²³, Indonesia, China²²⁴, y Sudáfrica²²⁵. Tomando protagonismo países como India²²⁶, México²²⁷, Perú²²⁸, Venezuela²²⁹, Colombia²³⁰, Argentina²³¹. El comercio internacional²³² y la tributación

²²² Vid. MACHADO, C., y GUTIÉRREZ BURGOS, P., “Brazil”, en *Tax Planning International Special Report*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 17-18.

²²³ Vid. TISSOT, D., “Russia”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, abril 2006, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 56-58.

²²⁴ Vid. AA.VV. *Transfer Pricing and Cross-Border Inter-Company Transactions*, Ed. Asia Briefing, China, 2011; AA.VV. *Transfer Pricing in China*, Ed. Asia Briefing, China, 2011; AA.VV., *China Business Handbook*, US Commercial Service, Ed. Asia Briefing, China 2013. Disponible en URL: <http://export.gov/china/build/groups/public/@eg_cn/documents/webcontent/eg_cn_055956.pdf>.

Vid. EICHELBERGER, J., y TAO, P., “China”, en *Tax Planning International Special Report*, Ed. BNA, EE.UU. Abril 2006, pp. 25-26.

²²⁵ Vid. ERASMUS, D.N., *Transfer Pricing Workshop Incorporating –How to interact with the South African Revenue Service and Ensure that your constitutional rights are upheld*, International Tax Institute Veritas, Thomas Jefferson School of Law Research Paper No. 1481223, 4 de octubre de 2009, Sudáfrica 2009. Disponible en internet: <http://ssrn.com/abstract=1481223>; Vid. GROVÉ, M., “South Africa”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. Abril 2006, pp. 59-61.

²²⁶ Vid. POPAT, K., “India”, en *04/06 Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 37-40.

²²⁷ CURIEL GARCÍA, M., “México”, en *04/06 Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 48-49.

²²⁸ Vid. PARGA ECHEVERRI, A., “Perú” en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. Abril 2006, p. 53.

²²⁹ Vid. SÁNCHEZ, G., “Venezuela”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. Abril 2006, pp. 72-71.

²³⁰ Vid. FERNÁNDEZ CHIU, A., “Colombia”, en *Tax Planning International Special Report*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, p. 27.

internacional actual se han venido consolidando a través de la evolución paulatina²³³ en el ámbito de las empresas multinacionales²³⁴, gestión de riesgos²³⁵, en respuesta al diseño de los precios de transferencia²³⁶, como complemento al cumplimiento de los objetivos comerciales, se realiza el diseño porque se pretende alcanzar la optimización de los recursos de la entidad.

- *E-commerce: Transfer Pricing and Business Profits Taxation*, 12 de mayo de 2005.
- *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2009*, 18 de agosto de 2009. Señala los aspectos claves en cuanto a la renegociación de contratos, operaciones vinculadas, funciones, prestación de servicios y adquisiciones de bienes, riesgos asumidos, y con relación a terceros, proveedores, suministradores, contratistas y subcontratistas, clientes, en cuanto son afectados por la reestructuración llevada a cabo.

3ª Fase, desde 2010 a 2015:

- *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010*, 16 de agosto de 2010.

²³¹ Vid. BONELL, R., “La Documentación de los Precios de Transferencia en Argentina”, en *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, vol. XXXIX, Madrid 2006, pp. 259-274.

²³² Vid. FEENSTRA, R.C., y TAYLOR, A.M., *Comercio internacional*, Ed. Reverté, Barcelona 2011; PERACIN, G., “Transfer Pricing: The Growth of International Trade and the Development of Tax Laws and Practices in Europe and the World”, en *Intertax*, vol. 36, nº 2, EE.UU. febrero 2008, pp. 82-89.

²³³ Vid. GÜNTHER MEISSNER, H., “Análisis de los grupos de presión que caracterizan la situación actual en el comercio internacional”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 22, enero-abril 1977, Ed. ESIC, Madrid 1977, pp. 5-14.

²³⁴ Siguiendo a DURÁN, J.J., *Estrategia y economía de la empresa multinacional*, Ed. Pirámide, Madrid 2001. La empresa multinacional es un agente que favorece y dinamiza el crecimiento económico; es creadora neta de comercio, explica una parte significativa de la producción mundial y es una institución relevante en la generación y transferencia de tecnología y en los movimientos de capitales.

²³⁵ Identificación de las transacciones con entidades vinculadas, revisión del análisis funcional, revisión del precio: motivación, determinación del rango de precios de mercado, identificación de la exposición de los precios de transferencia ante posibles contingencias, valoración.

²³⁶ EDEN, L., *Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*, Ed. University of Toronto Press, 1998, p. 652 “*The International tax transfer pricing regime was developed for the world of the 1970s, when U.S. parent MNEs sold finished goods to wholly owned subsidiaries for sale in foreign markets. That world has significantly changed. Globalization of markets, rapid declines in telecommunication cost, and new information technologies have revolutionized international business. Multinational sources inputs and engage in strategic alliances, selecting the best locations and partners from across the globe. Intrafirm trade in business services, intangibles, and semifinished products constitutes and ever-increasing share of world trade.*”

- *Annex to the OECD Transfer Pricing Guidelines*, 16 de agosto de 2010.
- *“Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing*, 19 de enero de 2012.
- *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, 12 de febrero de 2013.
- *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*, 19 de julio de 2013.
- *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, 16 de septiembre de 2014.
- *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy*, 16 de septiembre de 2014.
- *Neutralising the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements*, 16 de septiembre de 2014.
- *Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance*, 16 de septiembre de 2014.
- *Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances*, 16 de septiembre de 2014.
- *Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*, 16 de septiembre de 2014.
- *Guidance on Transfer Pricing Documentation and Country by Country Reporting*, 16 de septiembre de 2014. Dentro del plan BEPS, contiene una revisión de los parámetros que deben contener la documentación de las EMN a nivel local –*Local file*- de cada Estado- y a nivel entidad matriz –*Master file*. Junto a la información país por país.
- *Developing a Multilateral Instrument to Modify Bilateral Tax Treaties*, 16 de septiembre de 2014.
- *Building Tax Culture, Compliance and Citizenship*, 30 de junio de 2015.

Las Administraciones tributarias han reaccionado con el objetivo de que los contribuyentes valoren sus operaciones vinculadas con el establecimiento del precio²³⁷ de

²³⁷ MOHAMMED, R., *The art of pricing*, Ed. Crown Business, Nueva York 2005, pp. 208-209 “*The Foundation of Pricing: Value. One of your highest priorities should be to instill the right way to think about pricing into your organization; prices need to be aligned with the value customers place on your product. Most companies have yet to adopt this fundamental pricing principle. Instead, they base their prices on how they’ve always done it, seat-of-the pants analysis, or –most commonly- just marking up their costs*”. Por su

mercado, dónde el contribuyente siempre puede celebrar acuerdos previos de valoración, a través de estos acuerdos se establecen los métodos que van a cubrir las operaciones vinculadas durante un periodo de tiempo determinado con el auspicio de la administración tributaria.

El art. 18.9 de la LIS ofrece la posibilidad de los acuerdos previos de valoración, es decir, de que los obligados tributarios puedan solicitar a la Administración tributaria la valoración de las operaciones efectuadas mediante la correspondiente propuesta, teniendo una validez de cuatro periodos impositivos, con el fin de obtener cierta seguridad jurídica, teniendo en cuenta los acuerdos de reparto de costes²³⁸, la documentación de las valoraciones²³⁹, la incidencia en los precios de transferencia de la implicación de las valoraciones efectuadas en la aduana²⁴⁰. La mayoría de los países de la OCDE establecen

parte MORALES PLAZA J.I., y MARTÍNEZ DE OLCOZ, J., *Análisis y valoración sectorial*, Ed. Ariel, Barcelona 2006, p. 17: “Aunque aparentemente los términos valor y precio hagan referencia a una misma cantidad monetaria objeto de una transacción comercial o compra-venta de una empresa, ambos conceptos no son coincidentes y su diferenciación es el obligado punto de partida ante cualquier proceso de valoración. El valor es una cantidad obtenida mediante un procedimiento más o menos técnico y que se fundamenta en unos datos objetivos y contrastables. El precio es la cantidad resultante de un proceso de negociación a partir de valores obtenidos en una metodología, y en el que se ponen de acuerdo las dos partes negociadoras: compradores y vendedores.”

²³⁸ Vid. ROSEMBUJ, T., “Precios de transferencia. Los acuerdos de costes”, en *Crónica Tributaria*, nº 1230/2009, Ed. IEF, Madrid 2009, pp. 89-120.

²³⁹ Valor de mercado, valor económico. Señala GAUGHAN, P.A., *Mergers, acquisitions, and corporate restructuring*, Ed. Wiley, Nueva York 2011, p. 540: “*The methods and data considered in the valuation of businesses vary widely. In some respects, business valuation is as much an art as it is a science. It is exact and scientific in that there are standard methods and hard data to consider in the formulation of valuation. However, several different methods may be employed in a given valuation. The methods may provide different business values and thus give the impression that the general methodology lacks systematic rigor.*”

²⁴⁰ Precios declarado ante los agentes de aduana, cabe el establecimiento de ajustes positivos y negativos según el caso para establecer el precio y ser finalmente aprobado por las autoridades. Determinando el precio bajo el principio “*Arm’s length*”, siguiendo el método adecuado de valoración, identificación de ventajas siguiendo la vía de exclusiones, identificando posibles cargos en el precio declarado, si procede. Concluyendo con el procedimiento de valoración aplicando los ajustes oportunos. Determinando de forma óptima el precio de la operación, registrando y documentando el precio, incluyendo cómo afecta a los impuestos directos. FABIO, M., en *Transfer Pricing and Customs Valuation, two worlds to tax as one*, Ed. Anuschka Bakker y Belema Obuoforibo, IBFD, Ámsterdam 2009, p. 114, señala: “*Customs value and transfer pricing. Two sides of the same coin. The correct determination of the customs value is certainly one of the most delicate issues to deal with when crossing a border. As already noted, the valuation of goods is one of the three fundamental areas in the context of customs law, along with the origin and classification of goods.*” Señala AMORÓS VIÑALS, A., “Operaciones vinculadas transfronterizas. Relación entre el valor en aduana y la comprobación del Impuesto sobre Sociedades”, en *Contabilidad y Tributación. Comentarios y Casos prácticos*, nº 334, enero 2011, Ed. CEF, Madrid 2011, p. 9: “la cuestión goza hoy de cierta actualidad debido a dos recientes Sentencias del Tribunal Supremo de finales de 2009 (Sentencias de 30 de noviembre de 2009 y de 11 de diciembre de 2009). Ambas sentencias se refieren a los mismos presupuestos de hecho, es decir, a la misma

requisitos de documentación, 4 países en 1994, frente a los 47 países en 2008, y 67 en 2015. En el año 2008, entraron en vigor significantes cambios en materia de precios de transferencia, que son tratados por el artículo 9 del Modelo de Convenio de la OCDE sobre la renta y el patrimonio, para evitar la doble imposición, y su desarrollo en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias.

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,
- las 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.

actuación administrativa de liquidación, si bien en una sentencia se revisa la liquidación del Impuesto sobre Sociedades concerniente al ejercicio 1989 y en la otra la del ejercicio de 1990. [...] El caso revisado es el siguiente: una empresa española filial de un grupo norteamericano se dedica a la distribución en España de una bebida refrescante, para lo cual debe importar de Estados Unidos el concentrado de dicha bebida que adquiere a una filial del grupo. En su momento, la Administración de aduanas modificó al alza el valor en aduana declarado por el importador, las actas se firmaron en conformidad y las liquidaciones de los derechos a la importación devinieron firmes. En un momento posterior, durante la comprobación del Impuesto sobre Sociedades, esas mismas compras intragrupo se valoran a precios de mercado por parte de la Inspección de los tributos que determina un valor de mercado situado por debajo del valor declarado en su día por el contribuyente ante la aduana. Se incoan las correspondientes actas, que se firman en disconformidad, se plantean los consiguientes recursos y, finalmente, el tema alcanza su resolución definitiva por medio de las sentencias citadas. Vaya por delante que las dos sentencias estiman las pretensiones del contribuyente y, en consecuencia, anulan las liquidaciones del Impuesto sobre Sociedades practicadas por la Administración. A fin de fundamentar su fallo, el Tribunal realiza un razonamiento lógico que consta de los siguientes pasos: 1. La Administración no puede ir contra sus propios actos. 2. Los mismos bienes y operaciones no pueden ser objeto de valoración por una misma Administración de forma diferente según del tributo de que se trate si los conceptos de valor y los métodos de valoración de ambos tributos son similares. 3. Finalmente, el Tribunal aprecia que en cuestión de operaciones vinculadas los conceptos y métodos de valoración del Impuesto sobre Sociedades y del Código Aduanero Común (CAC) son similares.” *Vid.* GASTALVER TRUJILLO, R., y UCEDA, A., “Transfer pricing and customs in Spain: customs value or market value?” en *Tax Planning International Indirect Taxes*, 3 de agosto de 2011, Ed. BNA EE.UU. 2011, pp. 4-6.

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 deberes, pero a la vez suministrando suficiente información como para permitir la adecuada aplicación del Principio *Arm's length*. Teniendo en cuenta que no estamos ante una ciencia exacta.

Teniendo presente a Horacio DINICE²⁴¹ “Debe ejercitarse el juicio del buen hombre de negocios para determinar la comparabilidad de las transacciones, y realizar ajustes precisos que reflejen las diferencias que pudieran existir.”

Desde la última década, son mayoría, 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. Y en los que todavía no se han implementado, 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.

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.

²⁴¹ DINICE, H., “Precios de Transferencia: ¿Una ciencia exacta?” en *Temas de Management*, vol. 6 n° 1, marzo 2008, UCEMA, Buenos Aires 2008. Disponible en internet, 7 de agosto de 2011, 11:51 AM: <<http://vlex.com/vid/57047301>>.

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 *Arm's length*²⁴², sin más sujeción que la establecida por las disposiciones que regulen las relaciones fiscales del contribuyente con carácter general.

Actualmente, el uso de tecnologías de la información en el ámbito del comercio, uso de intranets, por empresas multinacionales y grupos de empresas, origina el aumento de la utilización de precios de transferencia entre éstas, lo cual facilita la debida tributación, con la práctica de los correspondientes ajustes.

Las entidades pretenden obtener seguridad, certeza, a través de la preparación y posterior presentación de la documentación donde se concreta la valoración sobre los precios de transferencia.

Todo debe estar documentado, en España, el legislador ha visto conveniente e idóneo su regulación, junto a otros países que lo han hecho siguiendo las Directrices de la OCDE y más recientemente como efecto de las labores del Foro Europeo sobre Precios de Transferencia²⁴³. Es por lo que entiendo importante la documentación, cuyo objeto de estudio y análisis puede conducir a la plasmación de importantes conclusiones y respuestas a ¿cómo planificar y que finalidades persigue la documentación?, ¿cómo detectar las áreas

²⁴² Vid. KOTARBA, C.J., "Better than the Best: Transfer Pricing Methodology in the Wake of Roche", en *Columbia Journal of Transnational Law*, vol. 48, nº 1, EE.UU. 2009, p. 172.

²⁴³ TRAPÉ VILADOMAT, M., "El Foro sobre precios de transferencia en la Unión Europea", en *Información Comercial Española, ICE Revista de economía*, nº 825, 2005, Ed. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio: Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, Madrid 2005, pp. 161-172. El Foro se crea en 2002 bajo mandato de la presidencia de turno española, con el objetivo de asesorar a la Comisión Europea en materia de precios de transferencia. Los trabajos del Foro se basan en las Directrices en materia de precios de transferencia de la OCDE, con el objetivo de proponer soluciones prácticas en materia de precios de transferencia en el ámbito de la UE. De tal forma que las soluciones están fundamentadas sobre la base del consenso entre el sector público y el sector privado. El Foro está compuesto por representantes de cada uno de los Estados miembros, y por 16 expertos del sector privado, además asisten como observadores invitados la OCDE y representantes de países como Croacia que se encuentran en vía de acceso a ser miembro íntegro de la UE.

de riesgo fiscal?, ¿qué aspectos deben ser analizados?, ¿cómo se confecciona la documentación?, ¿cuál es la trascendencia fiscal?, ¿a qué obliga?, cómo pasar de la cantidad y el precio, a la motivación a través de la documentación de la calidad y el valor añadido que justifica ese precio de transferencia, el valor se encuentra en el conocimiento, no en el precio. Son precisamente estas inquietudes las que motivan la elaboración de este trabajo de investigación. Su contenido se caracteriza por la mayor seguridad jurídica que se ofrece al contribuyente, por la aplicación del principio de transparencia de las operaciones vinculadas, aplicando el valor de mercado, principio *Arm's length*.

4.1. Función de la documentación según la OCDE

Durante los últimos años los precios de transferencia han experimentado los mayores cambios en su entorno competitivo desde su creación a finales del siglo XIX. Esta transformación es fruto de la conjunción de modificaciones normativas, movimientos estratégicos de las empresas, con un significativo proceso de concentración empresarial, y avances en los sistemas de negociación, en las telecomunicaciones, que han proporcionado una evolución sustancial en las estrategias de gestión por parte de las Administraciones tributarias. Estos cambios han venido impulsados por la OCDE -centro de conocimiento y experiencia al respecto, que se presenta al mundo para ponerlo a su disposición- y por Naciones Unidas, *Customs and TP*, Banco Mundial, colaborando en eventos conjuntos OCDE-ONU.

En el ámbito fiscal el principal trabajo de la OCDE ha consistido en desarrollar, basándose en el consenso internacional, normas comunes para eliminar la doble imposición en las inversiones transfronterizas, en concreto el Modelo de Convenio Fiscal, que es la base de más de 3.000 tratados fiscales bilaterales, y las Directrices de Precios de Transferencia, normas comunes para repartir beneficios entre los miembros de un grupo de empresas afiliadas.

El objetivo de Naciones Unidas como el de la OCDE en el Programa de Relaciones Mundiales en cuestiones fiscales es incrementar el diálogo global para permitir el desarrollo y la aplicación de normas y buenas prácticas en los países miembros de la organización, las economías emergentes y los países en desarrollo.

Las Administraciones tributarias de todo el mundo buscan reinstaurar la confianza en los sistemas fiscales²⁴⁴, transformándolo en comunicación, al tiempo de mantener una lucha contra la evasión fiscal de impuestos, desde Europa²⁴⁵ a Estados Unidos²⁴⁶, hacía paraísos fiscales, aunque los cálculos sobre la cantidad de impuestos evadidos mediante el uso de cuentas y estructuras en paraísos fiscales, que se aprovechan de la falta de transparencia y cooperación entre países y Administraciones tributarias, lo cual permite que ciertos contribuyentes oculten ingresos y bienes imponibles en el extranjero. Para abordar este problema los países necesitan instrumentos que mejoren la transparencia y la cooperación, de esta forma, se incentiva el cumplimiento, y se amplían las inversiones de las empresas en los distintos países, a través de la transparencia, la confianza, la responsabilidad y la comunicación.

Los sistemas fiscales deben trabajar de forma conjunta, de lo contrario pueden dañar el crecimiento económico. En muchos casos por la confluencia de los intereses propios de las Administraciones Públicas frente a la iniciativa privada, con el objetivo de ampliar la competencia en materia de planificación fiscal –economía de opción legítima²⁴⁷- y su base de actuación, asesoramiento tributario frente a elusión fiscal, tengamos en cuenta que el fraude fiscal es ocultar ingresos a la Hacienda pública, el fraude no sólo merma los ingresos públicos, sino que rompe la política económica y social inspiradora del sistema y perjudica

²⁴⁴ SAINT-AMANS, P., BHATIA M., “Restoring trust in the international tax system”, en *The FSC Report 2013*, Ed. Campden, Londres 2013, pp. 9-11.

²⁴⁵ Vid. SEMETA, A., “Stepping up the fight against tax evasion and avoidance”, en *The FSC Report 2013*, Ed. Campden, Londres 2013, pp. 5-7.

²⁴⁶ Vid. PLUNKETT, R., “United States”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 68-71.

²⁴⁷ Opción explícita o implícita contenida en la norma tributaria y legítimamente adoptada por el contribuyente para lograr una reducción de su deuda tributaria.

la distribución justa de las cargas prevista en la Ley, la elusión no está permitida por la ley, por ello se establecen mecanismos de reacción contra la elusión fiscal.

En este sentido, se ha logrado un avance importante en 2009, gracias al liderazgo del G-20, al establecer como norma internacional el intercambio de información cuando se solicite. Esto ha supuesto un cambio significativo, una nueva realidad imperante en nuestra sociedad, que es la información expresada en datos, dejar que los datos hablen, datos procesados por las ciencias sociales, economía, geopolítica, geo estrategia, datos numéricos, al pasar de la época del secreto bancario al de la transparencia, ofreciendo resultados y fórmulas para interpretar los datos de forma robusta, objetiva, la mutación está afectando a varias novedades fundamentales como son entre ellas los deberes de documentación en el ámbito de las operaciones vinculadas, haciendo accesible a la Administración tributaria a un mayor número de datos a través de la información obtenida por la documentación. Siendo básico a nivel de transparencia, estableciendo una relación de confianza entre las partes vinculadas, y entre la Administración tributaria y el contribuyente, entre ambas partes, por lo tanto es un deber que forma parte de unos objetivos a cumplir por parte del contribuyente. Estableciéndose una relación de empatía por ambas partes, conocimiento de las operaciones, sector, etc.

Una recepción de la documentación completa, intentando ver las operaciones vinculadas con otros ojos, los de la comprensión para la Administración.

Partimos de la necesaria optimización de recursos. Actualmente, las operaciones vinculadas suponen más del 60% del comercio internacional²⁴⁸, siendo objeto de máximo control por parte de las autoridades tributarias, principalmente se tienen en cuenta en los deberes de documentación: el análisis funcional realizado por las entidades, el análisis económico y financiero que fundamenta las operaciones, la fundamentación en la

²⁴⁸ MAHALINGHAM, S., "Transfer Pricing Rises up the Scale for Bric", en *International Tax Review*, vol. 20, nº 10, diciembre/enero 2010, Ed. Euromoney, Londres, 2010 p. 51.

documentación de la determinación del rango²⁴⁹ bajo el principio “*Arm’s length*”²⁵⁰ o principio de plena competencia.

El examen de la documentación de las transacciones vinculadas, debe basarse en la motivación de las operaciones propuestas, en el cumplimiento de los deberes establecidos en la normativa sobre operaciones vinculadas.

En los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, se encuentran la documentación de la factibilidad económico-financiera²⁵¹, la organización del proceso productivo, el diseño, la configuración, la determinación de la capacidad de producción, la documentación de las decisiones que afectan a los costes, la ampliación de servicios²⁵², en su caso, ampliación de mercados, de bienes, los aspectos relacionados con la investigación, la innovación, el desarrollo tecnológico, la calidad, la racionalización de la gama de productos, etc.

En cuanto a la carga de la prueba, la documentación es el soporte de las operaciones, cabe destacar que en la instrucción de los procedimientos, la prueba tiene una posición destacada, correspondiendo la carga de la misma a quien haga valer su derecho, que deberá probar los hechos normalmente constitutivos del mismo, siendo otro de los pilares en materia de operaciones vinculadas sobre los que se asienta la documentación.

²⁴⁹ Vid. CASLEY, A., KRITIKIDES, A., “Transactional Net Margin Method, Comparable Profits Method and the Arm’s Length Principle”, en *International Transfer Pricing Journal*, septiembre-octubre 2003, Ed. IBFD Ámsterdam 2003, pp. 166-167.

²⁵⁰ SHIGA, S., “Fable and fallacy of transfer pricing”, en *Tax Planning International Review*, vol. 35, nº 10, octubre 2008, Ed. BNA International Inc. EE.UU. 2008, p. 17: “*The arm’s length price of goods or services can easily be found where the markets for goods or services are those of perfect competition. According to the mainstream micro economics basis theories, it is important that a market satisfy several rigorous conditions to be deemed perfectly competitive.*” Vid. FEINSCHREIBER, R., KENT, M., “OCED Addresses Limited Arm’s Length Range Issues”, en *Corporate Business Taxation Monthly*, vol. 12, nº 12, EE.UU. Septiembre 2011, pp. 29-48.

²⁵¹ Vid. ABASCAL ROJAS, F., “Metodología para la confección de un modelo de evaluación sobre la factibilidad económico-financiera de un proyecto (aplicación Teórico-práctica)”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 20, mayo-agosto 1976, Ed. ESIC, Madrid 1976, pp. 81-119.

²⁵² Vid. LAMANA, J.L., “Marketing de servicios”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 13, febrero-mayo 1974, Ed. ESIC, Madrid 1974, pp. 167-178.

Quién debe cargar con la prueba, tal y como señala HELMINEN²⁵³: *“The rules governing the burden of proof have great relevance in transfer pricing. In order to avoid double taxation the taxpayers should be aware of the fact that the burden of proof rules may be different in different jurisdictions. The best way to avoid any problems is to produce as specific advance documentation of an enterprise’s transfer pricing policy as possible following the Arm’s length principle. An ideal would be that the enterprises and the tax administrators of different states would co-operate in solving transfer pricing conflicts. The taxpayer should provide the tax administrations with all the relevant information it possesses, and the tax administrations should acquire all the relevant information they may obtain through their contacts. Even though the burden of proof would be on the tax administration, the taxpayer should produce documentation about its transfer pricing in order for the tax administration to be able to examine the case properly”*.

De tal forma que en los ejercicios cerrados antes del 19 de febrero de 2009, como la carga de la prueba para demostrar la correcta aplicación del principio de libre competencia está en manos del contribuyente, éste deberá preparar documentación sobre precios de transferencia para los ejercicios fiscales 2007 y 2008. Esta documentación deberá contener, como mínimo los siguientes puntos: (i) identificación y cuantificación de las operaciones vinculadas; (ii) análisis de comparabilidad; (iii) aplicación de alguno de los métodos aceptados; y (iv) rango de mercado resultante del principio de libre competencia.

A partir de los ejercicios cerrados el 19 de febrero de 2009, ya es cuando se debe confeccionar una documentación completa sobre precios de transferencia, de acuerdo con los requisitos establecidos en el Reglamento del I.S.

Si en el supuesto de pasar una inspección tributaria, la entidad no posee la documentación correspondiente a los precios de transferencia, será objeto de sanciones, incluso si no se realizan ajustes por parte de la Administración tributaria en relación con la valoración acordada por las partes.

²⁵³ HELMINEN, M., *Finnish International Taxation*, Ed. WSOY, Helsinki 2005, p. 161.

Es preciso justificar la valoración acordada, dotándola de credibilidad, tal y como señala Horacio DINICE²⁵⁴: “demostrando que un tercero independiente hubiera realizado el mismo tipo de transacción en circunstancias similares. Esto requiere una rigurosa descripción y análisis del entorno de negocios en el cual se desarrollan las transacciones. También requiere identificar las estrategias comerciales de terceros independientes y sus modelos de negocios para evaluar su manera de hacer frente a los distintos riesgos y funciones.”

Teniendo en cuenta el alcance y extensión de los límites aplicables a cada parte, bien sea para justificar el principio *Arm's length*, los contribuyentes, o a la hora de ajustar el precio por parte de la Administración tributaria por considerar que no se ajusta a dicho principio.

Continuamos profundizando en el asesoramiento tributario bajo el paraguas de la economía de opción²⁵⁵, los precios de transferencia son un instrumento, dentro de la planificación fiscal, para el reparto de beneficios, distribución de funciones entre las filiales, creación de valor²⁵⁶ para los accionistas y partícipes.

²⁵⁴ DINICE, H., “Precios de Transferencia: ¿Una ciencia exacta?” en *Temas de Management*, vol. 6, nº 1, marzo 2008, Ed. UCEMA, Buenos Aires 2008. Disponible en internet, 28/08/2011, 11:12H PM: <http://vlex.com/vid/57047301>.-“Tal justificación de la estructura de las transacciones de partes relacionadas es cada vez más importante ya que las estructuras creadas por efectos de la planificación fiscal tienen que cumplir con el “*business purpose*” test. Ya sea que se considere una evaluación específica con fines anti-abusivos o un principio legal cada vez más frecuente, los cuestionamientos de las autoridades fiscales a los motivos por los cuales se realizaron las transacciones son cada vez más usuales. Por ello es importante que no solo se realice un análisis de por qué se justifica realizar una operación, sino que además se evalúen de manera más detallada los aspectos legales y económicos de la estructura propuesta. Y, es en esta área, donde el rol de los precios de transferencia es más relevante. Sin este enfoque, las planificaciones fiscales internacionales corren riesgo de no prosperar, ya sea en términos de reducción de la tasa efectiva de impuestos o en la solidez de la solución propuesta.”

²⁵⁵ MITCHELL, D., COLES, C., *The Ultimate Competitive Advantage*, Ed. Berrett Koehler, EE.UU. 2003, p. 103. Al efecto en esta obra: “*We show you how to locate such advantaged pricing.*”

²⁵⁶ Creación de valor para los accionistas o partícipes, quiere decir creación y mantenimiento de empleo para los trabajadores, para los directivos, generación de recursos para las Administraciones tributarias a través del pago de los tributos, generación de riqueza para la sociedad en general, responsabilidad social corporativa, respeto y protección del medio ambiente, etc.

¿Por qué existen los deberes de documentación en el ámbito de los precios de transferencia? La razón principal es, a través de la documentación, comunicar todos los datos que conducen a decisiones²⁵⁷ de metas congruentes.

A través de la documentación es posible analizar si las operaciones vinculadas recogidas deben seguir siendo llevadas a cabo por entidades vinculadas o es preferible que se subcontraten a empresas ajenas al grupo.

Los precios de transferencia deben guiar a los administradores a tomar las mejores decisiones posibles en lo que concierne a si se compran o venden productos y servicios dentro o fuera de la organización.

Con la documentación se lleva a cabo la evaluación del desempeño del segmento²⁵⁸ y de ese modo motivar tanto al administrador-vendedor como al administrador-comprador hacia la toma de decisiones que propicien operaciones lógicas, razonadas²⁵⁹.

Reclamando la dignidad del buen contribuyente, los precios de transferencia forman parte de una sólida estrategia empresarial, sostenida en el tiempo.

En cuanto al precio se refiere, es preciso considerar el valor y la segmentación, tener presente la importancia de cómo desarrollar una estrategia rentable para la empresa, ya que

²⁵⁷ ROMERO, C., *Análisis de las decisiones multi criterio* Ed. ISDEFE, Madrid, 1996. La ingeniería de sistemas aborda problemas de naturaleza muy diversa que sin embargo tienen un denominador común: la necesidad de elegir entre diferentes alternativas que han de evaluarse en base a varios criterios. Así, en todas las fases del ciclo de vida de los sistemas es necesario elegir entre diferentes alternativas de diseño, de apoyo, de fabricación, etc.

²⁵⁸ La mayoría de las entidades se encuentran en la obligación de mejorar su rendimiento. A los directores se les pide que produzcan más con menos recursos. Al mismo tiempo los empleados de muchas entidades solicitan que se les informe mejor y más directamente sobre su rendimiento. El rendimiento de las entidades depende directamente del desempeño de sus trabajadores clave. Es por ello que casi todas las entidades progresistas ya tienen o están desarrollando sistemas de evaluación del desempeño, orientándolo hacia metas, objetivos.

²⁵⁹ Vid. HORNGREN, C.T., SUNDEM, G.L., STRATTON, W.O., *Introducción a la contabilidad administrativa*, 11ª Ed. Pearson Educación, México 2001, p. 369.

la empresa en ocasiones utiliza técnicas de negociación²⁶⁰, dentro de la economía de opción²⁶¹.

4.2. La documentación como soporte clave de la operación vinculada

La documentación, ya sea preparada a nivel global, regional o local, es un instrumento clave no ya solo a los efectos de directriz financiera, puede suponer un ahorro de costes, de quebraderos de cabeza, siendo el instrumento que avale las operaciones de la entidad.

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 principio *Arm's length*.

La redacción del Capítulo V²⁶² de las Directrices de la OCDE tratan 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.

²⁶⁰ TRUJILLO, J.R., y GARCÍA GABALDÓN, J., *Teoría y Técnicas de negociación*. Ediciones 2010, Madrid 2004, pp. 48-50. En ocasiones el precio de la oferta es bajo, porque se piensa en el prestigio que obtiene la empresa al convertirse en suministradora de una empresa multinacional.

²⁶¹ Vid. QUEK, H.L., "Economic substance in U.S. transfer pricing rules and the regulation of taxpayer behavior", en *Tax Notes International*, vol. 61, nº 4, 24 de enero de 2011, pp. 311-321.

²⁶² *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprise and Tax Administrations*, OECD, París 2010.

- 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 (por ejemplo número y volumen de operaciones vinculadas).

4.2.1. Documentar la forma y metodología aplicada

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 análisis²⁶³.

Las Administraciones fiscales de los Estados adoptan distintos planteamientos en torno a la documentación de los precios de transferencia.

²⁶³ Vid. TRAPÉ VILADOMAT, M., "El régimen fiscal de los precios de transferencia" en *Manual de Fiscalidad Internacional*, Editorial IEF, Madrid 2004, p. 464.

Algunas legislaciones establecen la obligación de forma muy genérica mientras que otras, por el contrario, detallan de forma minuciosa el contenido de la obligación de documentación del obligado tributario.

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.

4.2.2. Documentación de los métodos aplicados

Desde el marco general de las operaciones vinculadas, exponiendo el análisis de la aplicación de los precios de transferencia: empresas vinculadas, métodos de valoración.

Teniendo en cuenta que en España se amplían los métodos aplicables para determinar el valor normal de mercado, siguiendo las Directrices de la OCDE. De tal forma que la

utilización de los diferentes métodos recomendados por la OCDE, se emplean para llegar a un fin propuesto: hallar el precio de mercado²⁶⁴ bajo el principio *Arm's length*.

Siguiendo a HORNGREN, SUNDEM y STRATTON, “Los precios de mercado tienen un atractivo innato en un contexto de centro de utilidad, pero no son panaceas para los problemas de cálculo de precios de transferencia. En ocasiones no existen los precios de mercado, o son inaplicables o imposibles de determinar. Por ejemplo, es posible que no existan mercados intermedios para partes especializadas, o quizás los mercados son demasiado exigüos o dispersos para permitir la determinación de un precio creíble.”²⁶⁵

En cuanto a los Métodos, el legislador español ha introducido el principio de plena competencia en las operaciones vinculadas a través del artículo 16 del Real Decreto legislativo 4/2004 del Impuesto sobre Sociedades (LIS), en la redacción dada por la Ley 36/2006, de 29 de noviembre. Indicando que “se entenderá por valor normal de mercado aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia”.

Con la aprobación de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre del Impuesto sobre Sociedades, en relación con la propia metodología de valoración de las operaciones, se elimina la jerarquía de métodos que se contenía en la regulación anterior para determinar el valor de mercado de las operaciones vinculadas, admitiéndose, adicionalmente, con carácter subsidiario otros métodos y técnicas de valoración, siempre que respeten el principio de libre competencia. El marco legislativo queda completado, con el reglamento que desarrolla la Ley 27/2014, Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. Como la mayoría de los países de la OCDE, se remite, al no

²⁶⁴ JUEZ MARTEL, P., y MARTÍN MOLINA, P.B., *Manual de contabilidad para juristas*, Ed. La Ley, Madrid 2007, pp. 474-475: “Aunque con frecuencia se utilizan de forma indistinta «valor y precio» son conceptos diferentes. El precio no es más que el resultado de una transacción concreta sobre el bien o derecho, en unas circunstancias también concretas. Es obvio que sobre el precio inciden multitud de factores, relacionados tanto con los propios intervinientes en su fijación (comprador y vendedor) como con las circunstancias exógenas que concurren en dicha transacción. [...] En teoría al menos, el valor de mercado viene definido por aquel precio al que un comprador y un vendedor, actuando libremente, sin ningún tipo de presión o interés especial y con adecuada información sobre el negocio, estarían dispuestas a realizar la transacción.”

²⁶⁵ HORNGREN, C.T., SUNDEM, G.L., y STRATTON, W.O., *Introducción a la contabilidad administrativa*, 11ª Ed. Pearson Educación, México 2001, p. 371.

establecerse en el Derecho positivo de cada jurisdicción una guía detallada para la selección y aplicación de los métodos, a la aplicación de las citadas directrices en materia de Precios de Transferencia, podemos clasificarlos en dos tipos de categorías de métodos: Métodos basados en la propia transacción y Métodos basados en el beneficio:

- Métodos basados en la propia transacción:
 - o “*Comparable Uncontrolled Price (CUP)*”²⁶⁶ and *Comparable Uncontrolled Transactions (CUT)*;
 - o *Resale Price Method*²⁶⁷;
 - o *Cost Plus Method*²⁶⁸.

Estos dos últimos métodos están basados en el margen de las operaciones, la sugerencia es que el margen oscile entorno al 3%, “*safe harbor*”.

- Métodos basados en el beneficio²⁶⁹:
 - o *Profit Split Method*²⁷⁰ (PSM) –*Comparable Profits Split Method (CPSM)*²⁷¹ –*Residual Profit Split Method (RPSM)*,

²⁶⁶ El “CUP” fija el precio *arm’s length* con referencia al nivel de beneficio obtenido entre partes no vinculadas en transacciones similares y en similares circunstancias. Si no hay transacciones similares se pueden realizar ajustes para que den un precio cierto. El “CUP” es aconsejado cuando el mismo producto, servicio o intangible es transmitido a la vez a empresas vinculadas y empresas sin relación. Llegado el caso es posible hacer ajustes de acuerdo a volúmenes, plazos para pago, y distribución de riesgos.

²⁶⁷ *Resale minus method*, determina el precio *arm’s length* con referencia al precio de reventa, margen realizado en la venta de idénticos o similares productos, intangibles o prestación de servicios entre partes no vinculadas en transacciones comparables. El margen del precio de reventa es restado del precio de reventa de las partes vinculadas para determinar el precio de compra *arm’s length*. La dificultad es encontrar una transacción comparable y realizar el correspondiente ajuste que permita la comparación entre transacciones con entidades vinculadas y no vinculadas (reparto de riesgos, exclusividad, formación, plazos de pago, etc.) Este método es frecuente en negocios de reventa.

²⁶⁸ *Cost plus method*, determina el precio *arm’s length* con referencia a márgenes entre entidades no vinculadas en transacciones similares. Este margen es añadido al coste del proveedor del servicio o de producción del producto, o el intangible. Los costes de producción son determinados en la contabilidad de la empresa. Los ajustes se realizan conforme a la comparación entre entidades vinculadas y no vinculadas. Este método es muy frecuente en contratos de fabricación de productos. NURDIN, G., *International Business Control, Reporting and Corporate Governance*, Ed. Elsevier, Oxford 2009, en la p. 39, señala al respecto del método *Cost plus*: “*The idea is that the market price on the local market is calculated by accumulating successive cost strata, manufacturing, logistics, import taxes, advertising, overhead share, etc. plus a ‘fair margin’ to remunerate the work/functioning of the local subsidiary.*”

²⁶⁹ Siendo una evolución, más que una revolución en aras de reducir la doble imposición perniciosa, DALI-ALI, C., “OECD Draft on Transactional Profit Methods: Business Realities”, 13 de marzo de 2008, vol. 16, nº 21, en *Transfer Pricing Report*, Ed. BNA, EE.UU. 2008, pp. 817-819.

²⁷⁰ *Profit split method*, determina el precio *arm’s length* asignando el crecimiento de los márgenes integrado o consolidado sobre un producto o los servicios prestados dentro de la compañía multinacional, desde

- *Transaction Net Margin Method (TNMM)*²⁷²
- *Comparable Profits Method (CPM)*²⁷³.

En Francia cabe el *Formulary method*²⁷⁴, forma parte de alguno de los métodos que se basan en la distribución de beneficios antes de impuestos del grupo consolidado, allí donde son residentes fiscales, el beneficio se distribuye de acuerdo a los indicadores de actividad, ventas, número de empleados, valor de los activos, etc.

descubrimiento de mercados nuevos, en la misma proporción este margen puede ser dividido entre entidades no vinculadas en contratos transacciones similares. El margen se distribuye entre las partes, de acuerdo con su papel en la producción y venta del producto o en la prestación del servicio y el riesgo que asumen. La función que asume cada contribuyente está basado en un análisis funcional. Este método es considerado marginal y frecuentemente ignorado, reconozco que es la mejor estrategia para negociar con las autoridades fiscales francesas y en su caso también ante la presentación de los oportunos recursos. Este método tiene en cuenta las cifras y datos de la compañía multinacional y pocos ajustes son necesarios. La principal ventaja es que permite mostrar el beneficio total a través de la multinacional y como es distribuido entre las distintas jurisdicciones. Vid. GONNET, S., y FRIS, P., “Contribution Analyses under the Profit Split Method”, en *Intellectual Property*, 31 diciembre de 2007, Ed. BNA Inc. EE.UU. 2007. Disponible el 26/08/2011, 12:31H PM: <http://www.nera.com/extImage/PUB_ContributionAnalyses_ITR_Dec2007.pdf/>;

Vid. FEINSCHREIBER, R., KENT, M., “What You Need to Know about the OECD’s Transactional Profit Split Methods”, en *Corporate Business Taxation Monthly*, vol. 12, n° 5, febrero 2011, EE.UU. 2011, pp. 29-44.

²⁷¹ *Comparable profit margin method*, inicialmente fue puesto en marcha en Estados Unidos. Este método determina el precio *arm’s length* al nivel objetivo del margen de crecimiento tenido en cuenta por entidades no vinculadas en similares actividades empresariales bajo circunstancias comparables. Si el margen de crecimiento fruto de transacciones por partes no vinculadas en similares circunstancias, los ajustes se realizan de acuerdo a ello. Este método no se menciona en las Directrices de la OCDE. Este método requiere el acceso a una base de datos que provea el ratio en las operaciones, beneficios y márgenes entre partes no vinculadas. Este método es más complejo y costoso con el que obtener un resultado, además es fácilmente cuestionado por parte de las autoridades fiscales. La regulación estadounidense de 1993 y 1994, adoptaba CPM para las transacciones con bienes tangibles, identificando operaciones comparables con terceros que empleaban similares recursos, asumiendo riesgos comparables a las actividades que estaban siendo evaluadas, U.S. Treasury Reg. Sec. 1482-5 (c)(ii).

²⁷² *Transactional net margin method*, determina el precio *arm’s length* con referencia al margen neto realizado en transacciones similares con entidades no vinculadas. Este método no compara precios pero sí márgenes. Este método es más complejo y costoso con el que obtener un resultado, además es fácilmente cuestionado por parte de las autoridades fiscales. La revisión sobre las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia, realizada en 2009, refleja la utilización práctica del método TNMM, ofreciendo una guía con análisis comparables, y la aplicación técnica del método, junto a ejemplos útiles al efecto. Desde hace más de 15 años, pero con especial particularidad desde hace cinco años, se ha convertido en el método más popular. Sucede que no es un método aplicable idóneamente para resolver las operaciones vinculadas con intangibles. Vid. FEINSCHREIBER, R., KENT, M., “How the OECD Narrows the Application of the Transactional Net Margin Method”, en *Corporate Business Taxation Monthly*, vol. 12, n° 6, marzo 2011, EE.UU. 2011, pp. 23-39.

²⁷³ Vid. CASLEY, A., y KRITIKIDES, A., “Transactional Net Margin Method, Comparable Profits Methods and the Arm’s Length Principle”, en *International Transfer Pricing Journal*, septiembre-octubre 2003, IBFD, Ámsterdam 2003, pp. 162-168.

²⁷⁴ Vid. KING, E., *Transfer Pricing and Corporate Taxation*, Ed. Springer, EE.UU. 2009, pp. 45-48. Vid. CHIP, W.W., “Financial Industry Transfer Pricing Issues”, en COLE, R.T., *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing*, tercera edición, Ed. Lexis Nexis, EE.UU. 2006, pp. 16-1 a 16-18.

4.2.2.1. Evolución

La OCDE en un primer momento era reticente a dar validez a algunos métodos porque estaban totalmente desconectados con el historial de las EMN y cómo operaban en distintos mercados, aunque en la última revisión de las Directrices de 22 de julio de 2010 ya lo contempla²⁷⁵.

El *Formulary method* método puede gravar a las compañías multinacionales con reglas totalmente distintas con respecto a las reglas tenidas en cuenta con entidades no vinculadas, en contradicción con el precio establecido por el Principio *Arm's length*. Se aplica teniendo en cuenta los costes, el valor añadido, junto con el valor final aplicada a cada entidad, donde incluye la integración funcional, los costes de la gestión de la matriz, y la valoración resultante producto de las economías de escala.

Téngase presente que la documentación es necesaria para evitar las sanciones en esta materia. Sanciones que pueden alcanzar desde el 20% al 40 % en jurisdicciones como la de Estados Unidos, mientras que en España se han fijado multas pecuniarias que oscilan entre los 1.000 € y los 20.000 €, pudiendo alcanzar en su conjunto cantidades por encima de los 300.000 €.

Los métodos recogidos en las Directrices de la OCDE pueden ser clasificados en dos tipos de métodos, los denominados "*Transaction-Based Methods*" que engloba tres métodos tradicionales/transaccionales preferidos por la OCDE: Precio libre comparable (CUP)²⁷⁶ para las transacciones comparables (CUT); Precio de reventa (RPM)²⁷⁷; Coste

²⁷⁵ *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OECD, París, 22 julio 2010, REVIEW OF COMPARABILITY AND OF PROFIT METHODS: REVISION OF CHAPTERS I-III OF THE TRANSFER PRICING GUIDELINES. Disponible, 15/02/2015, 12:04H.PM. en: <<http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45763692.pdf>>.

²⁷⁶ *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias*, OCDE párrafo 2.6, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1995: "El método del precio libre comparable consiste en comparar el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación vinculada, con el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación no vinculada en circunstancias comparables. Si hay diferencias entre los dos precios, esto puede indicar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no responden a las condiciones de plena competencia y que el precio de la operación vinculada tal vez tenga que ser sustituido por el precio de la operación no vinculada."

incrementado²⁷⁸. Y otros métodos basados en beneficios “*Profit-Based Methods*”, también denominados métodos de último recurso: Método del margen neto conjunto de las operaciones (TNMM)²⁷⁹, “*Comparable Profits Method*” (CPM – in the US); distribución del resultado (“*Profit Split*”)²⁸⁰, “*Comparable Profits Split Method*” (CPSM), “*Residual Profit Split Method*” (RPSM).

Los métodos de precios de transferencia en la normativa española quedan recogidos en los siguientes dos grupos: (I) Método del Precio Libre Comparable, Método del Coste Incrementado, Método del Precio de Reventa; (II) Método de la Distribución del Resultado, Método del Margen Neto del Conjunto de Operaciones.

²⁷⁷ *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias*, OCDE párrafo 2.14, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1995: “El método del precio de reventa se inicia con el precio al que se ha comprado a una empresa asociada un producto que es revendido a una empresa independiente. Este precio (el precio de reventa), entonces, se reduce en un margen bruto adecuado -el «margen del precio de reventa» o «margen de reventa»-, representativo de la cuantía con la que el revendedor pretendería cubrir sus costes de venta y sus gastos de explotación y, en función de las tareas desarrolladas -considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos-, obtener un beneficio apropiado. El resultado derivado de sustraer el margen bruto puede entenderse que constituye, después de realizar los ajustes para tener en cuenta costes asociados a la compra del producto (por ejemplo, los derechos de aduana), un precio de plena competencia en la transmisión originaria de los activos entre las empresas asociadas.”

²⁷⁸ *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias*, OCDE párrafo 2.32, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1995: “El método del coste incrementado parte de los costes en que ha incurrido el proveedor de los activos (o de los servicios) en una operación vinculada para proporcionar los activos transmitidos o los servicios prestados a un comprador asociado. A este coste se añade un margen de coste incrementado para poder realizar un beneficio adecuado en vista de las funciones desempeñadas y de las condiciones del mercado. El resultado, que se obtiene después de añadir el margen del coste incrementado a los costes antes mencionados, puede ser considerado como precio de plena competencia de la operación vinculada original.”

²⁷⁹ *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias*, OCDE párrafo 3.14, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1995: “El método del margen neto de la operación determina, a partir de una base adecuada (por ejemplo, costes, ventas, activos), el margen neto de beneficio que obtiene un contribuyente de una operación vinculada (o de operaciones que deben agregarse de conformidad con los principios expuestos en el capítulo I). (...) En particular, esto implica que el margen neto que obtiene el contribuyente de una operación vinculada (o de operaciones que deben agregarse de conformidad con lo dispuesto en el capítulo I) idealmente debiera fijarse tomando como referencia al margen neto que el mismo contribuyente obtiene en operaciones comparables no vinculadas.”

²⁸⁰ *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias*, OCDE párrafo 3.2, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1995: “El método de reparto del beneficio identifica, en primer lugar, la utilidad que ha de distribuirse entre las empresas asociadas por las operaciones vinculadas. Posteriormente, se reparte ese beneficio entre las empresas asociadas en función de unos criterios económicamente válidos que se aproximan al reparto de la utilidad que se hubiera previsto y reflejado en un acuerdo en condiciones de plena competencia.”

De los denominados métodos tradicionales a los métodos más modernos:

- Precio libre comparable (CUP).
- Coste incrementado o Precio de reventa.
- Distribución del resultado conjunto (*profit Split*).

Desde 1995 a 2004, se aplicaban cuatro métodos²⁸¹, 1º) precio comparable en mercado libre o de plena competencia (*comparable uncontrolled price method*, CUP), y supletoriamente, 2º) Coste incrementado, [*cost plus*], 3º) precio de reventa, [*resale*], y 4º) distribución del resultado [*profit Split*].

De 2005 hasta 2014:

- Precio libre comparable o Coste incrementado o Precio de reventa.
- Distribución del resultado (*profit Split*) o método del margen neto del conjunto de operaciones (*TNMM*). Posibilidad de utilizar en España éste último método, que es el más utilizado en la práctica por la disponibilidad de los datos, a pesar de que para la OCDE era un método marginal, debido a la carencia percibida para el uso del método precio libre comparable (*CUP*) por falta de disponibilidad de datos confiables.

Desde 2015, desaparece la jerarquía de métodos. Con respecto a las dificultades para determinar el precio de mercado, Alfonso GOTA LOSADA²⁸² indica que son a veces insuperables, porque respecto de muchos productos o de patentes, tecnología, etc., no existen mercados transparentes. En definitiva, en las operaciones donde se ven afectados

²⁸¹ SÁNCHEZ GALIANA, J.A., PALLARÉS RODRÍGUEZ, R., CRESPO MIEGIMOLLE, M., *El nuevo Impuesto sobre Sociedades. Cuestiones prácticas*, Ed. Aranzadi, Navarra 1996, pp. 119-124.

²⁸² GOTA LOSADA, A., *Relaciones Fiscales Internacionales*, Ed. Instituto de Estudios Fiscales Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid 1987, p. 51.

derechos sobre propiedad intelectual, los métodos CUP/CUT o el PSM, son los más recomendados.

4.2.2.2. La influencia de las Directrices de la OCDE en la redacción de la normativa española

Desde la redacción dada por el Art. 16.4, del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, pasan a ser cinco los métodos, existiendo una jerarquía en su aplicación -en la práctica se manifiesta con una destacada preferencia en la aplicación de los métodos tradicionales, por parte de la Administración Tributaria. Vemos como con la redacción dada por la nueva Ley 27/2014, de 27 de noviembre, se elimina la jerarquía de métodos que se contenía en la regulación anterior para determinar el valor de mercado de las operaciones vinculadas. Atendiendo a la regulación anterior, primero se aplicaban los métodos tradicionales, sin orden de prelación entre ellos: 1º) precio comparable en mercado libre o de plena competencia [comparable uncontrolled price method, CUP], o 2º) precio de reventa, 3º) coste incrementado [cost plus], 4º) distribución del resultado [profit Split], y 5º) margen neto operacional, [TNMM]. Quedando definidos en la ley de manera similar a la definición contenida en las directrices de la OCDE.

La elección del método de valoración tendrá en cuenta, entre otras circunstancias, la naturaleza de la operación vinculada, la disponibilidad de información fiable y el grado de comparabilidad entre las operaciones vinculadas y no vinculadas.

Cuando no resulte posible aplicar los métodos anteriores, se podrán utilizar otros métodos y técnicas de valoración generalmente aceptados que respeten el principio de libre competencia.

Con la Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades, nos encontramos en su Art. 18.5 LIS: “En el supuesto de prestaciones de servicios entre personas o entidades vinculadas, valorados de acuerdo con lo establecido en el apartado 4, se requerirá que los servicios prestados produzcan o puedan producir una ventaja o utilidad a su destinatario. Cuando se

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

El Art. 18.6. LIS establece: “A los efectos de lo previsto en el apartado 4 anterior, se podrá considerar que el valor convenido coincide con el valor de mercado en el caso de una prestación de servicios por un socio profesional, persona física, a una entidad vinculada y se cumplan los siguientes requisitos:

a) Que la entidad sea una de las previstas en el artículo 101 de esta Ley, más del 75 por ciento de los ingresos de la entidad procedan del ejercicio de actividades profesionales y cuente con los medios materiales y humanos adecuados para el desarrollo de la actividad.

b) Que la cuantía de las retribuciones correspondientes a la totalidad de los socios-profesionales por la prestación de servicios a la entidad no sea inferior al 75 por ciento del resultado previo a la deducción de las retribuciones correspondientes a la totalidad de los socios-profesionales por la prestación de sus servicios.

c) Que la cuantía de las retribuciones correspondientes a cada uno de los socios-profesionales cumplan los siguientes requisitos:

1.º Se determine en función de la contribución efectuada por estos a la buena marcha de la entidad, siendo necesario que consten por escrito los criterios cualitativos y/o cuantitativos aplicables.

2.º No sea inferior a 1,5 veces el salario medio de los asalariados de la entidad que cumplan funciones análogas a las de los socios profesionales de la entidad. En ausencia de estos últimos, la cuantía de las citadas retribuciones no podrá ser inferior a 5 veces el Indicador

Público de Renta de Efectos Múltiples. El incumplimiento del requisito establecido en este número 2. ° En relación con alguno de los socios-profesionales, no impedirá la aplicación de lo previsto en este apartado a los restantes socios-profesionales”.

4.2.2.3. Método del precio libre comparable

Método por el que se compara el precio del bien o la prestación del servicio, en el que interviene una entidad vinculada, con el precio del bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas o entidades independientes en circunstancias equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias, los ajustes fiscales, para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

En mercado libre o de plena competencia (*comparable uncontrolled price method*, CUP). Se refiere tanto al precio en un mercado libre para las mismas o análogas mercancías, como al precio igual o similar establecido entre personas independientes.

Es aquel aplicado a transacciones en las que al menos una de las empresas es independiente del grupo multinacional.

Junto a esta condición de independencia, es preciso que se cumplan otras, que veremos a continuación.

La comparabilidad económica, por ejemplo es difícil comparar mercados de países distintos, los niveles de mercado comparables, en el mismo nivel de la cadena de distribución, teniendo en cuenta su impacto²⁸³ “debe acercar el producto al consumidor final al menor coste posible evitando los puntos menos rentables”²⁸⁴, y las mercancías comparables, es muy difícil comparar productos semiterminados, componentes o productos que no se venden en mercados organizados.

²⁸³ ENGELSON, M., *Pricing Strategy An Interdisciplinay Approach*, Ed. Joint Management Strategy, EE.UU. 1995, p. 161: “*International distribution pricing. The relationship between the parent organization and product distributor or sales organizations will have an important impact on sales levels, profits, and prices. Every situation is different.*”

²⁸⁴ ROVIRA, J., *Consumering®*, prólogo de Philip Kotler, Ed. ESIC, Madrid 2009, p. 124.

Compara el precio de la transacción vinculada con los precios fijados en transacciones comparables no controladas que tengan lugar en circunstancias comparables.

Es el método de posible aplicación más directa, el más apropiado, según la OCDE, además, en principio, el más sencillo de aplicar. Consiste en fijar el precio en relación con el de operaciones similares producidas entre un comprador y un vendedor independientes. La similitud de los productos es un factor clave en la comparabilidad.

Es preciso encontrar las transacciones libres comparables, para lo cual deben comprobarse los diferentes elementos significativos: mercados, productos, posición del comprador y del vendedor en el proceso, etc.

Este método proporciona el valor más fiable si las transacciones comparables no presentan diferencias materiales. Se pueden realizar ajustes si las diferencias son pequeñas, no obstante, las pautas rechazan el uso del método cuando existen “diferencias significativas en los productos que no pueden eliminarse”. Por ejemplo, el 2 de noviembre de 2007, una entidad de la India ha ganado el caso ante las autoridades fiscales de su país, el tribunal ha señalado que un contribuyente no tiene que satisfacer todos los puntos en una gama de precios, para establecer que el precio libre comparable elegido era válido, los ajustes son necesarios, si las características de un contribuyente, como sus funciones, riesgos y activo, junto con el del comparable escogido fueran diferentes. Samir GANDHI indica que: *"The observation of the Tribunal on the selection of comparables and the due emphasis on function, asset and risk analysis will assist in resolving TP disputes especially in the cases of outsourcing units"*²⁸⁵. Por su parte, Luis CASTILLO²⁸⁶, señala que: “En la práctica siempre es necesario realizar ajustes y supuestos, con la finalidad de documentar los Precios de Transferencia de una transacción específica, y en la medida de que estos

²⁸⁵ Vid. GANDHI, S., “Transfer Pricing in India”, en *International Tax Review*, 4 de noviembre de 2007, Ed. Euromoney, Londres 2007.

²⁸⁶ Vid. CASTILLO L., “Precios de transferencia en España”, en *Boletín PriceWaterhouseCoopers*, año 3, nº 20, agosto de 2003, Madrid 2003, p. 2.

supuestos sean razonablemente defendibles en términos de realidad económica, deberán ser incorporados en el análisis.”

Las empresas multinacionales presentan cada vez organizaciones más complejas y sus operaciones internas difieren más del mercado²⁸⁷. En consecuencia, la postura de exigir que la mercancía comparable sea idéntica obliga a acudir automáticamente a otros métodos en los que la autoridad fiscal disponga de mayor discrecionalidad.

4.3. La documentación en los acuerdos de repartos de costes

Las Directrices de la OCDE en materia de PT, desarrollan en su Capítulo VIII, los acuerdos de reparto de costes²⁸⁸ que pueden proveer a las compañías multinacionales la solución a la compleja valoración de los precios de transferencia, sobre todo en materia de propiedad intelectual, patentes, “*know how*”, “*marketing*”, gestión de la marca, modelo de negocio, procesos, gestión eficiente del capital. Estos acuerdos son muy atractivos para los grupos multinacionales al ofrecerles una solución global. Estos acuerdos han adquirido gran

²⁸⁷ El periódico digital *Hispanidad*, nº2786, el 5 de noviembre de 2007, publicaba “SEAT lo tiene difícil para lograr los números negros este año: o compra más barato a Volkswagen o le vende más caro. La factoría de Martorell está limpiando ‘stocks’. Este año, SEAT no alcanzará los 400.000 automóviles El presidente de SEAT, Erich Schmitt, proclama una y otra vez que este año SEAT logrará un resultado operativo positivo. Como líder de un barco que está a punto de hundirse hace bien, tanto para animar a una plantilla desmotivada como para convencer a su patrón, Ferdinand Piëch, de que le ofrezca más tiempo antes de cerrar, vender... o cambiar de presidente. Pero la realidad es otra. Este año las ventas van a ser menores que el año pasado y dado que se están limpiando ‘stocks’ (en una buena práctica) la fábrica va a producir menos de 400.000 coches. Con esos volúmenes y sin haber materializado la reducción de plantilla (los 1.700 trabajadores que se marcharán lo harán en tres años, el acuerdo se firmó en mayo y, en diciembre, habrán salido menos de la mitad) sólo hay dos caminos para conseguir los números negros: subir precios (algo han hecho) o modificar el precio de transferencia de los componentes que vienen desde Alemania y elevar el precio de los coches que se envían a Volkswagen. El 40% de las compras proviene de Volkswagen y casi el 60% de las ventas se hacen a filiales del Grupo, subo por aquí, bajo por allá y... ¡voilà!, resultado positivo. Claro que como (aún) no somos una república bananera o lo hacen bien o se van a meter en un gran lío fiscal, pues la regulación sobre precios de transferencia es clara. Precios de mercado y, sobre todo, precios estables. No vale que este año los motores (o los cambios, o incluso servicios entre empresas) misteriosamente bajen de precio y cuando la empresa vaya mejor, de repente, vuelvan a subir para transferir, como es habitual en la casa, dinero a la central. ¿O será todo una estratagema para subir el precio de venta de la propia SEAT? Ya se sabe, los burros cojos no se venden, pero si son de carrera...”

²⁸⁸ Los acuerdos de reparto de costes fijan la distribución de los gastos y riesgos en el desarrollo del negocio entre las partes contratantes, en la producción u obtención de los bienes y derechos, así como servicios, también determinan la naturaleza y alcance de los intereses de los participantes sobre los bienes. Cada participante generalmente contribuye en proporción a su participación y la expectativa de obtención de beneficios fruto del acuerdo. Estos acuerdos son muy comunes en el desarrollo de investigaciones, propiedad intelectual, cesión y uso de bienes intangibles. Es esencial que las partes en el acuerdo tengan la expectativa de obtener beneficios mutuos, minimizando los riesgos y los gastos. Esta expectativa de beneficios mutuos es lo que diferencia los acuerdos de reparto de gastos de los acuerdos ordinarios intragrupo sobre transferencia de bienes y servicios.

relevancia en los últimos años, debido a la regulación sobre precios de transferencia y los deberes de documentación.

Las adquisiciones realizadas entre las partes y por las partes son determinadas a precio de mercado, cuando este criterio no es seguido por las partes, las autoridades fiscales están facultadas para ajustar la contribución y los pagos. Las autoridades fiscales realizarán los ajustes ante las siguientes circunstancias:

- Los hechos y circunstancias indican que la realidad difiere de los acuerdos realizados por las partes contratantes.
- Discrepancias sustanciales o desproporcionales entre la contribución realizada y los beneficios obtenidos.
- El acuerdo de reparto de gastos no es tenido en cuenta en la distribución de los gastos, por ejemplo en prestaciones de servicio.
- No hay un acuerdo comercial, sino que exclusivamente se realiza el acuerdo para obtener un beneficio fiscal.

La OCDE sugiere que la siguiente información es relevante y debe estar incluida en la documentación sobre los acuerdos de reparto de gastos:

1. Lista de participantes.
2. Lista de otras entidades asociadas que puedan verse involucradas con la actividad objeto del acuerdo, o expectativas de explotación o utilización de los resultados del mismo.
3. Alcance de las actividades y proyectos cubiertos por el acuerdo.
4. La duración del acuerdo.
5. La forma en la que las partes contribuyen y participan de los beneficios del acuerdo.
6. Responsabilidades y riesgos asumidos por las partes.
7. La forma y participación inicial de cada contribución, descripción detallada de cada aportación, valoración conforme a principios contables.
8. Proceso de entrada de nuevos participantes y conclusión o salida de los participantes con respecto al acuerdo.

9. Reflejo de las provisiones para realización de pagos, ajustes a efectos de que cambien las circunstancias económicas.

Aspectos a tener en cuenta:

Tratar los pagos realizados a semejanza de la cesión de derechos de uso, ofrece por un lado una oportunidad y por otro lado una desventaja:

- Oportunidad, la cesión de uso es un gasto deducible.
- Desventaja, la cesión de uso puede estar gravado por un impuesto, canon.

El tratamiento de los acuerdos sobre reparto de gastos como gasto deducible a efectos del impuesto sobre beneficios en la sociedad. El art. 18.7 LIS, señala que: “En el supuesto de acuerdos de reparto de costes de bienes o servicios suscritos entre personas o entidades vinculadas, deberán cumplirse los siguientes requisitos:

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

El acuerdo suscrito entre personas o entidades vinculadas deberá cumplir los requisitos que reglamentariamente se fijen.”

Según establece el Art. 18 del RIS, deberán ser realizados previamente por escrito, deben establecer las reglas de atribución de costes o por uso de los intangibles, basado en criterios razonables, deberán incluir la identificación relativa a la información específica del

contribuyente –Art. 16.1 a) RIS²⁸⁹-, de las demás personas o entidades participantes, el ámbito de las actividades y proyectos específicos cubiertos por los acuerdos, su duración, criterios para cuantificar el reparto de los beneficios esperados entre los partícipes, la forma de cálculo de sus respectivas aportaciones, especificación de las tareas y responsabilidades de los partícipes, consecuencias de la adhesión o retirada de los partícipes así como cualquier otra disposición que prevea adaptar los términos del acuerdo para reflejar una modificación de las circunstancias económicas.

En el caso de los servicios prestados intragrupo, también es precisa su realización previa por escrito, deben establecer las reglas de atribución de costes o por uso de los intangibles, basado en criterios razonables.

4.4. Incumplimiento del principio *Arm's Length*

Cuando las operaciones vinculadas no cumplen el principio “*Arm's Length*”, hay que aplicar los siguientes criterios.-

- Análisis de la comparabilidad:

Conforme a las Directrices de la OCDE, la correcta aplicación del principio de plena competencia se basa en la comparación de las condiciones de cada operación realizada, para ello hay que encontrar una operación comparable con empresas independientes. Para ello debemos observar, que habiendo divergencias entre las operaciones, éstas no afecten a los elementos sustanciales de la operación realizada; y en el supuesto de que afecten al análisis de comparabilidad, las distorsiones sean evaluables, pudiendo ser eliminadas a través de los correspondientes ajustes a realizar.

Elementos de la comparabilidad:

3. Características de los bienes y/o servicios.

²⁸⁹ Artículo 16 RIS. *Documentación específica del contribuyente*. “1. La documentación específica del contribuyente deberá comprender: a) Información del contribuyente: 1.º Estructura de dirección, organigrama y personas o entidades destinatarias de los informes sobre la evolución de las actividades del contribuyente, indicando los países o territorios en que dichas personas o entidades tienen su residencia fiscal. 2.º Descripción de las actividades del contribuyente, de su estrategia de negocio y, en su caso, de su participación en operaciones de reestructuración o de cesión o transmisión de activos intangibles en el período impositivo. 3.º Principales competidores.”

4. Análisis funcional.
5. Términos contractuales.
6. Circunstancias económicas.
7. Estrategia del negocio.
8. Selección de comparables: atendiendo a las guías existentes en el mercado, la experiencia práctica, enfoque aditivo vs. deductivo, comparables internos y externos, circunstancias económicas, fuentes disponibles y confiabilidad, búsqueda y selección de comparables, comparables con pérdidas. Si las operaciones pueden tener como referencia una operación comparable interna, idéntica a la que la propia empresa realiza con un tercero independiente, existe preferencia a la aplicación de este comparable interno respecto a los externos, si es fiable, de tal forma que requerirá de menores ajustes. Acudiendo en la práctica, cuando no se cuentan con comparables internos, a la información disponible en bases de datos públicas y privadas desarrolladas por firmas consultoras.

Aplicando el análisis de comparabilidad junto con los métodos de valoración de los precios de transferencia obtenemos el precio de mercado o rango de precios de mercado, cumpliendo con el Principio *Arm's Length*. Cabe preguntarse qué incidencia tienen los comparables secretos en el cálculo del precio de mercado bajo el Principio *Arm's Length*.

La OCDE desaconseja el uso de comparables secretos, con el fin de evitar casos difíciles de verificar, ante un escenario desconocido es importante el realismo en los análisis, no siendo reacia utilizarlas en escenarios de fraude, evasión, falta total de documentación, pero en principio no se utilizará información confidencial “*secret comparables*²⁹⁰”. El uso de comparables secretos produce indefensión al contribuyente.

²⁹⁰ GRUENDEL, K., OKAWARA, K., y CAMPBELL, M., “Japan - Japanese transfer pricing regulations and administration”, en *Supplement – Asia Transfer Pricing, International Tax Review*, 1 de octubre 2005, Ed. Euromoney, Londres 2005. Disponible en internet, 31 de agosto de 2011, 10:33H AM: <<http://www.internationaltaxreview.com/IssueArticle/2605308/Supplements/Japan-Japanese-transfer-pricing-regulations-and-administration.html?supplementListId=76356>>.- “Historically, Japanese transfer pricing enforcement has been characterized by the occasional use of “secret comparables” by transfer pricing examiners in computing tax assessments. Secret comparables are transactions carried out by undisclosed third

4.5. El impacto de los deberes de documentación en la Responsabilidad Social Corporativa

El movimiento a favor del desarrollo sostenible y la promoción de la RSC llegó al Reino de España en los años 90, motivado por las EMN, y la internacionalización de las empresas españolas y el desarrollo de sus actividades fuera de nuestras fronteras, con la difusión de la información en internet, página corporativa de la entidad, redes sociales, acercando en tiempo y espacio la información, con su consiguiente optimización de

parties and used by the examiners for comparison with a taxpayer's intercompany transactions. Examiners are authorized under certain circumstances to visit third-party comparables to collect data on the profitability of certain transactions or business segments. Because such data is confidential business information, the examiners will not disclose any identifying information on the comparables to the taxpayer, even when these comparables are used to compute a transfer pricing assessment. Understandably, many taxpayers find the use of secret comparables highly objectionable, as there is no way to verify the accuracy or reasonableness of the examiners' conclusions. The examiners' authority to use secret comparables is contained in a provision of the law which states that examiners may visit third parties to collect information when taxpayers have failed to provide, in a timely manner, information requested by the examiners. This means that even though Japan has no explicit penalties for failure to maintain documentation, there is the significant risk that failure to provide transfer pricing documentation requested during an examination will trigger the use of secret comparables. Public statements by Japanese tax officials in recent years have implied that Japan is reducing its use of secret comparables and limiting them only to cases when examiners are "forced" to use them by uncooperative taxpayers. It is clear, however, that the NTA still considers secret comparables to be one of its enforcement tools in administering the transfer pricing rules. As recently as April 2004, a high-ranking NTA official commented that secret comparables may still be used when taxpayers fail to respond to information requests in a timely manner. He added, however, that when examiners use secret comparables, they will explain (to the extent possible without compromising the secret comparable's confidentiality) the selection criteria, content of the transactions, and adjustments made to account for differences between the comparables and the taxpayer". OKAWARA, K., GRUENDEL, K., "Analysis «Do Recent Policy Revisions Signal Real Change In Japanese Transfer Pricing Enforcement Approaches»", en Ernst & Young vol. 11, nº 13, EE.UU. 2002, artículo 2-10: "Japan's use of secret comparables is well known and highly controversial. Japanese transfer pricing examiners in search of comparable transactions are authorized under certain circumstances to visit companies with similar businesses and similar transactions to those of the taxpayer under audit. The examiners may request information, such as transactional gross profit data, from these companies and use the information as comparable transactions for the taxpayer. The comparables are "secret" because the law forbids the examiners to disclose any confidential, non public information on the comparable companies. Thus, examiners will refuse to name the company whose transactional gross profit data form the basis of an assessment. Naturally, most taxpayers find secret comparables highly objectionable, because they cannot be sure of the identity of the comparable companies, which precludes the taxpayer from verifying or rebutting the examiners' analysis. The basis for the examiners' authority to use secret comparables lies in a provision of the tax law authorizing examiners to request data from comparable companies when taxpayer have failed to provide "information necessary to calculate the arm's length price" in a timely fashion during an audit. For years, however, it was unclear exactly what kinds of information this referred to, and taxpayers did not know how to protect themselves from assessments based on secret comparables. The guidelines issued by NTA in 2001 were an attempt to clarify the kinds of information that might be requested during an audit and to describe examiners' obligations toward taxpayers when secret comparables might be used." Con respecto a Vietnam, Vid. <<http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/International-Tax/Transfer-Pricing-and-Tax-Effective-Supply-Chain-Management/2013-Transfer-pricing-global-reference-guide---Vietnam>>; <<http://www.taxrates.cc/html/0910-vietnam-corporate-tax.html>>.

conocimientos, mejorados por su utilización y adaptación al entorno al ser utilizados por todos, medios, sociedad, administración pública.

En 1948, Claude E. SHANON²⁹¹ publicaba un artículo en el *Bell System Technical Journal*, en el que exponía que información y comunicación van íntimamente ligadas en un fin que tiene una dimensión de universalidad: la difusión y ampliación del patrimonio cultural de la humanidad. En 1948 todavía no habían aparecido comercialmente los ordenadores²⁹², y eran pocos los estudios o referencias a la Cibernética²⁹³ que podemos considerarla como el origen y revolución del posterior desarrollo de la tecnología al servicio de la información y la comunicación, TIC.

En este sentido tenemos que citar los trabajos de la OCDE, el Foro de Grandes Empresas -relación cooperativa entre Administración y contribuyente, precios de transferencia, objetivo: análisis y racionalización de cargas fiscales indirectas²⁹⁴, Código de Buenas Prácticas Tributarias, Código de conducta de buen gobierno²⁹⁵, poniendo de manifiesto que el esquema de revisión de grandes grupos está agotado, imponiéndose un modelo de relación con la Administración tributaria denominado “relación cooperativa”²⁹⁶

²⁹¹ SHANON, dándose cuenta de las cualidades poco atractivas de la palabra información, tituló su artículo “Una teoría matemática de la comunicación”. Cfr. SHANON, C., “Una teoría matemática de la comunicación”, en *Bell System Technical Journal*, Nueva York 1948, pp. 379-423.

²⁹² El primer ordenador, denominado MARK I, fue construido en Estados Unidos en el año 1944 y estuvo en servicio hasta 1959. Su inmediato seguidor fue el EDVAC, construido en 1946, en la Universidad de Pensilvania. Tendrían que pasar más de diez años para que empezaran a multiplicarse los ordenadores en lo que se dio en llamar la “segunda generación”.

²⁹³ La Cibernética, definida en 1948 por Norbert WIENNER como la ciencia del control y la comunicación en el animal y en las máquinas, puede ser considerada como el punto de partida del posterior desarrollo tecnológico y como la fuente de la informática, de la que algunos opinan, es una parte de la Cibernética. Cfr. WIENNER, N., *Cibernética o el control y comunicación en animales y máquinas*. Traducción de MARTÍN, F., Ed. Tusquets, Barcelona 1985.

²⁹⁴ Vid. <http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/_Segmentos_/Empresas_y_profesionales/Foro_Grandes_Empresas/Foro_Grandes_Empresas.shtml>.

²⁹⁵ Vid. <<http://www.cnmv.es/porta1/legislacion/COBG/COBG.aspx>>.

²⁹⁶ Vid. GONZÁLEZ DE FRUTOS, U., “La relación cooperativa”, en *Crónica tributaria*, nº 134, Ed. Ministerio de Hacienda, IEF, Madrid 2010, pp. 65-96. La Agencia Tributaria se dispone a introducir en nuestro país la relación cooperativa, un nuevo modelo de entendimiento entre los grandes contribuyentes y la Administración tributaria preconizado por la OCDE que se ha experimentado ya en algunos países con resultados satisfactorios. En esencia, los derechos y deberes recíprocos de la relación jurídica permanecen inalterados, pero cambia el espíritu y los mecanismos porque se canaliza la relación tributaria, que supera la desconfianza recíproca como fundamento para buscar un diálogo constructivo por ambas partes. El artículo hace un repaso de algunas experiencias concretas en derecho comparado, pero sobre todo se interesa, sin salir

en el que la EMN se comprometen a ser prudentes y transparentes, a cambio de que la Administración se compromete a reducir/eliminar las inspecciones tributarias tradicionales, respondiendo con diligencia a las consultas que planteen los contribuyentes, contemplando la doctrina de la OCDE “*Tax in Boardroom*”, en nota técnica del *Forum on Tax Administration -General Administrative Principles: Corporate governance and tax risk management*, julio 2009²⁹⁷. Cuyo efecto es la elaboración del Documento de Estrategia Fiscal Corporativa, en el que contiene:

- b) Documentación de la estrategia fiscal.
- c) Enumeración de los procesos de gestión de asuntos fiscales.
- d) Información de la política de relaciones con el fisco.
- e) El Consejo de Administración se ha de involucrar en la toma de decisiones sobre la fiscalidad de la empresa, tal y como ha establecido el “*Code of Practice on Taxation for Banks*” de 9 de diciembre de 2009²⁹⁸ en el Reino Unido.

Con el objeto de detectar:

- Operaciones con nula o escasa sustancia económica.
- Operaciones que no arrojan resultados positivos antes de impuestos.
- Operaciones que se desarrollan en múltiples pasos, sin fundamento, inexplicables, innecesarios.
- Operaciones que se sostienen en la falta de correlación entre distintos tratamientos legales (fiscal, mercantil, contable, etc.) o atribución de beneficios en distintas jurisdicciones. En

del ámbito comparativo, por el marco regulatorio que ha posibilitado que en determinados países las grandes empresas hayan adoptado racionalmente una estrategia básica de cumplimiento tributario. En particular, se estudia el papel de la responsabilidad fiscal corporativa y los códigos de buen gobierno de las sociedades cotizadas, los controles internos que permiten mantener un sistema de gestión de riesgos en la empresa, con especial referencia a la Ley Sarbanes-Oxley norteamericana, y la norma contable FIN 48 sobre la incertidumbre sobre riesgos fiscales. Vid. REYNOLDS, B., “FIN 48: Quantifying the unknowable”, en *International Tax Review*, abril 2008, Ed. Euromoney, Londres 2008, pp. 1-4.

²⁹⁷ OCDE “*Tax in Boardroom*”, en nota técnica del *Forum on Tax Administration -General Administrative Principles: Corporate governance and tax risk management*, julio 2009. Disponible en internet, 19 de Agosto de 2014, 14:20H PM. <<http://www.oecd.org/tax/administration/43239887.pdf>>.

²⁹⁸ Vid. <<http://www.hmrc.gov.uk/thelibrary/bank-code-practice.htm>>.

esta línea está la declaración de “*Uncertain Tax Positions*”²⁹⁹, en EE.UU., e igual sucede con las obligaciones en el Reino Unido con respecto a informar sobre esquemas de elusión fiscal “*Disclosure of tax avoidance schemes*”³⁰⁰.

Estableciéndose un código de conducta de cómo deben tributar las EMN, fruto de los acuerdos de las Administraciones tributarias con los acuerdos de intercambio de información, la exigencia junto a la sociedad civil de una mayor transparencia, Foro Global de Transparencia e Intercambio de Información con Fines Fiscales de la OCDE, *Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes*³⁰¹, que incluye 120 jurisdicciones, sumándose a la cooperación, para garantizar una rápida aplicación de las normas, mediante la creación de un riguroso y exhaustivo proceso de revisión por pares.

El Foro que cuenta ahora con 120 miembros. Desde 2009, cuando el G-20 pidió la aplicación efectiva de las normas de intercambio de información acordadas internacionalmente, el Foro ha publicado 100 informes de revisiones por pares. Tal y como señala Ángel GURRIA, “Sistemas fiscales, efectivos, eficaces y justos”, en *Política Exterior*, septiembre / octubre 2013, Vol. XXVII, nº 155, Madrid 2013, p. 120, la mayoría de los países ha finalizado la revisión de la primera fase, que analiza los marcos legales; 14 países no pasarán a la segunda fase por deficiencias en sus marcos legales. Tras concluir una serie de revisiones en esta fase, analizando la eficacia de las prácticas de intercambio de información, el Foro Global estudiará la aplicación de las normas por parte de los países, basándose en un sistema de clasificación de cuatro niveles: cumplimiento, cumplimiento en gran medida, cumplimiento en parte, e incumplimiento.

Con carácter unilateral nos encontramos ante una imposición de las reglas de juego, donde entran los Tratados, Convenios, cláusula de “nación más favorecida”, FATCA (*Foreign Account Tax Compliance Act*) ley interna de EE.UU., que se impone en el mundo, vamos hacia un mundo de intercambio de información, en lucha contra el fraude fiscal,

²⁹⁹ Vid. <<http://www.irs.gov/Businesses/Corporations/Uncertain-Tax-Positions---Schedule-UTP>>.

³⁰⁰ Vid. <<http://www.hmrc.gov.uk/aiu/>>.

³⁰¹ Vid. <<http://www.oecd.org/tax/transparency/>>.

estableciéndose la declaración de bienes en el exterior, acceso a bases de datos entre Administraciones tributarias. Los países se van sumando a la ratificación a través del modelo *Intergovernmental Agreement to improve Tax Compliance and to implement FATCA*³⁰².

4.6 Impacto de las Directrices en la RSE

Trasciende como función colateral, en los deberes de documentación, el trabajo realizado por la normativa contable³⁰³ internacional: por ejemplo en los EE.UU.³⁰⁴, “US GAAP”, “FIN 48³⁰⁵ y FAS 109³⁰⁶”. Relevancia por la tendencia a la homogeneización de

³⁰² Vid. SEIJO, J., ARIAS, R., CALDERÓN, J.M., “El Acuerdo FATCA Estados Unidos-España sobre control fiscal de cuentas financieras extranjeras”, en *Spanish Tax Alert*, Ed. Gómez Acebo y Pombo, junio 2013, Madrid 2013, pp. 1-5. URL: <<http://www.gomezacebo-pombo.com/media/k2/attachments/el-acuerdo-fatca-estados-unidos-espana-sobre-control-fiscal-de-cuentas-financieras-extranjeras.pdf>>.

Vid. <<http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Documents/reciprocal.pdf>>.

³⁰³ El tema de los precios de transferencia en la gestión contable ha sido tratado por SOLOMONS, D., *Divisional Performance: Measurement and Control*, Ed. Financial Executives Research Foundation, Nueva York 1965; ABDEL-KHALIK, A. y LUSK, E., “Transfer Pricing –A Synthesis” en *The Accounting Review*, enero 1974, Ed. University of Alberta, pp. 8-23; UMAPATHY, S., “Transfers between Profit Centers” en VANCIL, R., *Decentralization: Managerial Ambiguity by Design*. Ed. Dow Jones-Irwin, Nueva York 1978; BENKE, R., y EDWARDS, J., *Transfer Pricing: Techniques and Uses*, Ed. Institute of Management Accountants, Montalve, NJ1980; KAPLAN, R., *Advanced Management Accounting*. Ed. Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ, 1982; KAPLAN, R., WEISS, D., DESHEH, E., “Transfer Pricing with ABC” en *Management Accounting*, mayo de 1997, pp. 20-28; GRABSKI, S., “Transfer Pricing in Complex Organizations: A Review and Integration of Recent Empirical and Analytical Research” en *Journal of Accounting Literature*, volumen 4, 1985, pp. 33- 75; BORKOWSKI, S., “Environmental and Organizational Factors Affecting Transfer Pricing: A Survey” en *Journal of Management Accounting Research*, otoño 1990, pp. 78-99. Utilizando la perspectiva del coste, son identificados los problemas que pueden suscitar los precios de transferencia.

³⁰⁴ Mayor difusión y transparencia es lo que está demandando el actual entorno regulatorio en el mundo, con respecto al reconocimiento del valor de mercado en las operaciones vinculadas, también de los impuestos diferidos de las empresas. FIN 48, emitida por el *Financial Accounting Standards Board*, forma parte de esta mayor exigencia, al obligar a la revelación de información en los estados financieros sobre las posiciones fiscales inciertas tomadas por la empresa, así como a la elaboración de una tabulación de manera anual del movimiento acumulado de los beneficios fiscales no reconocidos por dichas posiciones. Dicha norma impacta de manera obligatoria a aquellas entidades con operaciones vinculadas en Estados Unidos con entidades en otros países, empresas que preparan su información financiera, de acuerdo con los principios de contabilidad Generalmente Aceptados (“GAAP”) en los Estados Unidos. Bien porque la empresa esté elaborando reportes financieros trimestrales por primera vez, o preparando su primera declaración financiera anual bajo la norma FIN 48, su administración deberá poner especial atención al mantenimiento y conservación de la documentación y el análisis de la misma, respecto de las posiciones fiscales inciertas tomadas durante los ejercicios que aún se encuentran sujetos a revisión por las autoridades fiscales. Supone un mayor énfasis en la difusión y transparencia.

³⁰⁵ Vid. WRIGHT, T.N., “10-Q FIN 48 Disclosures Show Firms Uncertain About How Transfer Pricing Positions Will Be Viewed”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, Vol. 16, nº 5, 27 de junio de 2007, Ed. BNA EE.UU. 2007, pp. 123-128; CAPUZZI, C., “Transfer Pricing and FIN 48: Removing Uncertainty through the Advanced Pricing Agreement Process”, en *Northwestern Journal of International Law & Business*, vol. 30, nº 3, EE.UU. Verano 2010, pp. 721-742.

³⁰⁶ Vid. <<http://www.fasb.org>>.

las reglas y prácticas de información financiera. Relevantes por las nuevas obligaciones de riesgos fiscales impuestas indirectamente por la normativa *Sarbanes Oxley*³⁰⁷. La norma FIN 48³⁰⁸ (FASB³⁰⁹ *Interpretation number 48*): *Accounting for Uncertainty in Income Taxes*” interpretación de la SFAS 109³¹⁰.

³⁰⁷ La Ley Sarbanes–Oxley, regulación surgida después de los escándalos financieros en Estados Unidos. El cuerpo legal, propuesto por el Diputado Michael G. Oxley y el Senador Paul S. Sarbanes en el Congreso estadounidense, tiene efectos que van mucho más allá de la auditoría financiera. La norma nace como respuesta a una serie de escándalos corporativos que afectaron a empresas estadounidenses a finales del 2001, producto de quiebras, fraudes y otros procedimientos administrativos no apropiados, que mermaron la confianza de los inversores respecto de la información financiera emitida por las empresas. Así, en Julio de 2002, el gobierno de Estados Unidos aprobó la Ley Sarbanes-Oxley, como mecanismo para endurecer los controles de las empresas y devolver la confianza perdida. El texto legal abarca temas como el buen gobierno corporativo, la responsabilidad de los administradores, la transparencia, y otras limitaciones al desempeño de los auditores.

³⁰⁸ KING, E., *Transfer Pricing and Corporate Taxation*, Ed. Springer, EE.UU. 2009, p. 1: “*Corporate tax liabilities are also potentially much higher than they would be under a more transparent and predictable transfer pricing regime (due to the potential for double taxation and penalties), and investors’ returns are reduced accordingly. The FASB’S Interpretation N°. 48, Accounting for Uncertainty in Income Taxes (released on July 13, 2006), has motivated multinational firms to increase their reserves substantially (in many cases at the insistence of their auditors), reducing the total funds available for productive investments.*”

Tal y como señala BOYLE, P., “Guidance on FASB Interpretation No. (FIN) 48 – Accounting for Uncertainty in Income Taxes”. Disponible en internet: <http://eisneramper.com/FASB-48-accounting-income-taxes.aspx>, 26 de agosto de 2011, 13:48H. PM.: “*FIN 48 requires a two-step approach to evaluating a tax position. The first step is recognition. FIN 48 specifies that an enterprise shall initially recognize in its financial statements the effects of a tax position when it is more-likely-than-not, based on the technical merits, that the position will be sustained upon examination. The recognition threshold is met when a tax position (determined at the unit of account level), based on its technical merits is more-likely-than-not (defined as having its likelihood greater than 50%) to be sustained upon examination. In making this determination, the Company should assume that the taxing authority will have full knowledge of all relevant facts and information regardless of whether the enterprise believes that the possibility of examination or of discovery upon examination is remote.*” Resumiendo, se tiene en cuenta el criterio del “*more-likely-than-not threshold*” para el reconocimiento, medición y clasificación de contingencias en materia tributaria que suponen un grado de incertidumbre respecto de su validez para las autoridades fiscales de cada país. Recordando, cuando un asesor fiscal ofrece su dictamen lo expresa dentro de los siguientes “*tax opinion confidence levels.*” -*Not Frivolous*: hasta 20% - *Reasonable Basis* 20%; *Reasonable Possibility of Success*: 33,3%; -*Substantial Authority*: 35%-50%; -*More Likely Than Not*: 50,1%-69%; -*Should*:70%-90%; -*Will Opinion*: Más del 90%. Estos términos son de difícil traducción a un ordenamiento jurídico que no admite la transacción en materia tributaria. El reconocimiento de un beneficio basado en una “posición fiscal incierta” requiere el cumplimiento del umbral de probabilidad de éxito del 50% (“*more-likely-than-not threshold*”). Para ello se evalúan las posiciones individualmente, sin posibilidad de compensación. La probabilidad se refiere a todo el procedimiento (administrativo y contencioso). Se basa únicamente en criterios técnicos. Debe asumirse que las autoridades fiscales están bien informadas y son competentes. Se tendrán en cuenta prácticas de los órganos de inspección, resoluciones administrativas y sentencias de los Tribunales jurisdiccionales. Pues tengamos presente que se trata de una decisión gerencial, que depende de la cantidad de información disponible. No es necesario obtener una opinión legal, aunque ésta puede ser una evidencia que soporta la decisión gerencial. La norma “Sabanex Oxley” indica que la responsabilidad de gerentes implica, en la práctica, la necesidad de apoyarse en terceros independientes, sin que tengan tal consideración: los auditores actuales de la entidad, y los asesores fiscales anteriores o actuales de la entidad. La aplicación por primera vez de esta interpretación implica la revisión de las “posiciones tributarias inciertas” en los periodos no prescritos. A su vez, las “posiciones tributarias inciertas” se revisan anualmente con el objetivo de proceder a su reconocimiento o baja en las cuentas anuales en el momento que se cumplan los requisitos necesarios para ello. Por lo tanto a efectos prácticos, no es de directa aplicación a las entidades españolas, salvo que éstas sociedades que cotizan en el mercado estadounidense o

En la Memoria de Responsabilidad Social Corporativa³¹¹, se hace constar que tributos paga la empresa, haciendo al consejo de administración responsable de esa información.

El Código Unificado de Buen Gobierno, aprobado el 19 mayo de 2006, por la CNMV, como documento único con las recomendaciones de gobierno corporativo, a efectos de los dispuesto en el apartado primero f) de la Orden ECO/3722, de 26 de diciembre, contiene las recomendaciones con respecto a la responsabilidad del consejo de administración en los puntos³¹²:

- Recomendación 7ª (interés social) El Consejo debe velar para que en sus relaciones con los grupos de interés la empresa respete leyes y reglamentos, cumpla de buena fe sus obligaciones, respete los usos y buenas prácticas y observe los principios adicionales de responsabilidad social que voluntariamente hubiera aceptado.

- Recomendación 8ª (competencias del Consejo) La política de control y gestión de riesgos. Las decisiones sobre creación o adquisición de filiales en paraísos fiscales y sobre

bien extranjeras que cotizan en tal mercado y tienen filiales españolas, es obligatoria (aunque recientemente esta obligación se ha relajado). Vid. <<http://www.iasplus.com/en/binary/usa/0703fin48.pdf>>.

³⁰⁹ *Financial Accounting Standards Board* www.fasb.org Órgano emisor e intérprete de las normas contables de EE.UU.

³¹⁰ *Accounting for Income Taxes: Statement FASB 109*: Norma contable americana sobre el registro contable del Impuesto sobre Sociedades. Equivalente a la NIC 12. sobre el reconocimiento y medición de posiciones tributarias asumidas o que se espera asumir en una declaración del Impuesto sobre Sociedades, es la referencia del tipo de obligaciones de información, interpretación que es realizada por el organismo FAS, obliga a todas las empresas a informar de todas sus operaciones fiscales y evaluarlas de una forma concreta (determinando si es probable que prospere la posible *litis* en un juicio o no). Surge como respuesta a la necesidad de uniformar el criterio de registro contable de beneficios derivados de “posiciones fiscales inciertas”. Emitida en julio de 2006, en vigor para periodos iniciados a partir del 15 de diciembre de 2006. Disponible en internet, 26/08/2011 16:25H. PM:

<<http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175820922121&blobheader=application%2Fpdf>>.

³¹¹ La responsabilidad Social Corporativa como nueva fuente de obligaciones de información, la “Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad” *Global Reporting Initiative de la World Commission on Environment and Development*, nace con un enfoque distinto (medioambiental), pero se ha convertido en la referencia. Incluye indicadores sobre el reparto del valor añadido generado, y en concreto sobre los pagos efectivos de impuestos a los gobiernos (desembolsos, no devengo). Informe para potenciar la responsabilidad social en la empresa (Boletín del Congreso de los Diputados, 4 de agosto de 2006). Cuyo impacto es que tenemos una nueva fuente de obligaciones de actuación e información que se va a imponer: incluso si triunfa el concepto, a mi juicio más correcto de responsabilidad de la empresa, exige explicar la política tributaria. De tal forma que el Consejo de la entidad es responsable de cumplir con las políticas de RSC que se hayan asumido de forma voluntaria (Código del Buen Gobierno). Vid. <<https://www.globalreporting.org/>>.

³¹² *Cfr.* Informe del Grupo Especial de Trabajo sobre un Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas. Disponible en internet, 26 de agosto de 2011, 16:47H. PM: <[http://www.croem.es/Web/CroemWebAmbiente.nsf/ca9fbec891192b50c1256bd7004f727c/baac267e9be3b7d4c125717e00544277/\\$FILE/CUDefinitivo.pdf](http://www.croem.es/Web/CroemWebAmbiente.nsf/ca9fbec891192b50c1256bd7004f727c/baac267e9be3b7d4c125717e00544277/$FILE/CUDefinitivo.pdf)>.

transacciones de naturaleza análoga que por su complejidad pudieran menoscabar la transparencia.

- Recomendación 49 (Comité de Auditoría) La política de control y gestión de riesgos deberá identificar los riesgos legales y reputaciones, entre otros, fijar el nivel de riesgo aceptable y los sistemas de información para su seguimiento.

- Recomendación 52 (Comité de Auditoría) Deberá informar al Consejo sobre las decisiones sobre creación o adquisición de filiales en paraísos fiscales y sobre transacciones de naturaleza análoga que por su complejidad pudieran menoscabar la transparencia.

Con todo ello, llegamos al buen gobierno corporativo, necesidad de control de las empresas multinacionales, reconocimiento del papel que desempeñan las empresas en la economía, desarrollo de la idea de la responsabilidad de la empresa, realizando un asesoramiento tributario, acabando con la planificación fiscal agresiva, la empresa informa, documentando sus operaciones y la autoridad fiscal no sanciona, siempre que se cumplan con los deberes de documentación.

Con el compromiso en lo social y en el desarrollo sostenible, en la lucha por un mundo mejor, más justo, en el que todos tienen derecho a vivir mejor. Los empresarios tienen el deber de devolver a la sociedad lo que de ella han recibido, sirva de ejemplo la iniciativa del *Global Leadership Initiative*³¹³.

4.7 Naciones Unidas

El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, por medio de su Resolución nº 1273 (XLIII) del 4 de agosto de 1967, adopta crear el Comité de Expertos, al que le encomienda explorar los medios para facilitar la conclusión de acuerdos fiscales entre países desarrollados y países en proceso de desarrollo sobre bases aceptables para ambos grupos de países, distintas de las que han fundamentado los tratados “concebidos en función de las relaciones entre países desarrollados” buscando “un modelo de acuerdo más apropiado”, tal y como se pone de manifiesto en las VI Jornadas Latinoamericanas de

³¹³ Vid. <<http://www.globalleadershipinitiative.org/>>.

Derecho tributario del ILADT en Punta del Este, Uruguay en 1970, este Comité de Expertos, en lugar de buscar nuevas bases, decide pese a la opinión de los representantes latinoamericanos, adoptar como bases de sus tareas el proyecto de Convención Modelo de la OCDE, preparado por expertos de países con un nivel de desarrollo económicamente igual y que descansa sobre el principio de la imposición en el país de la residencia del titular de los beneficios imponibles, lo que no contempla los principios invariablemente sustentados por los países en desarrollo ni condice con las motivaciones que evidentemente originaron la creación del Comité.

La resolución nº 1430 (LVI) de 6 de junio de 1969 del Consejo Económico y Social autoriza la continuación de los trabajos del Comité de Expertos, recordando “su Resolución 486 B (XVI) del 9 de julio de 1953, en que recomienda que el principio del país fuente constituya el principal fundamento de los acuerdos fiscales”.

El Modelo de Convenio Fiscal de la ONU, así como el Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE han tenido una profunda influencia en la práctica de los tratados internacionales. Ellos forman la base de la mayoría de los tratados entre los países, destinadas a proteger a los contribuyentes contra la doble imposición, con el fin de mejorar el flujo de comercio e inversión internacional, así como la transferencia de tecnología, mientras que conserva la potestad tributaria adecuada a los gobiernos.

El objetivo particular del Modelo de Convenio de 2001 de las Naciones Unidas es facilitar la entrada de tratados fiscales bilaterales de los países en desarrollo, lo que contribuiría a la consecución de sus objetivos de desarrollo. Las similitudes entre los modelos de la ONU y la OCDE reflejan la importancia de lograr la coherencia, mientras que las áreas más importantes de divergencia refleja membresías y prioridades diferentes de las dos organizaciones.

El Modelo de Naciones Unidas en general, mantiene una mayor proporción de ingresos fiscales para el “Estado de origen”, el país donde la actividad de inversión o de

otro tipo se lleva a cabo. Mientras que el modelo de la OCDE mantiene una mayor participación al “Estado de residencia”, el país del inversionista, empresario. Por lo tanto, el Modelo de Naciones Unidas normalmente permite más derechos de imposición a los países en desarrollo sobre los ingresos generados por las inversiones extranjeras en estos países³¹⁴.

Las principales actualizaciones en 2010 del modelo de la ONU son: (1) que establece el arbitraje obligatorio vinculante, cuando una disputa no puede resolverse en el marco del Procedimiento de Acuerdo Mutuo de costumbre, (2) confirma y aclara la importancia del intercambio de información bajo el Modelo de Naciones Unidas, (3) que establece las normas bajo las cuales los Estados pueden ayudarse mutuamente en la recaudación de impuestos, (4) se dirige a la evasión de impuestos relacionados con la posible imposición de las plusvalías, y (5) se trata de ingresos por servicios personales independientes en línea con el modelo de la OCDE.

³¹⁴ Vid. <<https://www.unglobalcompact.org/>>.

CAPÍTULO TERCERO:

RÉGIMEN JURÍDICO - FISCAL DE LOS DATOS COMO OBJETO DE LA DOCUMENTACIÓN

1. DEFINICIÓN DE DATOS A EFECTOS DE LOS DEBERES DE DOCUMENTACIÓN

Es la muestra necesaria para llegar al conocimiento exacto de una operación vinculada, para deducir las consecuencias legítimas de un hecho, acto, negocio o contrato. Los datos pueden, por ello, ser magnitudes numéricas o no –alfanuméricas-, imágenes, incluir colores, etc. Los datos no permiten tomar decisiones antes de ser procesados: la información es el resultado de esta transformación³¹⁵.

Tienen tal consideración cualquier información relevante, con trascendencia fiscal, concerniente a personas físicas y jurídicas identificadas o identificables, encontrándose sometidos a un especial régimen de documentación, de tal forma que se deberán recoger y someterlos a tratamiento, cuando sean adecuados, pertinentes y no excesivos con el ámbito y las finalidades determinadas desde el punto de vista fiscal, explícitas y legítimas para las operaciones que se hayan obtenido. Los datos deben documentarse de tal forma que puedan utilizarse convenientemente por distintas aplicaciones y programas, incluso simultáneamente, y con la mayor flexibilidad posible, a estos efectos, los datos deben ser independientes de los programas.

La información que los datos representan no puede descomponerse por la ausencia, modificación o incorporación de aplicaciones nuevas.

A estos efectos:

³¹⁵ Vid. MONFORTE, M., *Sistemas de información para la dirección*, Ed. Pirámide, Madrid 1995, p. 71.

- Dato: información relativa a cada persona, entidad o importe de la operación vinculada o de los intangibles que afecten a las operaciones. Cada uno de los acuerdos de reparto de costes, contratos de prestación de servicios, acuerdos previos de valoración y procedimientos amistosos de entidades del grupo. Documentación del obligado tributario sobre la información relativa a cada persona o entidad con la que se realiza la operación.
- Conjunto de datos: estructura del grupo, descripción de las operaciones vinculadas, descripción general de las funciones de cada entidad, política del grupo en materia de precios de transferencia, memoria del grupo.
- Documentación del obligado tributario sobre el conjunto de datos en relación con cada operación o conjunto de operaciones estrechamente ligadas entre sí:

- Análisis de comparabilidad.
- Las explicaciones de la selección del método de valoración elegido.
- Los criterios de reparto de gastos por servicios conjuntos.
- Cualquier otra información relevante:

En los supuestos de transmisión de negocios o valores no cotizados, servicios profesionales y resto de casos con obligaciones específicas cuando se trate de entidades de reducida dimensión o personas físicas, son distintos conjuntos de datos descriptivos para cada uno de los supuestos.

- Documento: todo soporte material que expresa o incorpora datos, hechos o narraciones con expresa eficacia probatoria o cualquier tipo de relevancia jurídica, contable o fiscal.
- *Big Data*: es una nueva generación de tecnologías y arquitecturas diseñadas para extraer valor económico de grandes volúmenes de datos heterogéneos habilitando una captura, identificación y/o análisis a alta velocidad. *Big Data* se caracteriza por tener cuatro dimensiones: volumen, variedad, velocidad y valor.
 - Volumen: hace referencia a la necesidad de procesamiento intensivo y complejo de subconjuntos de datos de gran tamaño que contienen información de valor para una organización mediante las tecnologías de *Big Data*.

- Variedad: a medida que se multiplican los canales de interacción con clientes, empleados, proveedores y procesos de negocio, la información de valor es cada vez más el resultado de la combinación de datos de múltiple origen y tipología que puede estar en forma estructurada, semiestructurada o no estructurada.
- Velocidad: aunque los ciclos de negocio se han acelerado, no todos los datos de una organización tienen la misma urgencia de análisis asociada. La clave para entender en qué punto del espectro de la velocidad es necesario trabajar (desde el procesado en lote hasta el flujo de datos continuo) está asociada a los deberes de documentación de los procesos y los usuarios atendidos.
- Valor: hace referencia a los beneficios que se desprenden del uso, la reducción de costes, la eficiencia operativa, las mejoras, beneficios del negocio.

Supone un proceso de cambio en la organización, no sólo desde la perspectiva de cumplir con los deberes que marca la Ley sino principalmente desde la del negocio de las entidades vinculadas.

La documentación ofrece no sólo una mayor comprensión del negocio, sino también proporciona la capacidad de re imaginar los bienes y servicios que se ofrecen, a cerca de las operaciones vinculadas, sobre la selección de los comparables, capacidad crítica, motivada, objetivada, fruto del trabajo en equipo entre las distintas entidades, matrices y filiales.

No es por tanto una descripción de los hechos o de los métodos aplicados. Siendo una oportunidad, para que desde el departamento que gestiona y elabora la documentación, impacte a través de su análisis en el negocio de las entidades vinculadas, de forma realmente significativa. Estableciendo las mejores prácticas³¹⁶ para extraer valor de los datos, de cada operación, para lo que será necesario redefinir nuevas funciones y realizar un rediseño de las organizaciones.

³¹⁶ Vid. SIJMONSBERGEN, M., CAREY, S., y SCHMID, C., “Best practice is the key to effective transfer pricing management”, en *International Tax Review*, octubre 2007, Ed. Euromoney, Londres 2007, pp. 37-39.

Hacia un sistema de normalización, con sus protocolos que reflejen las mejores prácticas aceptadas por el mercado, estando al alcance de todos, tratándose de aportaciones que incorporan la autorregulación, siendo auténticos pasaportes para las empresas en cuanto a deberes de documentación en distintos países.

Las ventajas son una mejora de los procesos, eliminación de los costes –incluyendo los directamente monetarios- de la no documentación; mayor implicación de los profesionales con la consecución del trabajo bien hecho, de forma sostenida; y mayor convicción en la transmisión a todas las entidades vinculadas de una organización del compromiso con la documentación de los procesos, ayudando así a cumplir con la normativa.

De lo contrario, la tendencia a postergar el cumplimiento de los deberes de documentación, es el fallo de la autorregulación por excelencia, su esencia es la manera en que aplazamos el avance en el cumplimiento con la documentación.

Respondiendo a un equilibrio entre una regulación orientada a satisfacer el interés de las Administraciones tributarias, que constituyen el canal de recaudación de las obligaciones fiscales, y por otra parte, la mayor autorregulación posible por parte de las empresas, dentro del principio de libertad, a la hora de decidir y aplicar sus estrategias, junto a la de organizar sus operaciones vinculadas.

De este principio de libertad se deducen, a su vez, el principio de transparencia y de lealtad, debidamente equilibrado con el de diligencia. Para esta labor en particular, se requiere de un profesional *ad hoc*, el científico del dato:

- personal cualificado, que informa al contribuyente con carácter previo al proceso de documentación, del coste de las operaciones, así como de las consecuencias y efectos que conlleva cada operación;
- agilizando los procesos de documentación de las operaciones vinculadas, solucionando gran parte de las contingencias que podrían retrasar el cumplimiento de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas;

- responsabilizándose de todos los trámites: recibe y analiza las operaciones, su valoración a precio de mercado; asistiendo a los contribuyentes, ya sean personas físicas, entidades carentes de personalidad jurídica, o bien personas jurídicas, sobre los deberes y actos necesarios para la correcta valoración de las operaciones vinculadas.

La falta de talento es uno de los obstáculos de las organizaciones que a van a tener que apoyarse en los servicios de terceros. Estamos en la era de los datos.

Ser capaces de recolectar información de calidad y que sea única para todos los departamentos que la estén utilizando o la puedan o vayan a utilizar, sector privado y sector público.

Incorporando la Gestión público/privada, para la provisión eficiente de determinados servicios, cooperando el sector público con la iniciativa privada, mediante el diseño de protocolos de actuación que garanticen la transparencia y la rendición de cuentas exigibles en la actuación con el sector público.

La Administración está compuesta por personas, por capital humano, por lo que se requiere profesionalidad. Siendo todo un reto para la universidad, incorporándolo en sus programas de estudio, y formación continua.

En las áreas de perfiles más técnico, especializaciones, responsables de la inteligencia del negocio, del *Business Intelligence*³¹⁷. Conocer el negocio, conocer las necesidades de las empresas. Los datos son el principal activo de que disponen las empresas para afrontar la toma de decisiones de futuro y de su correcta gestión depende obtener la información en el lugar y momento precisos.

³¹⁷ Las empresas están obligadas a tomar decisiones cruciales para cambiar algunas iniciativas o comportamientos en su forma de gestión que durante muchos años les han funcionado, pero que la crisis ha obligado a modificar aceleradamente. Son decisiones que no admiten margen de error si se quiere ser más competitivo, y en algunos casos incluso sólo sobrevivir, en un entorno económico desfavorable, en un mercado más global, con una mayor presión de la competencia y clientes cada vez más exigentes. Las decisiones deben basarse en información precisa y disponible en tiempo real; estas son las claves para un cambio eficiente.

A efectos de lo dispuesto en el Art. 18.10 de LIS³¹⁸, constituyen distintos conjuntos de datos las informaciones a que se refieren:

- ✓ Descripción general de la estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo, así como cualquier cambio relevante de la misma.
- ✓ Descripción general de la naturaleza³¹⁹, importes y flujos de las operaciones vinculadas entre las entidades del grupo en cuanto afecten al obligado tributario.
- ✓ Descripción general de las funciones ejercidas y de los riesgos asumidos por las distintas entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario, incluyendo los cambios respecto del período impositivo o de liquidación anterior.
- ✓ Una descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia que incluya el método o métodos de fijación de precios adoptado por el grupo, que justifique su adecuación al principio de libre competencia.
- ✓ La memoria del grupo o, en su defecto, informe anual equivalente³²⁰.

³¹⁸ Art. 18.10 LIS: “La Administración tributaria podrá comprobar las operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas y efectuará, en su caso, las correcciones que procedan en los términos que se hubieran acordado entre partes independientes de acuerdo con el principio de libre competencia, respecto de las operaciones sujetas a este Impuesto, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de no Residentes, con la documentación aportada por el contribuyente y los datos e información de que disponga. La Administración tributaria quedará vinculada por dicha corrección en relación con el resto de personas o entidades vinculadas. La corrección practicada no determinará la tributación por este Impuesto ni, en su caso, por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes de una renta superior a la efectivamente derivada de la operación para el conjunto de las personas o entidades que la hubieran realizado. Para efectuar la comparación se tendrá en cuenta aquella parte de la renta que no se integre en la base imponible por resultar de aplicación algún método de estimación objetiva.”

³¹⁹ CASLEY, A., WEBB-MARTIN, L., “Application of Set-Offs in Transfer Pricing Disputes”, en *International Transfer Pricing Journal*, mayo-junio 2003, Ed. IBFD, Ámsterdam 2003, p. 107: “*In examining whether and how set-off can be implemented, a company must ensure that it records the relevant details of the set-off in as much a detail as it would record the details of a normal transaction. Typically this would include evidence of the price paid as well as the relevant terms and conditions between the parties. Under normal documentation rules, the taxpayer would be required to provide supporting evidence of the arm’s length nature of the transaction. In the case of a package deal this would be the arm’s length nature of the overall result. In the case of offsetting transactions by their nature, the price or terms of the individual transactions are not arm’s length. It will be necessary for the taxpayer to show what the arm’s length price (or terms) would have been in order to demonstrate that the set-off results overall in an arm’s length position. Thus the need for documentation is just as great (if not actually more burdensome) as when “normal” arm’s length transactions are undertaken between group companies. It is necessary for taxpayers to support the occurrence of set-offs using contemporaneous documentation, though the principle of materiality again applies here –the Inland Revenue has stated that the documentation prepared should be in “keeping with the nature, size, and complexity of their business, or with the transaction (or series of transactions) in question. Identically, this is further evidence to support the position outlined above about degrees of intention.*”

A estos mismos efectos, tendrá la consideración de dato la información relativa a cada una de las personas, entidades o importes mencionados en:

- ✓ Identificación de las distintas entidades que, formando parte del grupo, realicen operaciones vinculadas que afecten al obligado tributario.
- ✓ Una relación de la titularidad de las patentes, marcas, nombres comerciales y demás activos intangibles en cuanto afecten al obligado tributario y a sus operaciones vinculadas, así como el importe de las contraprestaciones derivadas de su utilización.

También tendrá la consideración de dato cada uno de los acuerdos de reparto de costes, contratos de prestación de servicios, acuerdos previos de valoración y procedimientos amistosos a los que se refieren:

- ✓ Relación de los acuerdos de reparto de costes y contratos de prestación de servicios entre entidades del grupo, cuando afecten al obligado tributario.
- ✓ Relación de los acuerdos previos de valoración o procedimientos amistosos celebrados o en curso relativos a las entidades del grupo cuando afecten al obligado tributario.

El precio es realmente la esencia de una transacción. Por tanto, necesita datos de precios de los mercados dónde está operando. Su coste y disponibilidad pueden tener una influencia determinante en el método de aplicación del Principio *Arm's Length* que debe utilizar. Datos que conllevan el procesamiento de la información. Un dato por sí mismo no constituye información, es el procesamiento de los datos lo que nos proporciona información y la información el conocimiento.

Hay que tener en cuenta que el tratamiento de los datos objeto central de la documentación de las operaciones vinculadas, tiene un paso previo consistente en la recogida de los datos, y otro posterior en la utilización de los resultados obtenidos como comprobación del sometimiento al Principio *Arm's Length*, como consecuencia de ese

³²⁰ Por ejemplo Apax Partners:
<http://www.apax.com/media/222381/apax%202011%20annual%20report%20final_reducedsize_21%20june.pdf>.

tratamiento. Esta utilización posterior lleva consigo, en ocasiones una difusión y una exteriorización de conclusiones relativas al tratamiento.

Partiendo del principio de capacidad económica y su relación con el principio de igualdad³²¹, hay que reforzar la eficacia de estos principios de forma empírica, contrastándolos con la realidad en esta pretensión tiene un rol fundamental el denominado principio de practicabilidad³²², principio del Derecho tributario, en tanto que los deberes de documentación consisten en la creación de vías e instrumentos que facilitan a la Administración sus conclusiones, al ofrecerles toda la información, siendo el destinatario una multiplicidad potencial de sujetos relacionados en operaciones vinculadas, bajo el principio de proporcionalidad y suficiencia, Art. 18.3 LIS, incluso en un ámbito de actuación que va más allá del que se desprende de las cuestiones relacionadas con el Derecho sancionador, tal y como señala el TC que ha vinculado la proporcionalidad y la interdicción de la arbitrariedad y la ha definido como “relación ponderada de los medios empleados con el fin perseguido”, en STC 66/1985, de 23 de mayo FJ 1º y STC 50/1995, de 23 de febrero, FJ 7º.

Establece el art. 18.3 LIS que además: “Dicha documentación tendrá un contenido simplificado en relación con las personas o entidades vinculadas cuyo importe neto de la cifra de negocios, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de la LIS, sea inferior a 45 millones de euros.” Estando ante una regla objetiva de razonabilidad de los deberes de documentación requeridos en el ámbito de las operaciones vinculadas.

Los momentos del tratamiento de los datos son tres:

- Momento de la toma de datos.

³²¹ GARCÍA NOVOA, C., *El concepto de tributo*, Ed. Marcial Pons, Argentina 2012, p. 80-81.

³²² Vid. RODRÍGUEZ LOSADA, S., “El principio de practicabilidad en materia tributaria”, en *Estudios de Derecho Constitucional Tributario*, Dir. ZAVALA ÁLVAREZ, M., Fondo Editorial de la Universidad San Martín de Porres, Lima 2011, p. 439; COSTA, R.H., “A practicabilidade tributaria”, *El tributo y su aplicación. Perspectivas para el siglo XXI*, coord. GARCÍA NOVOA, C., y HOYOS JIMÉNEZ, C., t.II, Ed. Marcial Pons Buenos Aires, Argentina 2008, pp. 2390-2391.

- Tratamiento de los datos, que incluso pueden ser cruzados y relacionados junto con otros datos.
- Momento de la utilización de los datos

Estos tres momentos tendrán incidencia al fijar los principios de la protección de datos, los derechos y garantías de los contribuyentes y los procedimientos que les permitan ejercer sus derechos.

1.1. Utilización de datos y bases de datos

Una de las claves del sistema fiscal de un país es el control de la información de los contribuyentes, la información fiscal puede incentivar el comportamiento ético del conjunto de los contribuyentes.

Los datos que se necesitan están incluidos en programas que son compatibles con los suministradores de datos a terceros, con las características útiles para explorar todos los datos descargados, búsqueda de datos, limpieza de los datos, eliminando errores y corrigiendo errores como subidas y bajadas de precios y fechas fuera distintas a precio de mercado.

Las Administraciones tributarias reciben información de los sujetos pasivos, el volumen de información que ofrecen ha llevado a la estandarización de los protocolos de suministro de información, encontrándonos con bases de datos públicas y privadas.

Definiremos base de datos como una colección compartida de datos interrelacionados, diseñados para satisfacer las necesidades de múltiples tipos de usuarios. Conjuntamente con los programas de aplicación, base de datos, en las que se aprecia la existencia de la información de las operaciones que incluyen movimientos en que actúan los contribuyentes.

Conceptualmente una base de datos, o para ser más exactos, una tabla de una base de datos, una base de datos está formada por varias tablas, las cuáles están interrelacionadas y pueden ser tratadas simultáneamente. Siendo una serie de celdas que contienen información, las cuales están físicamente contiguas, teniendo un orden específico. Están organizadas por

filas y por columnas, donde una columna deberá contener valores del mismo tipo, y una fila contendrá información sobre un único objeto. En general, la unidad mínima de una base de datos es un campo, el cual contiene información. Una serie de campos, relacionados entre sí en una misma fila, forman un registro, es decir, que todos los datos que conforman un registro pertenecen a un mismo elemento. Un conjunto de registros (todos con los mismos campos) forma una tabla. Cada fila de la base de datos está relacionada, la información contenida en la fila corresponde al mismo objeto, permitiendo relacionar los datos de diferentes tablas, proporcionando mecanismos de integridad.

Las bases de datos, que utilizan las empresas y las Administraciones tributarias, contienen información acerca de los rangos sobre precios de mercado, conteniendo registros, donde cada registro contiene datos, para obtener el precio de mercado, el contribuyente y la Administración, o bien pueden acudir a comparables internos, o cabe la alternativa de acudir al test basado en comparables externos, incluyendo bases de datos, por ej. Amadeus. Una de las claves discutidas por el Foro Europeo sobre Precios de Transferencia fue la aceptación de comparables pan-europeos³²³.

El uso de bases de datos con referencias pan-europeas permite a las EMN, la ventaja de minimizar los costes y los riesgos. Además de la posibilidad de compartir la información, todos los usuarios habilitados para ello tienen acceso a los mismos datos, todas las aplicaciones utilizan los mismos datos, sólo es preciso un proceso de actualización de la información, la documentación y el mantenimiento de la consistencia de la información.

Esta característica es esencial, el hecho de que aparezcan inconsistencias disminuye exponencialmente la credibilidad y confianza de la documentación.

Los datos deben estar dispuestos de forma que se acomoden a distintos usuarios o aplicaciones y que permitan distintos tipos de proceso de la información, en diferentes

³²³ MEENAN, P., DAWID, R., y HÜLSHORST, J., *Special Report in Tax Management's Transfer Pricing Report, Europe as One Market: A Transfer Pricing Economic Analysis of Pan-European Comparables Sets, EU JTPF White Paper*, 14 de abril de 2004. Muestran utilizando el método del margen neto un diferimiento del 95%. La Comisión europea es partidaria de obtener comparables domésticas y externas, según las circunstancias específicas de cada caso.

idiomas, con un solo proceso de actualización a la vez. Los mismos datos pueden servir durante el proceso contable o en las fases de producción. Es la base de datos la que permite esta disponibilidad en tiempo real.

La integración e interrelación de los datos, la documentación con la información contenida en una base de datos se encuentra organizada con el objeto de reducir al máximo la redundancia y dejarla tan sólo en una proporción que ayude a la eficiencia y celeridad en el acceso a la misma.

La información contenida en la documentación debe adaptarse a los cambios llevados a cabo en las operaciones, ya que pueden expandirse, reducirse, o reorientarse. Los datos no deben corromperse, y la información contenida no debe alterarse salvo por las circunstancias mencionadas de actualización.

Las alteraciones para cuadrar las cuentas al margen de la contabilidad fiscal y mercantil es el punto débil del uso de las bases de datos.

La integridad implica la protección y el mantenimiento de la calidad de los datos, seguridad y privacidad. La existencia de unos datos erróneos, falsos, inexactos, afectará al resultado, creando confusión y una utilización inadecuada de los mismos.

La base de datos de una empresa es el núcleo de la documentación, contiene toda la información al servicio operativo y de la toma de decisiones de la organización empresarial.

La documentación es consistente al controlar las posibles redundancias, y especialmente con la información de las operaciones vinculadas realizadas por las filiales, teniendo que tener en cuenta que el problema de consistencia puede hacerse crítico derivado de las bases de datos de las entidades vinculadas distribuidas de las EMN.

Hay que formar al personal sobre el establecimiento de los criterios y el cumplimiento de las normas.

El enfoque de los deberes de documentación obliga a crear la función de administrador de los datos, el capital humano responsable de definir, implementar y

documentar los estándares, los formatos, y el uso de la información, asegurando el cumplimiento de la normativa vigente.

Debemos llamar la atención sobre que una gran cantidad de información sin orden, sin criterios de asimilación, puede resultar confusa y no aportar nada a la Administración ni al administrado. La finalidad de los deberes de documentación³²⁴ es la de ordenar y contextualizar la información, cumpliendo la normativa y que la Administración pueda recibir de forma correcta la interpretación de la misma. El reto es establecer un protocolo de actuación, para hacer accesible de modo sencillo el cumplimiento de los deberes que conforman la documentación de las operaciones vinculadas.

Los objetivos operativos, los resultados concretos que la tesis propone alcanzar, tanto teóricos como prácticos, se determinan a partir de tres exigencias fundamentales:

- 1º) Organización formal de la documentación en materia de operaciones vinculadas.
- 2º) Capacitación subjetiva del responsable que lleva a cabo la documentación, *Chief Compliance Officer (CCO)*.
- 3º) El contraste crítico objetivo del proceso de valoración, motivación y justificación que sustenta la documentación.

Las empresas, desde sus asesorías jurídicas, han desarrollado Códigos de Conducta y de Buen Gobierno Corporativo, en muchos casos pioneros, que asentándose como primera premisa en el cumplimiento de la normativa aplicable, han desarrollado principios con frecuencia incluso más exigentes que los legales.

El área de *Compliance*³²⁵, con apoyo de la documentación, asesora dentro de la empresa, en la elaboración y mejora de los procedimientos internos para la prevención y pronta detección de irregularidades con posible repercusión a nivel sancionador en ámbitos

³²⁴ Vid. ÁLVARO BERMEJO, C., “La documentación jurídica en España. Pasado, presente y futuro”, en *El profesional de la información*, v. 12, n. 5, septiembre-octubre 2003, Madrid 2003, pp. 411-415. URL: <<http://www.elprofesionaldelainformacion.com/contenidos/2003/septiembre/5.pdf>>.

³²⁵ Vid. OECD, *Tax Compliance by Design: Achieving Improved SME Tax Compliance by Adopting a System Perspective*, Ed. OECD, Paris 2014; CASANOVAS YSLA, A., *Legal Compliance*, Ed. Difusión Jurídica, Madrid 2013.

como la prevención del blanqueo de capitales o la prevención de la corrupción³²⁶ pública o privada.

El *CCO* asesora también a las entidades extranjeras que necesiten adaptar sus procedimientos internos a la normativa española para poder llevar a cabo su actividad en España. Capacitando para diseñar y articular el plan o estructura de la documentación de las operaciones vinculadas. Adiestrando en los métodos utilizados en la valoración de los precios de transferencia, para adquirir y dotar de competencias analítico / sintéticas que doten al *CCO* de la capacidad subjetiva para documentar las operaciones vinculadas.

1.2. Tratamiento de la información

Tengamos en cuenta de donde partimos. Si entendemos por dato el antecedente o noticia cierta que sirve de punto de partida para la investigación de la verdad y aceptamos que ese dato se encuentra en un documento o soporte –físico o lógico- con la calidad de testimonio, debemos diferenciarle de información, entendiendo por tal la acción de informar o dar noticia de algo.

Esto es, mientras el dato no resuelva una consulta determinada, no sirve a un fin, no dé respuesta o no oriente la posible solución a un problema, es el antecedente o punto de partida para la investigación de la verdad; pero, en el momento en que ese mismo dato de respuesta a una consulta determinada, o sirve e un fin, o se utiliza para orientar la solución a un problema, se ha convertido en información útil para la documentación de las operaciones vinculadas.

Comenzaremos diferenciando la documentación como conjunto de datos, noticias o pruebas que se refieren a un determinado asunto y la información entendida como esa misma documentación estructurada en función de determinados fines.

³²⁶ Vid. DOH, J.P., RODRÍGUEZ, P., UHLENBRUCK, K., COLLINS, J., EDEN, L., “Coping with corruption in foreign markets”, en *Academy of Management Executive*, Vol. 17, nº 3, 2003, Nueva York 2003, pp. 114-127.

El dato y la documentación –entendida como conjunto de datos- son las notas en su origen, sin haber sido sometidas a ningún tipo de tratamiento ni adecuación. Cuando el dato, y la documentación –como conjunto de datos- son sometidos a un tratamiento o adecuación a un fin, para obtener un resultado elaborado, se convierten en información. La información será el resultado orientado y adecuado a un fin determinado, por ejemplo el de probar la valoración realizada a precio de mercado. Es preciso contextualizar la información para poder comprenderla y adecuarla a los deberes que establece el Art. 18 RIS.

Influencia de las comunicaciones. La información contribuye de una forma directa a la difusión de conocimientos y, consecuentemente, a la formación de los precios de mercado, con el cruce de la oferta y la demanda en el mercado.

Objetivos:

Objetivo fundamental.- Dotar de metodologías y técnicas específicas que capaciten para elaborar la documentación.

Objetivo operativo.- Entendemos por objetivos operativos los resultados concretos que la documentación propone alcanzar, tanto teóricos como prácticos. De determinan los precios de transferencia a partir de tres exigencias fundamentales en cualquier estudio de precios de transferencia: organización formal de las operaciones vinculadas, motivación del precio establecido, contraste crítico objetivo del precio de mercado.

Conteniendo el diseño, la articulación del plan establecido por la entidad, la información como base del conocimiento, y el conocimiento como garantía de la formación de los precios: ¿Quién? ¿Qué? ¿Dónde? ¿Cuándo? ¿Por qué? ¿Cómo? El principio que subyace en la máxima es que cada pregunta debe obtener una respuesta basada en datos, siguiendo la máxima de las 5W+ 1H o las 6 W³²⁷ del Premio Nobel de Literatura (1907), Joseph Rudyard KIPLING.

³²⁷ Who (Quién), What (Qué), Where (Dónde), When (Cuándo), Why (Por qué) y How (Cómo).

Su explosión y alcance se multiplica al intervenir el principio de transparencia, de actuación de las entidades públicas y de las entidades privadas, estableciéndose que se hagan públicas determinadas actuaciones de éstas, poniendo de manifiesto el cumplimiento y la responsabilidad social de la empresa³²⁸. Toda documentación ha de tener en cuenta las circunstancias de la operación vinculada, cómo son:

a) Análisis preliminar de coste-beneficio:

Consideración lógica, pues en toda operación de asesoramiento tributario es necesario lograr un equilibrio entre los costes que suponen la alternativa elegida y la ventaja fiscal que la misma proporciona.

La ventaja fiscal se determina comparativamente con la carga tributaria inherente a la estructura anterior sobre la que recae la planificación.

b) Estabilidad, legalidad y no instrumentalización de la estructura elegida:

Puesto que habitualmente la estructura alternativa persigue únicamente disminuir el coste fiscal, incurriendo en irregularidades, meras operaciones instrumentales, dirigidas a ese fin ilícito y carente de contenido. Los Estados tratan de perseguir la utilización de instrumentos jurídicos que tienen como fin único el de reducir las obligaciones tributarias.

c) Transacciones aparejadas a cualquier operación de reestructuración empresarial: deben tenerse en cuenta los valores de mercado, los precios de mercado.

1.2.1. Derechos de aplicación al análisis de los datos

Estos principios requieren del reconocimiento de una serie de derechos, mediante el ejercicio de los cuales el titular de los datos puede tener realmente la protección perseguida.

Estos derechos básicamente son:

³²⁸ Libro Verde de la Responsabilidad Social de las Empresas: *Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, 18.7.2001. COM (2001) 366 final.

- el derecho a la autodeterminación, facultad del contribuyente de controlar y conocer los datos que sobre el sujeto pasivo se encuentran en soportes a disposición de la Administración.
- los derechos de información y acceso del contribuyente sobre los datos que existan referentes a él en los ficheros, y sobre el fin para el que han sido recabados y registrados, y
- los derechos de rectificación del contribuyente en el caso de que los datos sean inexactos, o cuando hayan dejado de ser necesarios o pertinentes para la finalidad para la cual hubieran sido registrados.

Podemos también incluir los derechos de impugnación del interesado de determinados actos, cuando su fundamento sea un tratamiento automatizado de sus datos de carácter confidencial que ofrezca un perfil suyo obtenido de esta forma, y también del derecho del titular de los datos a exigir responsabilidad por el daño que a sus bienes o derechos se le haya causado, por el tratamiento de los datos erróneamente introducidos en el fichero.

El ejercicio de estos derechos se llevará a cabo mediante el procedimiento *Habeas Data*, que permite la defensa de los derechos que se pretende proteger.

Cabe destacar que la cesión de los datos entre distintas Administraciones tributarias a través de los acuerdos de intercambio de información, entre los Estados reflejando el esfuerzo internacional en la lucha contra la evasión tributaria y formas agresivas de planificación así como en la optimización de la determinación de las obligaciones tributarias.

Además de la utilización de convenios bilaterales (cláusulas estándar contenidas en los CDIs y los Acuerdos de Intercambio de Información Tributaria), se constata una creciente utilización de convenios multilaterales e inclusive de métodos de cooperación informales.

Hacia una cooperación e información automática de intercambio de información que termina con la privacidad en la información de las operaciones financieras realizadas por los

contribuyentes, personas físicas y jurídicas. El intercambio de información automática tributaria es la vía pragmática para enfrentarse a la contradicción entre globalización y administraciones tributarias nacionales.

Las formas de intercambio de información se encuentran en constante evolución. Varían desde el intercambio por solicitud, al intercambio automático, intercambio espontáneo así como la utilización de investigaciones y auditorías conjuntas, formas que requieren una cooperación más intensa entre las autoridades.

Muchos estados están tratando de implementar nuevas formas de cooperación para su uso eficiente, entre las que se encuentran propuestas como los acuerdos “Rubik” de Suiza así como el “*Foreign Account Tax Compliance Act*” (FATCA)³²⁹ de Estados Unidos, sistemas que tienen en común la figura de un intermediario financiero ‘utilizado’ por las administraciones tributarias para auditar al contribuyente con quien aquel tiene contacto directo.

Estas modalidades de intercambio requieren de una adecuada implementación en las legislaciones internas para efectivizarlas y para proteger los derechos de los contribuyentes.

Puede ser un punto conflictivo en cuanto al mantenimiento de la protección de la cual pueda garantizar la Administración española, puesto que las condiciones en las que podrán ser cedidos o no podrán ser cedidos, se posibilita el cruce de los mismos, aplicando con toda intensidad las posibilidades de tratamiento de la información que poseen las TIC, además la propia cesión facilita la utilización de los datos para un uso que no es el mismo para el que se había recabado.

Se debe establecer que no se podrán ceder los datos objeto de tratamiento más que para el cumplimiento de los fines directamente relacionados con las funciones legítimas del titular ante la Administración tributaria.

³²⁹ *Foreign Account Tax Compliance Act*. Vid. MICHEL, S.D., “FATCA – international cooperation and automatic disclosure”, en *The FSC Report 2013*, Ed. Campden, Londres 2013, pp. 12-15.

La transferencia de datos de un Estado a otro requiere de un control que recoja los límites de garantía y seguridad en la transmisión telemática, o en la transferencia de los datos cruzando fronteras.

Teniendo en cuenta que para el control y la prevención del blanqueo de capitales es precisa la transmisión e intercambio de datos entre distintos países, siendo una evolución necesaria del Derecho Tributario Global, para el ejercicio de las propias actividades de las autoridades fiscales dentro de las funciones de los órganos de recaudación e inspección, en cuanto al ejercicio de las actividades económicas de las EMN. Siendo una garantía para los ciudadanos del cumplimiento de los principios constitucionales recogidos en el Art. 31 de la Constitución Española, y garantía del Estado del Bienestar al cual toda sociedad desea y aspira.

Independientemente de la cesión de datos que, en su caso, ello pueda representar, el movimiento internacional de datos sólo tendrá sentido cuando la protección existente en el país receptor de los datos sea similar a la establecida en el país de origen; en otro caso, resultaría fácil burlar las previsiones y protecciones de la Ley, mediante la transferencia de datos personales a países en los que no haya regulación en esta materia -`denominados paraísos de datos- donde podrían ser tratados y procesados informáticamente eludiendo el rigor legal, la protección garantizada, generando inseguridad jurídica y desprotección. Por lo que se buscará que el país receptor garantice un nivel de protección adecuado.

1.2.2. Los deberes de documentación en las consultas de la DGT

Todo obligado tributario tiene que facilitar la documentación del grupo al que pertenece. En este sentido la Consulta Vinculante número 1 de 2011, V0001-11, 3 de enero de 2011, responde a una de las cuestiones que se plantean las entidades en su mayor parte filiales españolas de grupos multinacionales cuando son conscientes de la trascendencia de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas con respecto a quién debe disponer y conservar la documentación del grupo. Como he señalado, las filiales de un

grupo vinculado deben tener a disposición de la Administración tributaria únicamente su propia documentación el denominado *–country file*³³⁰- de acuerdo con el artículo 20 del RIS, siendo deber de la entidad matriz disponer del *–Master file*³³¹- establecido en el artículo 19 LIS.

La contestación de la consulta V0001-11 establece que el cumplimiento de las obligaciones documentales recae sobre el obligado tributario, al ser residente en España y, por tanto, las sanciones recaerán en su caso, sobre el mismo. Adicionalmente, se advierte que la sociedad dominante debe designar a una entidad residente para conservar la documentación relativa al grupo³³² *–Master file-* y, existiendo una única entidad residente, será ésta la depositaria de la documentación relativa al grupo. Por lo tanto, en el supuesto de que se produzca la comprobación en operaciones vinculadas, la responsabilidad recaerá sobre las filiales españolas.

³³⁰ Consiste en la documentación integrada dentro del grupo, que ha sido preparada por la entidad filial de una empresa europea conforme a la normativa vigente en materia de deberes de documentación sobre operaciones vinculadas. Contiene los datos específicos de la entidad del país.

³³¹ Consiste en la llevada a cabo de forma uniforme siguiendo los deberes de documentación, de tal manera que cada entidad del grupo multinacional prepara su propia documentación pero conforme a los mismos parámetros, conteniendo la información relevante de todo el grupo.

³³² El modelo toma en cuenta la sensibilidad del activo al riesgo no diversificable, conocido también como riesgo del mercado o riesgo sistemático, representado por el símbolo de beta (β), así como también el retorno esperado del mercado y el retorno esperado de un activo teóricamente libre de riesgo. El riesgo no diversificable es aquel que no puede reducirse, aun cuando se invierta en varios activos debido a que afecta a todos los sectores en general. A este tipo de clasificación de riesgos también se les llama sistemático o de mercado. Los riesgos no cuantificables, por su propia naturaleza casi siempre obedecen a aspectos normativos y administrativos, dependiendo del tipo de transacciones y de inversiones que realiza una entidad.

El riesgo diversificable es aquel que disminuye cuando se invierte en más de un activo. A este tipo de clasificación de riesgo también se le denomina no sistemático o único. Existen activos cuya rentabilidad en el tiempo va en la misma dirección y otros, cuya rentabilidad va en sentido contrario. En síntesis, para una eficiente administración del riesgo se deben seguir los siguientes pasos:

- Conseguir una definición de política de la empresa respecto a la gestión del riesgo, es decir, si se va a cubrir totalmente todo el tiempo, sólo parcialmente o si no se empleara ninguna cobertura.
- Identificar cuantitativamente el tipo de activos y pasivos que estarán expuestos a los diversos tipos de riesgos.
- Realizar el análisis de sensibilidad del riesgo en todas sus actividades.
- Seleccionar los mecanismos y productos de cobertura que se ajustan a la política seguida por la administración.
- Establecer diferentes estrategias para afrontar la gestión del riesgo ante diferentes ambientes o escenarios en que se pueda encontrar la empresa.
- Realizar previsiones sobre la posible evolución de implementar las diversas estrategias debidamente autorizadas por la administración.

El punto fundamental de una administración eficiente del riesgo es tener un proceso comprensivo que incluya una estructura detallada de límites, guías y parámetros para decidir sobre la toma del riesgo, así como de sistemas de información gerencial para controlar y reportar el mismo. Algunas firmas calificadoras de riesgo, que hoy están siendo muy cuestionadas son: Moody's, Standard & Poors y Duff & Phelps.

La documentación debe contemplar el valor de mercado, valor calculado por el obligado tributario, cumpliendo el Art. 18 LIS, aplicando el valor de mercado correcto, demostrando que el cálculo se ha efectuado atendiendo a los métodos establecidos, aportando todos los documentos previstos, circunstancias relevantes para el análisis de comparabilidad, utilizando datos aplicables al caso, sin omitir alguna circunstancia, tomando en consideración todo lo que procede, utilizando datos que existen, por ejemplo con respecto al tipo de interés: el interbancario, cajas de ahorros, consumo, hipotecario, intervención, etc.

El valor debe estar conforme a la documentación, al valor declarado, puesto que es susceptible de ser estimado por la Administración. De tal forma que la infracción se produce por no aportar la documentación.

Siguiendo el criterio de proporcionalidad permite a la Administración comprobar el cumplimiento de la obligación de valorar a mercado establecido en la LIS, analizando si es incompleta la documentación, o con datos falsos, o que el valor documentado no sea el declarado.

Valor de mercado calculado por el obligado tributario frente al estimado por la Administración, certeza de la conducta que constituye infracción, aplicación correcta ante la diversidad de métodos de valoración, datos comparables, funciones a examinar, cumplimiento de lo previsto en el Art. 18 LIS, aplicación del valor de mercado de forma correcta. Prueba de que el cálculo se ha efectuado omitiendo alguna circunstancia, tomando en consideración alguna que no procede, utilizando datos que no existen, o que el valor conforme a la documentación es distinto del valor declarado.

Cabe que ante el cumplimiento de los deberes de documentación establecidos en el Reglamento del impuesto, a la hora de realizar la aportación de todos los documentos previstos en el RIS, se considere por parte de la Administración que su contenido no es completo, por las circunstancias relevantes para el análisis de comparabilidad, utilización de datos no aplicables al caso, presentación correcta de la documentación, pero el valor de

mercado que deriva de ellos es distinto del declarado, debido a error en la apreciación de los datos utilizados para el cálculo, negligencia o dolo.

1.2.3. Preparación de la documentación

Control y seguridad jurídica, el sistema fiscal se integra dentro del subsistema jurídico y de otro subsistema que es el económico. Ninguno es en sí un sistema cerrado. De ahí su interconexión entre ellos y con un asesoramiento jurídico y tributario en el mejor de los casos único, pero las operaciones vinculadas no son mecánicas, sino que tienen que concebirse como recíprocas operaciones que mantienen interactivas las pulsiones de los diferentes aspectos de la vida de la empresa, del mercado en el que desenvuelven, de la coyuntura económica. En este sentido las entidades, las empresas -ERD, -EMN - transnacionales, al establecer los precios de transferencia en sus operaciones vinculadas actúan o deben actuar jurídicamente, y, a su vez, el paradigma de su actuar con arreglo a Derecho no puede prescindir de la dimensión económica de la acción.

El cumplimiento normativo no es más que una manifestación de la ética aplicada a los negocios. Cumplimiento y ética son conceptos que van unidos de la mano. De tal forma que se espera de los responsables del cumplimiento de la legalidad, no solamente que observen una conducta ética, sino que hagan observar una conducta ética en las personas y las entidades que se vinculan con la organización. Teniendo en cuenta el Art. 18 LIS:

- Partes vinculadas, perímetro de vinculación, -art. 18.2 LIS.
- Principio de proporcionalidad y suficiencia. Límites de exoneración global, Art.16.2 TRLIS vs. Documentación con contenido simplificado, Art. 18.3 LIS.
- Determinadas obligaciones específicas de documentación, Art. 20.3 TRLIS vs. Obligaciones exigibles en su totalidad -Art. 18.3 LIS.
- Operaciones a las que no será exigible la documentación -art. 18.3 LIS.
- Métodos de valoración -art. 18.4 LIS.

- Deducibilidad de los gastos por prestaciones de servicios -Art. 18.5 LIS.
- Prestación de servicios de un socio profesional, persona física, a una entidad vinculada, Art. 18.6 LIS.
- Requisitos de los Acuerdos de Reparto de Costes, Art. 18.7 LIS.
- Precisión para contribuyentes que posean un establecimiento permanente en el extranjero - Art. 18.8 LIS.
- Solicitud de valoración previa a la administración -Art. 18.9 LIS.
- Facultad de comprobación de valores por la administración tributaria, y determinación de las rentas que se deriven del ajuste, para el conjunto de las partes intervinientes en la operación, Art. 18.10 LIS.
- Ajuste secundario, Art. 18.11 LIS.
- Regulación reglamentaria de la comprobación de valores, Art. 18.12 LIS.
- Infracciones y sanciones, Art. 18.13 LIS.
- Efectos de la valoración en otros impuestos, Art. 18.14 LIS.

Todo ello, tal y como se recoge en el Preámbulo de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, el régimen de las operaciones vinculadas fue objeto de una profunda modificación con ocasión de la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal, y que tuvo como elemento esencial la introducción de unos deberes de documentación específicos exigibles a las operaciones vinculadas.

El tratamiento fiscal de las operaciones vinculadas constituye un elemento trascendental internacionalmente, al cual se dedican específicamente tanto la Unión Europea como la OCDE. En este sentido, debe tenerse en cuenta que la interpretación del precepto que regula estas operaciones debe realizarse, precisamente, en concordancia con las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE y con las recomendaciones del Foro Conjunto de Precios de Transferencia de la UE, en la medida en que no contradigan lo expresamente señalado en dicho precepto, o en su normativa de desarrollo. En el ámbito de

las operaciones vinculadas esta Ley presenta novedades en relación con la documentación específica a elaborar por las entidades afectadas, que tendrá un contenido simplificado para aquellas entidades o grupos de entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios sea inferior a 45 millones de euros, y no será necesaria en relación con determinadas operaciones. También es novedosa la restricción del perímetro de vinculación, perímetro que fue escasamente alterado en la Ley 36/2006 y respecto del cual se ha puesto de manifiesto la necesidad creciente de restringir los supuestos de vinculación en el ámbito de la relación socio-sociedad, que queda fijado en el 25 por ciento de participación.

En el ámbito de la relación prestación de servicios por un socio profesional, establece en concreto el Art. 18.6 LIS, que: “A los efectos de lo previsto en el apartado 4 anterior, el contribuyente podrá considerar que el valor convenido coincide con el valor de mercado en el caso de una prestación de servicios por un socio profesional, persona física, a una entidad vinculada y se cumplan los siguientes requisitos:

a) Que más del 75 por ciento de los ingresos de la entidad procedan del ejercicio de actividades profesionales y cuente con los medios materiales y humanos adecuados para el desarrollo de la actividad.

b) Que la cuantía de las retribuciones correspondientes a la totalidad de los socios-profesionales por la prestación de servicios a la entidad no sea inferior al 75 por ciento del resultado previo a la deducción de las retribuciones correspondientes a la totalidad de los socios-profesionales por la prestación de sus servicios.

c) Que la cuantía de las retribuciones correspondientes a cada uno de los socios-profesionales cumplan los siguientes requisitos:

1.º Se determine en función de la contribución efectuada por estos a la buena marcha de la entidad, siendo necesario que consten por escrito los criterios cualitativos y/o cuantitativos aplicables.

2.º No sea inferior a 1,5 veces el salario medio de los asalariados de la entidad que cumplan funciones análogas a las de los socios profesionales de la entidad. En ausencia de estos

últimos, la cuantía de las citadas retribuciones no podrá ser inferior a 5 veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples.

El incumplimiento del requisito establecido en este número 2.º en relación con alguno de los socios-profesionales, no impedirá la aplicación de lo previsto en este apartado a los restantes socios-profesionales.”

En relación con la propia metodología de valoración de las operaciones, se elimina la jerarquía de métodos que se contenía en la regulación anterior para determinar el valor de mercado de las operaciones vinculadas, admitiéndose, adicionalmente, con carácter subsidiario otros métodos y técnicas de valoración, siempre que respeten el principio de libre competencia.

Todo ello dentro del principio de confianza legítima en la aplicación de los tributos, y el ejercicio de opciones por parte del contribuyente, *Just Culture*³³³, confianza mutua.

2. LA FUNCIÓN DE LOS DEBERES DE DOCUMENTACIÓN

La documentación otorga seguridad jurídica, cumplimiento, similar al cumplimiento de los deberes para obtener el certificado de calidad de la empresa –AENOR. Cumplimiento de los requisitos estándares de calidad por ejemplo la Norma ISO 15489-1, sobre información y documentación, gestión de documentos, y la ISO 15489 creada por la Organización Internacional de Normalización-ISO en Ottawa, Canadá, en el mes de septiembre de 2000.

La ISO 15489, elaborada a partir de la norma australiana AS 4390 *Record Management*, sobre gestión de documentos, primera norma ISO elaborada para la gestión integral de los sistemas archivísticos, los archivos y los documentos de archivo³³⁴.

³³³ BONELL COLMENERO, R., “Concienciación cívico-tributaria en el s. XXI. *Just Culture*”, en *Anuario Jurídico y Económico Escorialense*, Vol. XLVIII, Madrid 2015, pp. 501-522.

³³⁴ Normas ISO, propuestas por la Organización Internacional de Normalización, federación mundial de organismos nacionales de normalización (organismos miembros de ISO). El trabajo de preparación de las normas internacionales se suele realizar a través de los comités técnicos de ISO. Todo organismo miembro interesado en una materia para la cual se haya establecido un comité técnico tiene derecho a estar representado en dicho comité. Las organizaciones internacionales, públicas y privadas, que están en contacto con ISO, también participan en los trabajos. ISO colabora estrechamente con la Comisión Electrotécnica Internacional (CEI) en materia de normalización electrotécnica. Las Normas Internacionales se proyectan de acuerdo con

Información optimizada para valorar y si es posible crecer. De hecho, puede competir en un momento dado con otras opciones de crecimiento, desde mejorar en la realización de cada actividad hasta diversificarse, pasando por establecer interrelaciones entre actividades o integrarse verticalmente, como característica principal de toda empresa, el resultado es maximizar los beneficios, construir relaciones, crear valor.

Las operaciones vinculadas plantean la justificación de los precios, en los que hay que incluir en ocasiones costes ocultos, aquéllos que no se pueden recuperar independientemente si el proceso sigue adelante o no, de tal forma que lo que se ha gastado no se puede recuperar, y los riesgos asumidos deben ser cuantificados³³⁵, en ocasiones se unen a la existencia de barreras de entrada, que trae consigo los llamados *costes hundidos*,

las reglas establecidas en la Parte 3 de las Directivas ISO/CEI. El principal cometido de los comités técnicos es la preparación de Normas Internacionales. Los proyectos de Normas Internacionales adoptados por los comités técnicos son enviados a los organismos miembros para que se proceda a su votación. Para su publicación como Norma Internacional, se requiere, al menos, la aprobación del 75% de los organismos miembros que participan en la votación. Cabe señalar la posibilidad de que algunos de los elementos de la presente parte de la Norma ISO 15489 puedan estar sujetos a derechos de patente. ISO no asume responsabilidad alguna respecto de la identificación de cualquiera de dichos derechos de patente o de la totalidad de los mismos. La Norma ISO 15489-1 ha sido preparada por el Comité técnico ISO/TC 46, *Information and documentation*, Subcommittee SC 11, *Archives/records management*. La Norma ISO 15489, bajo el título general de *Información y documentación*. Esta parte de la Norma ISO 15489 regula la gestión de documentos¹ de las organizaciones que los han producido, ya sean públicas o privadas, para clientes externos e internos. Se recomienda la aplicación de todos los elementos expuestos en esta parte de la Norma ISO 15489 para garantizar que se crean, incorporan y gestionan los documentos de archivo adecuados. En el Informe Técnico ISO/TR 15489-2 (Directrices) se describen los procedimientos que permiten desarrollar una gestión de documentos acorde con los principios y elementos expuestos en esta parte de la Norma ISO 15489. Esta parte de la Norma ISO 15489:

- se aplica a la gestión de documentos, en todos los formatos o soportes, creados o recibidos por cualquier organización pública o privada en el ejercicio de sus actividades o por cualquier individuo responsable de crear y mantener documentos de archivo;
- regula la asignación de las responsabilidades de las organizaciones respecto a los documentos de archivo y las políticas, procedimientos, sistemas y procesos relacionados con estos documentos;
- regula la gestión de documentos de archivo como apoyo de un sistema de calidad que cumpla con la Norma ISO 9001 e ISO 14001;
- regula el diseño y la implementación de un sistema de gestión de documentos de archivo; pero no incluye la gestión de los documentos históricos en el seno de las instituciones archivísticas.

Esta parte de la Norma ISO 15489 está destinada a su uso por:

- los directivos de las organizaciones;
- los profesionales de la gestión de documentos de archivo, de la información y de sus tecnologías;
- el resto de los empleados de las organizaciones; y
- cualquier persona que tenga la responsabilidad de crear y mantener documentos de archivo.

³³⁵ FERIA DOMÍNGUEZ, J.M., *El riesgo de mercado, su medición y control*, Ed. Delta, Madrid 2005. El autor analiza cuál es el valor en riesgo, su valoración de un modo científico y haciéndolo comprensible para todo tipo de usuarios potenciales como puedan ser gestores de riesgos, accionistas, reguladores, clientes bancarios, etc.

que son aquellos que debe afrontar la empresa para entrar en el sector, para invertir en determinados activos y que no podrá recuperar cuando decida salir del sector.

2.1. La función de la documentación

Estrategia fiscal frente a asesoramiento jurídico y tributario. Estrategia fiscal, son las prácticas fiscales legales, lícitas, inmorales que pueden violar el espíritu de la norma en territorios de nula o baja tributación, sin operaciones empresariales de contenido económico relevante distinto al mero ahorro fiscal, no habiendo sustancia que pueda justificar las operaciones, el servicio o la práctica realizada.

¿Por qué surgen las prácticas abusivas? Por razones de contradicción entre crear valor para el accionista y soberanía a la hora de establecer un sistema tributario, implantando tributos, puede deberse a multiplicidad de jurisdicciones, incoherencias, falta de cooperación, que se aprovecha para cuestiones de ingeniería, financiación, gestión de intangibles.

¿Qué es creación de valor para los partícipes, para los accionistas? Consiste en la utilización de la legislación de cada país para crear empleo, impulso tecnológico, innovación para motivar el desarrollo económico. No hay reto insalvable cuando se tiene dedicación, preparación y motivación. Para atraer capital se suele ir hacia la reducción de los costes, no sólo fiscales, tengamos en cuenta que las ventajas fiscales las crean los propios Estados.

Frente a la planificación fiscal ilegal, la planificación fiscal no puede ser una práctica perseguida, todos tienen derecho a gestionar los costes, a realizar sus provisiones, provisiones, la solución no es la imposición de sanciones, como una discusión preventiva de la planificación. Perseguir la planificación es ir contra la interpretación de la norma, incrementando los costes, aumentando la litigiosidad.

Nos encontramos ante la consolidación de las relaciones empresariales a nivel internacional, y especialmente a nivel comunitario, sobre todo desde la promulgación de la Ley 29/1991, de 16 de diciembre, de adecuación de determinados conceptos impositivos a

las Directivas y Reglamentos de la Unión Europea. La integración de nuestro país en la UE y la creación de un mercado único europeo que supone entre otros factores la abolición de las fronteras fiscales y la supresión de los controles en frontera, así como la Unión Económica y Monetaria, han exigido adecuar nuestra normativa sobre precios de transferencia y establecer el principio de proporcionalidad y suficiencia en los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, además de los principios de neutralidad impositiva, eliminación de la doble imposición perniciosa, la no intervención administrativa en todos aquellos procesos tendentes a mejorar la estructura de las EMN, facilitando que unifiquen sus recursos y procesos de organización de medios de producción y prestación de servicios. Teniendo en cuenta el principio de capacidad contributiva, como ha resaltado Cristina GARCÍA-HERRERA BLANCO³³⁶.

Con la seguridad jurídica, que se trata de un principio fundamental, que todas las Administraciones han de respetar en su actividad reguladora. La regulación eficiente y equitativa es aquella constituida por normas claras y predecibles, tanto en su contenido como en su justa aplicación. Por su parte la empresa se compromete a través de la documentación de las operaciones vinculadas mejora la comunicación, siendo transparente una posición que va más allá del cumplimiento normativo.

Mejorando las comunicaciones en forma de U, desde la alta dirección hasta los empleados, capital humano, accionistas, clientes, y sector público, generando un valor añadido a la imagen corporativa, confianza, al publicar en la Memoria todas las operaciones, dónde, cómo y cuándo cumple con las obligaciones tributarias. Repercutiendo a su vez en la gestión y administración, tanto de recursos humanos como financieros.

³³⁶ GARCÍA-HERRERA BLANCO, C., *Precios de transferencia y otras operaciones vinculadas en el impuesto sobre Sociedades*, Ed. IEF, Madrid 2001, p. 35.

La confianza es una variable clave para la sociedad y para la empresa, como señala Friedrich L. SELL³³⁷, vivimos un cambio de era sin precedentes que está transformando el entorno y con ello la toma de decisiones por parte de las EMN, tal y como pone de manifiesto John H. DUNNING, en “The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future”, *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, nº 2, 2001, Ed. Taylor & Francis, Reino Unido 2001, pp. 173-190, *Ownership, locational, and internalization*, y Lorraine EDEN, en *Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*, Ed. University of Toronto Press, 1998, pp. 126-207. Debemos tener presente la realidad económica, quién inventa, dónde se fabrica, dónde se ubican los clientes. El cliente ha cambiado, sólo está dispuesto a pagar el valor añadido que aporta la prestación del servicio o del producto que adquiere. Por eso, no se trata de olvidar los principios del Derecho Tributario, sencillamente, que a nuevos tiempos nuevos retos.

2.1.1. Impacto en la toma de decisiones

Los cambios estratégicos, era del *Big Data* y su influencia en la gestión de las operaciones vinculadas, en un contexto de globalización, innovación y continuidad de la situación de crisis oportunidad en el ámbito de las empresas, son los siguientes:

La globalización y sus efectos normativos y legales, en términos de fiscalidad se ha transformado en un entorno de encuentro para resolver problemas de recaudación³³⁸ y buscar soluciones consensuadas y coordinadas, también en el ámbito de los precios de transferencia, para alcanzar unos deberes de documentación estandarizados de forma global, a nivel supranacional para las EMN, de ahí que los cambios introducidos por el Real Decreto 1793/2008, de 3 de noviembre, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto

³³⁷ SELL, F.L., “Confianza: una variable clave para la sociedad y para la empresa”, en *La Empresa Española en el S. XXI, II Gobierno corporativo, Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 1/2003, Ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid 2003, pp. 71-102.

³³⁸ La recaudación fiscal en España es inferior si la comparamos con los países de la OCDE. Se trata de aumentar los ingresos sin incrementar los tipos de gravamen a las rentas del trabajo en el IRPF, que soportan el grueso de la recaudación. Las grandes lagunas del sistema fiscal español, la desimposición, y la eliminación de la doble imposición, si le sumamos por otra parte el fraude fiscal, la elusión, y la economía sumergida, son los agujeros negros de la recaudación.

sobre Sociedades, llevando a cabo el desarrollo reglamentario de la Ley 36/2006, regulando detalladamente el ajuste secundario³³⁹, los deberes de documentación de las operaciones vinculadas y otras cuestiones relativas a las mismas, en el cual, la clave es establecer los precios de transferencia ahorrando información, estableciendo el precio de mercado, cumpliendo con el deber de documentación exigido por la Administración tributaria.

Jean TIROLE en la *Teoría de la Organización Industrial*³⁴⁰, en principio los economistas señalan que la asignación de recursos se tiene que hacer por el mecanismo de precios, el mercado a través de la oferta y la demanda asigna el precio, el precio de mercado.

Utilizando de forma inteligente la información obtenida, tal y como señala Friedrich August HAYEK³⁴¹, el mercado asigna recursos a quien más los valora de forma eficiente, economizando en información.

La función de los precios es disminuir la necesidad de información, cuanto información necesitamos para tomar las decisiones. Con mecanismos de precios necesitamos la mínima. Se ajustan de forma automática las decisiones de oferta y demanda, de todo el mundo, a través del precio de mercado.

Oliver E. WILLIAMSON³⁴², señala que si los precios son estupendos por qué no utilizamos siempre los precios. El mecanismo de precios no pasa el test de mercado, porque una cantidad enorme de la asignación de recursos que intervienen en la economía no se hace

³³⁹ La figura del ajuste secundario ha sido introducida en nuestro ordenamiento jurídico –con inspiración en el Derecho alemán– por la Ley 36/2006 de Medidas para la prevención del fraude fiscal. Su regulación viene recogida en el apartado 8 del artículo 16 del TRLIS, y en el artículo 21 bis del RIS. El ajuste secundario es un complemento adicional a la obligación de valoración conforme al valor normal de mercado. Consiste en el deber del socio y de la entidad como obligados tributarios de calificar fiscalmente –de manera separada y conforme a unos criterios o reglas determinadas–, la renta que resulte de la diferencia que existiera entre el valor normal de mercado que se haya calculado y el valor de la operación que las partes vinculadas hubieran convenido. Vid. MARTÍNEZ-CARRASCO PIGNATELLI, J.M., “El ajuste secundario en la Ley y Reglamento del Impuesto sobre Sociedades (A propósito del RD 1793/2008, de 3 de noviembre)”, en *Quincena Fiscal*, 12 Junio II – 2009, Ed. Aranzadi, Navarra 2009, pp. 75- 84.

³⁴⁰ TIROLE, J., *Teoría de la Organización Industrial*, Ed. Ariel, Barcelona 1990.

³⁴¹ Cfr. HAYEK, F. A., “The Use of Knowledge in Society”, en *American Economic Review* XXXV, N°. 4. p. 519. Ed. American Economic Association, EE.UU. 1945. Disponible el 28 de octubre de 2014, 22:00H, en: <http://www.econlib.org/library/Essays/hykKnw1.html>.

³⁴² Vid. <http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2009/williamson_lecture.pdf>.

por precio, se realiza a través de decisiones que toma el consejo de administración de la empresa, a través del principio de la autoridad, los directivos señalan lo que se debe realizar a través de la jerarquía empresarial.

Ronald COASE³⁴³, ha sido el primero en observar la dicotomía mercado-autoridad, señala que el problema que plantea la operativa de precios de mercado es muy costosa, porque se requiere un proceso de llegar a la formulación de los precios, informar a todo el mundo, hay que analizar el mercado, la comparabilidad, ver qué precios hay, cómo se aplican, es más complejo que tener a un emprendedor que es el que decide el que organiza una serie de recursos y decide el precio que aplica a sus productos y la prestación de servicios.

Jean TIROLE³⁴⁴, trata de explicar bajo qué condiciones la autoridad se aplica y bajo qué condiciones se utiliza y en qué condiciones puede tener una ventaja, pues hay muchos recursos asignados bajo el principio de autonomía de la autoridad.

El punto de partida que enfatiza Ronald COASE, y posteriormente Kenneth J. ARROW, en *The Limits of Organization*³⁴⁵, pone de manifiesto cómo los individuos tienen capacidad limitada para adquirir información. Las organizaciones pueden adquirir mayor información que los individuos. El valor de la autoridad es economizar en la transmisión de información. La autoridad es valiosa cuando los intereses de los individuos o su información divergen. La autoridad por tanto define la necesidad de la empresa, el emprendedor delega y asigna autoridad a sus subordinados, debido a que el propietario del negocio, el fundador, el *entrepreneur*, nunca podrá ser un experto en todas las áreas necesarias para tomar decisiones.

La autoridad es una forma de economizar información. La clave es ahorrar información. Centralizar puede ahorrar mucha información, a través de expertos,

³⁴³ COASE, R., "The Nature of The Firm", en *Economica*, New Series, Vol. 4, n° 16, noviembre 1937, Ed. The London School of Economics, Londres 1937, p. 392.

³⁴⁴ AGHION, P., y TIROLE, J., "Formal and Real Authority in Organizations", en *Journal of Political Economy*, Vol. 105, n°1, febrero 1997, Ed. The University of Chicago Press, EE.UU. 1997, pp. 1-29.

³⁴⁵ ARROW, K.J., *ARROW, The Limits of Organization*, Ed. W.W. Norton, EE.UU. 1974.

especialistas que entienden las preferencias de todo el mundo y deciden. Esa es la ventaja de la autoridad que economiza información.

Pero, a quién asignamos la autoridad, cuando se utiliza la autoridad y cuando no, cuando debe el principal –el dueño del concesionario de coches por ejemplo, o de la marca tomar las decisiones, sobre el precio de venta del automóvil, y cuando el agente, el vendedor de coches, por ejemplo. Philippe AGHION y Jean TIROLE³⁴⁶, tratan el punto de partida, contratos incompletos. No existen los contratos completos, siempre puede haber circunstancias que no habíamos previsto, contingencias en el mercado, crisis, acontecimientos no previstos, en este momento es en el que la autoridad importa, hay un contrato incompleto, nadie sabe lo que hay que hacer, y debe de ser la autoridad la que debe decidir lo que hay que hacer. De tal forma que AGHION y TIROLE diferencian entre la autoridad formal “X”, el jefe, que es quién manda, y la autoridad real “Y”, que es el que sabe y domina el tema, con lo cual “X” no puede hacer más que aprobar y confiar en “Y”. La autoridad real está con quién está informado. Por tanto hay dos tipos de autoridad diferentes, la autoridad real que viene de la información, quién sabe lo que está pasando; y la autoridad formal que viene del título, de quién es el jefe. El jefe puede delegar o centralizar.

La ventaja de delegar y por ello la pérdida de control puede ser valiosa, por un lado, si el jefe cede la autoridad, esto es negativo, pérdida de control. Por otro, cuanto más informado esté el jefe, más riesgo hay que al final tome él las decisiones. Y menor valor tendrá el informarse y trabajar duro para el subordinado. Delegar autoridad formal tiene dos ventajas:

- Un efecto de incentivos: el agente sabe que él va a tomar la decisión al final, con lo cual trabajará más para tomar la mejor decisión, -la decisión óptima para el agente.

³⁴⁶ AGHION, P., y TIROLE, J., “Formal and Real Authority in Organizations”, en *Journal of Political Economy*, Vol. 105, nº1, febrero 1997, Ed. The University of Chicago Press, EE.UU. 1997, pp. 1-29.

- Un efecto de participación, un agente que tiene su propia autonomía trabajará a menor coste.

Por qué no delegar siempre, pérdida de control. Debemos delegar cuando los efectos positivos de incremento de incentivos y de participación de la delegación sean suficientemente importantes como para que los agentes se informen, y consigan que la delegación de autoridad consiga el mayor número de beneficios, a través de los incentivos. Mejorando la información para la toma de decisiones.

La comunicación afecta a la asignación de autoridad, un agente que tiene sus propias motivaciones no necesariamente transmitirá la información correcta³⁴⁷.

2.1.2. Provisiones y previsiones

Nos encontramos ante la documentación de las operaciones vinculadas realizadas, provisiones y previsiones del presente y del futuro de la empresa. La documentación aportada por el contribuyente únicamente tendrá efectos en relación con este procedimiento y los funcionarios que intervengan en el procedimiento deberán guardar sigilo riguroso y observar estricto secreto respecto de los documentos y la información que conozcan en el curso de los deberes por los órganos de la Administración tributaria.

La Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal, establece una nueva redacción al art. 16 del TRLIS, al objeto de transformar en una obligación para los contribuyentes lo que hasta la fecha venía siendo una facultad de la Administración para los supuestos en que la aplicación de un valor distinto al de mercado hubiera generado una menor tributación en España o un diferimiento de la tributación. Estábamos ante una presunción *iure et de iure*, en favor de la Administración, pues se reconocía a la Administración y sólo a ella, la posibilidad de practicar liquidaciones a las entidades vinculadas como si la operación se hubiera efectuado a precios de mercado, aunque no probase que han aplicado precios de mercado o constara que no lo han hecho. La

³⁴⁷ Vid. DESSEIN, W., "Authority and Communication in Organizations", en *Review of Economic Studies* 2002, nº 69, Ed. University of Chicago and CEPR, EE.UU. 2002, pp. 811-838.

carga de la prueba era en beneficio exclusivo de la Administración, sin posibilidad de prueba en contrario, pues resultaba irrelevante.

A partir de la entrada en vigor de la Ley 37/2006, se vuelve a una situación ya contemplada en principio por la Ley 43/1995, en que la norma sobre operaciones vinculadas constituía una regla objetiva de valoración, que como tal vinculaba a la Administración y a los contribuyentes, debiendo éstos, por tanto, efectuar el ajuste en periodo voluntario y practicar en su caso retenciones, como señala Ramón FALCÓN Y TELLA³⁴⁸.

Las empresas deben desarrollarse con el horizonte de un único mercado internacional, en este nuevo escenario los productos y servicios ya no se limitan a cumplir sólo con el papel diferenciador con respecto a la competencia y creación de valor³⁴⁹, sino que, además, tienen que velar por el respeto al medio ambiente, el desarrollo sostenible y una sociedad más justa.

2.1.3. Seguridad jurídica

El objetivo es contribuir a la seguridad jurídica, el clarificar la situación de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas que una empresa debe de llevar a cabo, establece la seguridad jurídica preventiva. Llevando a la práctica la consistencia y la motivación en la documentación de las operaciones vinculadas, contribuye a evitar litigios con la Administración tributaria. La intervención del abogado, asesor financiero y tributario, en la elaboración de la documentación, es un elemento que, aunque no necesariamente evita la disputa con la Administración tributaria, sí que reduce notablemente la posibilidad de litigiosidad.

En el caso de que haya litigio, ofrece una mayor seguridad, puesto que aporta elementos claramente precisos y determinados por la documentación, por lo que reduce el grado de incertidumbre.

³⁴⁸ Vid. FALCÓN Y TELLA, R., "Editorial" de *Quincena Fiscal*, nº 22, diciembre de 2006, Ed. Aranzadi, Pamplona 2006, pp. 1-4.

³⁴⁹ Vid. PÉREZ-CARBALLO VEIGA, J.F., *Competiendo por crear valor*, Ed. ESIC, Madrid 1998.

La excesiva litigiosidad con la Administración tributaria en el ámbito de los precios de transferencia está relacionado con el ofrecimiento de un bajo nivel de seguridad jurídica, es por ello, que el hecho de contribuir al aumento de la seguridad jurídica, a través de la elaboración de la documentación por un abogado, asesor financiero y tributario, contribuye directamente a mejorar esta situación de acumulación de actas con la Administración tributaria por parte de los contribuyentes, por parte de las empresas.

La elaboración de la documentación se realiza con datos que aporten fiabilidad, idoneidad, disciplina y rigor, ofreciendo una visión global de las operaciones vinculadas que tiene la empresa, de no ser así los resultados que se obtengan no podrán ser aceptables. Además, la documentación de las operaciones deberá ser coherente.

La documentación de las operaciones vinculadas exige un estudio y análisis que excede el ámbito financiero y contable, pues la complejidad, volumen e internacionalización de los negocios exigen tener en cuenta el conocimiento de las industrias para la correcta documentación de la información de estas operaciones.

Tenemos que analizar de la forma más rigurosa posible la situación de cada operación vinculada en la que interviene la entidad, las opciones que puede llevar a cabo y las consecuencias previsibles de estas opciones. Todo esto depende de un proceso de conocimiento que implica información, estudio, previsión, con los riesgos e imperfecciones vinculados al inevitable ajuste que se pueda llevar a cabo con los comparables, y especialmente en cuanto a las provisiones y previsiones de la evolución futura.

Los abogados y los asesores fiscales realizan una labor de concienciación fiscal, con unos elementos incentivadores para los contribuyentes, impulsados por el ahorro que supone aplicar la legislación de forma correcta, así como aplicar los beneficios fiscales que se puedan obtener mediante una calificación adecuada de la valoración de las operaciones vinculadas de forma correcta, escapando de la incertidumbre jurídica. Toda operación vinculada significa la asunción de un cierto riesgo, dado que la normativa que les afecta en cuanto a deberes de documentación está sometida también a las leyes de los Estados donde

tienen entidades matrices y filiales, normas de carácter no permanente, expuesto a numerosos cambios que, en el ámbito internacional, aumenta considerablemente.

Vamos a analizar los deberes de documentación al amparo de la aplicación del artículo 18 de la LIS, anteriormente recogido en el Art. 16, en el ámbito de las operaciones vinculadas, no estamos ante una norma anti elusiva, sino ante una norma que determina la cuantía de la base imponible, analizando el cálculo, teniendo en cuenta el adecuado equilibrio entre el cumplimiento, la transparencia y el derecho fundamental a la protección de datos.

La obligación de cumplir estos deberes, con el acceso a la documentación por parte de la Administración tributaria es necesario para garantizar la consistencia de las operaciones vinculadas, garantizando la objetividad, y la imparcialidad de la Administración con el contribuyente, dentro de la cultura de lo justo, *Just Culture*.

Para proceder al análisis de las operaciones vinculadas y su documentación antes de realizar cualquier liquidación del Impuesto sobre Sociedades deberemos analizar la información relativa a éstas y elaborar con la información y los datos obtenidos la documentación de estas operaciones si no se ha realizado todavía. Tanto si son operaciones interiores como con entidades de fuera de España. Realizaremos una revisión a fondo para obtener información sobre los distintos aspectos jurídicos, contables, financieros, comerciales, medioambientales, procesos productivos, en el marco de las operaciones vinculadas de la empresa. No debiendo realizarse para todo tipo de personas o entidades, cuando la contraprestación del conjunto de operaciones realizadas en el período impositivo con la misma persona o entidad vinculada no supere el importe de 250.000 € de valor de mercado, sin computar las operaciones específicas que se indican a continuación:

Deben documentarse en todo caso las siguientes operaciones (operaciones específicas):

- Las realizadas con personas o entidades residentes en paraísos fiscales, con la misma salvedad que en el caso anterior.

- Las realizadas por contribuyentes del IRPF en el desarrollo de actividades económicas a las que resulte de aplicación el método de estimación objetiva con determinadas sociedades vinculadas.
- Transmisión de negocios o valores o participaciones representativos de la participación en fondos propios no admitidos a negociación en mercados regulados de valores.
- Transmisión de inmuebles o de operaciones sobre activos que tengan la consideración de intangibles.

Utilizando un modelo simplificado si la cifra de negocios es inferior a 45 millones de euros.

2.1.4. La transparencia de las operaciones vinculadas

Nos encontramos en la sociedad de la transparencia, sin crecimiento no hay empleo, es preciso el apoyo al emprendedor a través de políticas que incentiven la seguridad jurídica. Emprender es bueno si la empresa es eficiente, para los empleados, para los accionistas o partícipes, para la alta dirección, para los administradores, para la Agencia Tributaria, para el desarrollo del país. La fiscalidad como impulso del crecimiento, el sistema tributario no puede ni debe convertirse en un obstáculo para el crecimiento, sino todo lo contrario.

La transparencia de las operaciones vinculadas es un valor procedimental preferente y necesario, desde la modificación del Art. 16 de la LIS en el año 2008 todas las empresas deben valorar a precio de mercado las operaciones que realicen con personas y entidades vinculadas, ahora además las empresas tienen la obligación de documentar las operaciones con la justificación, motivación, de la valoración asignada.

Observo cómo en la mayor parte de las empresas falta definir un sistema de comprobación fiscal, no hay política de reparto de dividendos entre empresas matrices y filiales, sobre todo en el ámbito de las ERD, incluso encontrándonos con conflicto de intereses en el ámbito de los precios de transferencia y las operaciones vinculadas.

3. LA NORMATIVA FISCAL ESPAÑOLA EN MATERIA DE DOCUMENTACIÓN

Con la última reforma fiscal de 2014, Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, se elimina la jerarquía de métodos que se contenía en la regulación anterior para determinar el valor de mercado de las operaciones vinculadas, admitiéndose, adicionalmente, con carácter subsidiario otros métodos y técnicas de valoraciones, siempre que respeten el principio de libre competencia, según este principio las operaciones que se realicen entre partes vinculadas se valorarán por el precio o cantidad que se habrían acordado entre partes independientes en operaciones comparables en condiciones de libre competencia.

La valoración determinada será el valor de mercado, que deberá reflejarse en los libros y registros contables del contribuyente y en la documentación de las operaciones vinculadas. La Administración tributaria debe respetar las operaciones efectuadas por el sujeto pasivo, pero puede recalificarlas de acuerdo con la realidad económica. Prevalciendo la sustancia sobre la forma establecida.

Además, se establecen, en el Art. 18 de la citada Ley, reglas específicas de valoración para las operaciones de los socios con las sociedades profesionales, ajustadas a la realidad económica.

Con respecto a los métodos de valoración de las operaciones vinculadas se deberá aplicar el método que muestre el resultado siguiendo el Principio *Arm's Length*, o de plena competencia³⁵⁰.

Artículo 16.4 TRLIS³⁵¹

1º Para la determinación del valor **normal** de mercado se aplicará **alguno** de los siguientes métodos:

Artículo 18.4 LIS

Para la determinación del valor de mercado se aplicará **cualquiera** de los siguientes métodos:

³⁵⁰ Cfr. HERNÁNDEZ VÁZQUEZ, O., y JUSTO ALONSO, A., "Precios de transferencia", en *Cuadernos de formación*, Vol. 15/2012, Ed. IEF, Madrid 2012, pp. 51-63. Disponible en internet, 7/08/2014, 18:35H. PM: <http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formacion/2012_15_8.pdC>.

³⁵¹ ■ Texto añadido ■ Texto modificado ■ Texto suprimido

a) Método del precio libre comparable, por el que se compara el precio del bien o servicio en una operación entre personas o entidades vinculadas con el precio de un bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas o entidades independientes en circunstancias equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

a) Método del precio libre comparable, por el que se compara el precio del bien o servicio en una operación entre personas o entidades vinculadas con el precio de un bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas o entidades independientes en circunstancias equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

b) Método del coste incrementado, por el que se añade al valor de adquisición o coste de producción del bien o servicio el margen habitual en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación

b) Método del coste incrementado, por el que se añade al valor de adquisición o coste de producción del bien o servicio el margen habitual en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

c) Método del precio de reventa, por el que se sustrae del precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

c) Método del precio de reventa, por el que se sustrae del precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

2.º Cuando debido a la complejidad o a la información relativa a las operaciones no puedan aplicarse adecuadamente los métodos anteriores, se podrán aplicar los siguientes métodos para determinar el valor de mercado de la operación:

a) **Método de la distribución del resultado**, por el que se asigna a cada persona o entidad vinculada que realice de forma conjunta una o varias operaciones la parte del resultado común derivado de dicha operación u operaciones, en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito personas o entidades independientes en circunstancias

b) **Método del margen neto del conjunto de operaciones**, por el que se atribuye a las operaciones realizadas con una persona o entidad vinculada el resultado neto, calculado sobre costes, ventas o la magnitud que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones, **que el contribuyente o, en su caso, terceros habrían obtenido en operaciones** idénticas o similares realizadas entre partes independientes, efectuando, cuando sea preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de las operaciones.

d) **Método de la distribución del resultado**, por el que se asigna a cada persona o entidad vinculada que realice de forma conjunta una o varias operaciones la parte del resultado común derivado de dicha operación u operaciones, en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito personas o entidades independientes en circunstancias

e) **Método del margen neto operacional**, por el que se atribuye a las operaciones realizadas con una persona o entidad vinculada el resultado neto, calculado sobre costes, ventas o la magnitud que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones idénticas o similares realizadas entre partes independientes, efectuando, cuando sea preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de las operaciones.

Para la determinación del valor de mercado de las operaciones vinculadas en condiciones de libre competencia o valor de mercado, se aplicará alguno de los siguientes métodos:

Métodos tradicionales:

- Precio Libre Comparable o método del precio de mercado. *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*.
- Método del Coste Incrementado. *Cost Plus*.
- Método del Precio de Reventa. *Resale Price*.

Cuando debido a la complejidad de las operaciones o a la falta de información, no puedan aplicarse adecuadamente alguno de los métodos tradicionales, se aplicará alguno de los siguientes métodos basados en el beneficio:

- Método de distribución del Resultado. *Profit Split*.
- Método del margen neto o Método del beneficio neto transaccional. *Transactional Net Margin*.

Cabe también acudir al método de valoración de bienes con cotización internacional.

En la nueva redacción de la letra e) del artículo 18.4 LIS, se ha cambiado la descripción existente en el artículo 16.4.2.b) TRLIS referida al “*Método del margen neto del conjunto de operaciones*” por otra equivalente llamada “*Método del margen neto operacional*”, pero no su fórmula de cálculo, a pesar de haberse eliminado también la frase “*que el contribuyente o, en su caso, terceros habrían obtenido en operaciones*” dado que en relación a la misma, parece una obviedad dicha mención, al admitirse tanto los comparables internos como los externos, véase por ejemplo lo previsto en el art. 16.2 último párrafo RIS, que indica “*En todo caso deberán indicarse los elementos de comparación internos o externos que deban tenerse en consideración.*”

Relevante en cuanto a los métodos de valoración se refiere, es lo concerniente a la **eliminación de la jerarquía** de dichos métodos a la hora de aplicarlos en la valoración de las operaciones vinculadas; sin embargo, al admitirse adicionalmente, con carácter subsidiario otros métodos y técnicas de valoración, nuevamente existirá una prevalencia de aplicación entre los cinco métodos enunciados con respecto a otros métodos y técnicas de valoración al recoger el último párrafo del apartado 4 del artículo 18 lo siguiente: “*Cuando no resulte posible aplicar los métodos anteriores, se podrán utilizar otros métodos y técnicas de valoración generalmente aceptados que respeten el principio de libre competencia*”.

La aplicación de forma correcta de los métodos exige realizar un análisis profundo y global en todo su campo, de cada sector, que prevenga de posibles discordancias e incluso concordancias, que sea necesario conocer para su aplicación.

Siendo esta información de especial interés para los directores financieros, asesoría jurídica de empresas, asesores fiscales, departamento de tesorería y departamentos contables de las empresas, hasta tal punto que Administraciones tributarias están exigiendo un modelo de cuestionario sobre precios de transferencia, el caso de Dinamarca, Francia, Australia, Nueva Zelanda o Sudáfrica, que pretende potenciar la OCDE³⁵².

Al no existir una aplicación matemática y fija en este ámbito, mucho de lo que expongo a continuación debe ser tenido en cuenta a modo de propuestas y en términos de referencias, que siempre deberán ser matizadas y solventadas de una manera peculiar y única atendiendo al caso de cada operación vinculada.

El sector empresarial ha evolucionado de una manera vertiginosa en las últimas décadas, nos encontramos ante un proceso de transformación, que junto a las nuevas tecnologías las han dotado de herramientas que han propiciado nuevos enfoques en las operaciones vinculadas de todas las divisiones de una empresa: recursos humanos, producción, marketing, ventas, logística, distribución, comunicación, publicidad, etc.

La importancia que el uso de las nuevas tecnologías está tomando en la gestión de las empresas, señala cómo la interacción entre la documentación y la gestión estratégica de las operaciones vinculadas sea creciente y cada vez más trascendente.

Desde 1998 una de las prioridades de la UE han sido en materia fiscal los precios de transferencia, aquellos que utilizan o pactan entre sí sociedades sometidas al mismo poder de decisión, circunstancia que permite a través de la fijación de precios convenidos entre

³⁵² OECD (2012), *Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264169463-en> Incorpora modelos de cuestionario en los anexos sobre el cumplimiento de obligaciones fiscales en materia de precios de transferencia y las operaciones vinculadas dentro y fuera del territorio nacional. Se presenta un cuestionario guía para conocer la situación de sus obligaciones fiscales en materia de precios de transferencia y a falta de alguna, sus posibles repercusiones: <<http://www.oecd.org/site/ctpfta/49428070.pdf>>.

ellas, transferir beneficios o pérdidas de una a otras situadas la mayoría de las ocasiones en países distintos, tal y como recoge la STS de 19 de enero de 1996.

Por ello se toma la iniciativa en 2001 de constituir el Foro Conjunto en materia de Precios de Transferencia, acuerdo de la Comisión el 23 de octubre de 2001³⁵³, lográndose uniformar las exigencias sobre documentación.

Ante los problemas que se planteaban con diferentes reglas de documentación en los Estados miembros, se remedia con la estandarización y centralización parcial hacia la UE. Dotándose de mayor transparencia, poniendo toda la información relevante a efectos fiscales sobre la mesa, suponiendo un ahorro de costes, y evitando los riesgos que suponen 28 tipos de documentación diferente en la UE.

Observando que no hay muchos acuerdos previos de valoración en la UE. Los mecanismos que eviten la disputa son escasos, vía Código de Buenas Prácticas para los APA's, acuerdos que determinan anticipadamente las operaciones vinculadas estableciendo los criterios apropiados (métodos, comparables, ajustes, aspectos críticos sobre probabilidades y eventos futuros, etc.), el objetivo por parte de todas las Administraciones tributarias es incentivar su utilización como medio para evitar disputas, los APAs se consideran instrumentos adecuados para proporcionar al sujeto pasivo seguridad, evitando la doble imposición internacional de los grupos multinacionales.

El APA si es rápido y seguro atrae inversiones y capital. Hay que considerar el APA sobre todo a partir de dos o más jurisdicciones. No siendo la solución final pero puede funcionar como limitación de riesgos.

En este sentido señala María Antonia CAVESTANY MANZANEDO³⁵⁴, que tenemos cuatro procedimientos: los ajustes correlativos, y el procedimiento amistoso; el arbitraje; las comprobaciones simultáneas; y los APAs.

³⁵³ Vid. <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/company_tax_study_en.pdf>.

³⁵⁴ CAVESTANY MANZANEDO, M.A., "Aspectos procedimentales de los ajustes fiscales sobre los precios de transferencia", en *Cuadernos de formación*, nº 30, 1995, Ed. IEF Madrid 1995.

Señalando éstos en opinión de María Luisa GONZÁLEZ-CUÉLLAR SERRANO³⁵⁵ como el procedimiento más recomendable porque resuelve definitivamente la controversia antes de que se produzca la operación mercantil y porque posibilita la incorporación del obligado tributario a la fijación del precio.

Tenemos el Convenio de Arbitraje³⁵⁶, para ofrecer una solución más rápida y transparente a los conflictos derivados de la aplicación unilateral por parte de un Estado de su normativa de precios de transferencia, ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo a través del procedimiento amistoso, siendo el arbitraje la única forma de garantizar una efectiva resolución del conflicto ya que hay que llegar a un resultado final. El Convenio Europeo de Arbitraje que entra en vigor el 1 de enero de 1995 establece dos fases, en la primera de forma amistosa en la que se insta a corregir la situación, y en la segunda que entra en funcionamiento si la primera falla, que consiste en la propia apertura formal del proceso de Arbitraje³⁵⁷, cooperación, comunicación, colaboración, aunque hasta la fecha, no existe obligación alguna para los Estados miembros de eliminar realmente la doble imposición -los convenios bilaterales se limitan a establecer que los Estados "procurarán" eliminarla.

El objetivo del Convenio de Arbitraje³⁵⁸ es eliminar la doble imposición generada por ajustes unilaterales realizados por los estados miembros de la UE en relación con operaciones realizadas entre compañías vinculadas residentes en distintas jurisdicciones comunitarias, en los supuestos en que se considere que las citadas compañías llevaron a cabo operaciones en condiciones diferentes de las que se acordarían entre empresas independientes.

³⁵⁵ GONZÁLEZ-CUÉLLAR SERRANO, M.L., "Los acuerdos previos sobre precios de transferencia", en *Revista Española de Derecho Financiero*, nº 101-104, Ed. Civitas, Madrid 1999, p. 446.

³⁵⁶ Vid. SERRANO ANTÓN, F., *La Resolución de conflictos en el Derecho Internacional Tributario: Procedimiento Amistoso y Arbitraje*, Ed. Civitas, Madrid 2010.

³⁵⁷ Vid. GARCÍA PRATS, F.A., "Los Precios de Transferencia su tratamiento tributario desde una perspectiva europea", en *Crónica Tributaria* número 117/2005, IEF, Madrid 2005.

³⁵⁸ Vid. <http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/transfer_pricing/arbitration_convention/index_en.htm>.

Otras opciones al margen de las expuestas, incentivadas por la OCDE³⁵⁹ son la resolución alternativa de conflictos, ADR, mediación y arbitraje tributario, donde los contribuyentes acuden buscando la confianza ante la multitud de procesos, recursos y reclamaciones llevados a cabo previamente, celeridad, especialización, imparcialidad – confianza- los pilares de lo que es justo y equitativo, en la justicia formal³⁶⁰.

Tras la reforma, en el concepto de vinculación, del art. 16. 3 TRLIS, hay una sustitución del concepto de “sociedad” por el de “entidad”, más amplio. Se sustituye la referencia a “ascendientes y descendientes” de socios, consejeros y administradores por “personas unidas en caso de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado”, se trata de una ampliación de las relaciones de parentesco en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado, más amplia. En las operaciones vinculadas la relación directa igual o superior al cinco por ciento para entidades no cotizadas, o uno por ciento para sociedades cotizadas, e indirecta igual o superior al veinticinco por ciento, la solución es poner sociedades interpuestas. Adaptación a nueva redacción del art. 42 del Código de Comercio. Y en lo que nos afecta, referente a operaciones vinculadas con administradores de hecho –inclusión- y de derecho.

Se regulan las líneas principales de un nuevo procedimiento de ajuste, menos garantista para el contribuyente y más simple: comprobación de valor en el marco del procedimiento inspector, actuaciones realizadas exclusivamente con el contribuyente inspeccionado, la contraparte tiene la posibilidad de personarse en el recurso del

³⁵⁹ OECD, *Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing*, Ed. OECD Publishing, 2012, pp. 46-48. <<http://dx.doi.org/10.1787/9789264169463-en>>.

³⁶⁰ Vid. NIAS, P., “Transfer Pricing and Dispute Resolution- The U.K. Experience”, en *International Tax Journal*, septiembre-octubre 2010, Ed. Wolters Kluwer, EE.UU. 2010, pp. 25 a 31. Disponible en internet http://www.mwe.com/info/pubs/ITJ_1010.pdf; DISANGRO, P.A., LANGDON, L.R., WONGSRIKASEM, J., BROWN, M., “Alternative Dispute Resolution Processes. In the Current U.S. Transfer Pricing Landscape”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, Ed. BNA, EE.UU. 2012, pp. 1-6. Con respecto a la experiencia brasileña en el Arbitraje tributario, los jueces y magistrados son favorables al arbitraje en general, por la conciliación y confianza que ofrecen, debido a que los contribuyentes están insatisfechos con la demora de las decisiones judiciales, multitud de procesos repetitivos, falta de calidad en las resoluciones por exceso de casos. Ejemplo de caso práctico: Mandado de seguridad DF n. 11308 (2005/0212763-0- 19/05/2008), 1ª S-STJ, relator Min Luiz Fux, MS199800200366-9, Consejo Especial, TJDF, J. 18.05.1999, Relatora Nancy Andrichi, DJ. 18.08.1999.

contribuyente inspeccionado, o bien presentar sus propias alegaciones de forma conjunta con el resto de entidades vinculadas afectadas, sólo en el caso de que el contribuyente inspeccionado no lo haga.

Existe la posibilidad de plantear tasación pericial contradictoria, no existe en el marco del Derecho comparado, el reglamento restringe ámbitos que la ley ha permitido, una vez finalizada ésta pueden optar de forma conjunta por interponer un recurso de reposición, o una reclamación económico administrativa contra la liquidación.

La última modificación introducida a través del artículo 18.12 de la LIS, en el apartado segundo, suprime la instancia de la TPC: “2.º Si contra la liquidación provisional practicada a dicho obligado tributario como consecuencia de la ~~corrección valorativa~~, éste interpusiera el correspondiente recurso o reclamación ~~o insta la tasación pericial contradictoria~~, se notificará dicha circunstancia a las demás personas o entidades vinculadas afectadas, al objeto de que puedan personarse en el correspondiente procedimiento y presentar las oportunas alegaciones.

Transcurridos los plazos oportunos sin que el obligado tributario haya interpuesto recurso o reclamación ~~o instado la tasación pericial~~, se notificará ~~la valoración~~ a las demás personas o entidades vinculadas afectadas, para que aquellos que lo deseen puedan optar de forma conjunta por ~~promover la tasación pericial o~~ interponer el oportuno recurso o reclamación. La interposición de recurso o reclamación ~~o la promoción de la tasación pericial contradictoria~~ interrumpirá el plazo de prescripción del derecho de la Administración tributaria a efectuar las oportunas liquidaciones al obligado tributario, iniciándose de nuevo el cómputo de dicho plazo cuando la valoración practicada por la Administración haya adquirido firmeza.”

Quedando así: “2.º Si contra la liquidación provisional practicada a dicho obligado tributario como consecuencia de la comprobación, éste interpusiera el correspondiente recurso o reclamación, se notificará dicha circunstancia a las demás personas o entidades

vinculadas afectadas, al objeto de que puedan personarse en el correspondiente procedimiento y presentar las oportunas alegaciones.

Transcurridos los plazos oportunos sin que el obligado tributario haya interpuesto recurso o reclamación, se notificará *la liquidación practicada* a las demás personas o entidades vinculadas afectadas, para que aquellos que lo deseen puedan optar de forma conjunta por interponer el oportuno recurso o reclamación. La interposición de recurso o reclamación interrumpirá el plazo de prescripción del derecho de la Administración tributaria a efectuar las oportunas liquidaciones al obligado tributario y a las demás personas o entidades afectadas, a quienes se comunicará dicha interrupción, iniciándose de nuevo el cómputo de dicho plazo cuando la liquidación practicada por la Administración haya adquirido firmeza.”

De tal forma que el artículo 18. 6º excluye la TPC: “Cuando en el seno de la comprobación a que se refiere este apartado se efectuase la comprobación del valor de la operación, no resultará de aplicación lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 57 y en el artículo 135 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.”

Interrupción del plazo de prescripción hasta que la valoración practicada haya adquirido firmeza. También de aplicación respecto a personas o entidades vinculadas sujetos pasivos del IRPF o del IRNR.

3.1 Aplicación de las operaciones vinculadas

Los deberes de documentación afectan a las operaciones vinculadas internas, dentro del territorio de aplicación del impuesto, y a las operaciones internacionales, principio de no discriminación por razón de nacionalidad³⁶¹.

El principio *Arm's Length* es de aplicación a todas las operaciones con cierto volumen, más de 250.000 €, grupos fiscales, norma expresa en el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades para las operaciones intragrupo, también de aplicación a contribuyentes

³⁶¹ Vid. PLAZA VILLASANA, L., “El principio de no discriminación por razón de nacionalidad en el tratado de la Unión Europea”, *Tribuna Fiscal: Revista tributaria y financiera*, nº 74, Ed. Ciss, Madrid 1996, p. 56.

personas físicas y entidades carentes de personalidad jurídica que tributan en el IRPF, estimación directa y estimación objetiva –módulos, empresas con operaciones vinculadas en el ámbito del núcleo familiar –empresa familiar³⁶², sociedades de profesionales y los propios profesionales a valor de mercado, operaciones de reestructuración.

Los objetivos de la reforma han sido tres:

- La trasposición a la normativa interna de las directrices de la OCDE sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y Administraciones tributarias, además del informe del Foro Europeo sobre Precios de Transferencia.
- Convergencia de los criterios fiscal y contable respecto a la valoración de las operaciones vinculadas, conforme a precio de mercado –concepto fiscal- y valor razonable –concepto contable.
- La Administración y los contribuyentes están obligados a valorar a precio de mercado las operaciones vinculadas en las que intervengan.

La reforma ha modernizado aspectos claves del marco de los precios de transferencia en las relaciones entre las entidades vinculadas. Los deberes de documentación han entrado en vigor el 1 de enero de 2008. Con anterioridad, el régimen vigente hasta el 31 de diciembre de 2006, era una mera posibilidad por parte de la Administración tributaria, no se ajustaba plenamente a la práctica internacional impulsada por la OCDE, la norma fiscal no exigía declarar el valor normal de mercado en las operaciones vinculadas, la Administración tributaria podía rectificar el valor declarado y aplicar el valor de mercado cuando existiese perjuicio económico para la Hacienda Pública, los métodos de valoración no se adaptaban plenamente a criterios OCDE, no se exigía un soporte documental específico para estas operaciones, y no había un régimen sancionador específico. Con anterioridad a la Ley 36/2006 no era sancionable la diferencia de valoración convenida con respecto a la establecida por el mercado, hoy en cambio, es sancionable incumplir la obligación de valorar a mercado. Del proyecto puesto en circulación por el Ministro de Economía y

³⁶² Vid. BELAUSTEGUIGOITIA RIUS, I., *Empresas familiares*, Ed. McGrawHill, México 2011.

Hacienda el día 20 de julio de 2006, publicado oficialmente en el BOE, Real Decreto por el que se desarrolla la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal, que modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, introduciendo cambios en la materia, entre ellos una descripción detallada de los deberes de documentación, que las entidades deben cumplir para la correcta defensa de su política de precios de transferencia.

El proceso de globalización y expansión del comercio mundial e intragrupo se ha desarrollado en virtud de varios cambios:

- Cambios en el entorno de los negocios a nivel mundial.
- Cambios en los sistemas fiscales y legales.
- Cambios en la organización de las empresas.
- Cambios en la comunicación y en las tecnologías de la información.

Estos cambios han acelerado el comercio internacional y la participación de las empresas a través de operaciones vinculadas entre entidades filiales y la matriz, de manera exponencial. La OCDE estima que entorno al 65% del comercio internacional se desarrolla entre EMN, asumiendo un tipo de gravamen efectivo con el que las Administraciones tributarias se disputan miles de millones de euros de base imponible.

Así, la exigencia de los deberes de documentación se ha modulado en función de dos criterios: las características de los grupos empresariales y el riesgo de perjuicio económico para la Hacienda Pública, de tal forma que para las empresas de reducida dimensión y para las personas físicas se simplifican al máximo estas obligaciones salvo que se refieran a operaciones de especial riesgo, en cuyo caso se exige la documentación correspondiente a la naturaleza de las operaciones de que se trate. Finalmente, no se exige documentación alguna en relación con operaciones en las que el riesgo fiscal es reducido. Art. 18.3 LIS, párrafo tercero: “En ningún caso, el contenido simplificado de la documentación resultará de aplicación a las siguientes operaciones:

1. ° Las realizadas por contribuyentes del impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el desarrollo de una actividad económica, a la que resulte de aplicación el método de estimación objetiva con entidades en las que aquellos o sus cónyuges, ascendientes o descendientes, de forma individual o conjuntamente entre todos ellos, tengan un porcentaje igual o superior al 25 por ciento del capital social o de los fondos propios.

2. ° Las operaciones de transmisión de negocios.

3. ° Las operaciones de transmisión de valores o participaciones representativas de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidades no admitidas a negociación en alguno de los mercados regulados de valores, o que estén admitidos a negociación en mercados regulados situados en países o territorios calificados como paraísos fiscales.

4. ° Las operaciones sobre inmuebles.

5. ° Las operaciones sobre activos intangibles.

La documentación específica no será exigible:

a) A las operaciones realizadas entre entidades que se integren en un mismo grupo de consolidación fiscal, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 65.2 de esta Ley.

b) A las operaciones realizadas con sus miembros o con otras entidades integrantes del mismo grupo de consolidación fiscal por las agrupaciones de interés económico, de acuerdo con lo previsto en la Ley 12/1991, de 29 de abril, de Agrupaciones de interés Económico, y las uniones temporales de empresas, reguladas en la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de Empresas y de Sociedades de desarrollo industrial regional, e inscritas en el registro especial del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. No obstante, la documentación específica será exigible en el caso de uniones temporales de empresas o fórmulas de colaboración análogas a las uniones temporales, que se acojan al régimen establecido en el artículo 22 de esta Ley.

c) Las operaciones realizadas en el ámbito de ofertas públicas de venta o de ofertas públicas de adquisición de valores.

d) A las operaciones realizadas con la misma persona o entidad vinculada, siempre que el importe de la contraprestación del conjunto de operaciones no supere los 250.000 euros, de acuerdo con el valor de mercado.”

Asimismo en esta sección se regulan los deberes de documentación exigibles a quienes realicen operaciones con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales. La sección cuarta regula los aspectos procedimentales relativos a la comprobación de las operaciones vinculadas, de acuerdo con las reglas establecidas en el artículo 18 de la Ley del Impuesto y artículo el Capítulo V del Reglamento.

La incorporación de los deberes de documentación junto al régimen de infracciones y sanciones que incorpora en su momento el apartado 10 del artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo (en adelante TRLIS), provoca la necesidad de establecer unos protocolos de actuación en la trazabilidad de las operaciones vinculadas que disminuyan los costes empresariales derivados del cumplimiento de las obligaciones, estableciendo unos parámetros de certeza, seguridad jurídica, resultando necesarios en un contexto de incertidumbre en los mercados, donde cualquier coste empresarial, aun indirecto, supone una traba para el emprendimiento.

Por ello, nada más implantarse la norma surgieron recomendaciones para la simplificación formal y la reducción de las cargas administrativas que el nuevo régimen suponía para las empresas, empresas de reducida dimensión, téngase en cuenta, a estos efectos, que uno de los principios de aplicación del sistema tributario español, según el artículo 3.2., de la norma básica del Ordenamiento Financiero, la Ley General Tributaria, Ley 58/2003, de 17 de diciembre (en adelante, LGT), es el de proporcionalidad, manifestado aquí con la “limitación de los costes indirectos derivados del cumplimiento de obligaciones formales”, así como la implantación de cuantas modificaciones legislativas sean necesarias para reducir el coste del cumplimiento. De hecho, el Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el

empleo, trae consigo medidas simplificadoras de las obligaciones formales para las Pymes en materia de operaciones vinculadas, sobre todo en lo concerniente a la casi exoneración para las ERD de la obligación de confeccionar la amplia documentación exigida por el artículo 16.2 y 16.10.1 del TRLIS –este último, referente a infracciones y sanciones por incumplimiento del primero-, documentación que debía estar disponible ante un posible requerimiento de documentación por parte de la Inspección de Tributos.

Ahora bien, simplificación no quiere decir eliminación, es más, sigue en vigor el principio general de que las operaciones entre partes vinculadas han de valorarse a precios de mercado, principio imperativo de *ius cogens*, que no admite prueba en contrario, obligando a todos los sujetos implicados en estas operaciones a probar, llegado el caso, ante la Administración tributaria, que las mismas se han realizado conforme precios de mercado. Hay que relacionar la prueba con el hecho imponible, Art. 20 LGT. “1. El hecho imponible es el presupuesto fijado por la ley para configurar cada tributo y cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria principal.”

Con la complejidad añadida de establecer de manera precisa tal concepto jurídico indeterminado, el cual se define en el artículo 18.1. LIS como: “aquél que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia”.

En cambio en la normativa contable el denominado “valor razonable”³⁶³ se identifica con “el importe por el que puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua.

Además, el tratamiento fiscal de las operaciones contables debería converger con su aplicación tributaria, como indica la Exposición de Motivos de la Ley 36/2006, de 29 de noviembre de medidas para la prevención del fraude fiscal, donde se incorpora la reforma de las operaciones vinculadas, III, párrafo duodécimo: “[...] dicha reforma tiene dos

³⁶³ Vid. GONZÁLEZ SÁNCHEZ, M., “La propuesta de Directiva contable: coste histórico vs. valor razonable”, en *Revista Mercantil & Contable*, nº 4, enero de 2001, Ed. Francis Lefebvre, Madrid 2001, pp. 1 a 17.

objetivos. El primero referente a la valoración de estas operaciones según precios de mercado, por lo que de esta reforma se enlaza con el criterio contable existente que resulta de aplicación en el registro de cuentas anuales individuales de las operaciones reguladas en el artículo 16 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades [...]”, evitando la duplicidad de regulaciones y los problemas interpretativos correspondientes. Lo cierto es que en el ámbito contable no se ha producido ninguna simplificación de las obligaciones de contabilizar por precio de mercado tales operaciones, documentarlas y probar adecuadamente su valoración a tal precio.

Valor razonable a efectos fiscales, régimen fiscal especial para la determinación de la estimación objetiva, Orden del Ministerio de Hacienda 2206/2013, de 26 de noviembre, por la que se desarrollan para el año 2014 el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido, también consta estimación objetiva para las entidades navieras en función del tonelaje, R.D. Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, Título VII, Regímenes especiales, Capítulo XVII, Arts. 124 a 128. La normativa de operaciones vinculadas establece la obligación de justificar el valor de mercado, documentar el mismo y tener a disposición de la Administración Tributaria una serie de documentación donde se describa la forma en que se han determinado los precios utilizados en estas transacciones³⁶⁴.

³⁶⁴ Isabel ESTAPÉ TOUS señala en *El fin de la pobreza: reto de todo economista del S. XXI*, Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, Barcelona 2006, pp. 40-41, que: “Un caso esclarecedor del valor que puede llegar a alcanzar un bien si está correctamente documentado lo constituye, si queremos situarnos en el caso español por ser más conocido, la compra que Telefónica España realizó de su homóloga en Perú. La compañía telefónica peruana tenía un valor de capitalización bursátil en la bolsa de Lima cuando se inició su privatización de cerca de 3 millones de dólares. Sin embargo no encontraba compradores porque carecía de títulos de propiedad o certificaciones. El Estado peruano invirtió más de 30 millones de dólares en dotarla de un derecho de propiedad que fuese inteligible a los inversores potenciales. Este proceso, con una duración de tres años se saldó con que en el momento de salir a subasta, Telefónica España pagó no los 53 millones de dólares previstos sino la que se consideró escalofriante cifra de 2.000 millones de dólares, 37 veces el valor original de la empresa, lo que incluso hizo pensar a más de uno en posibles irregularidades. El tiempo dio la razón a los responsables de Telefónica España pues su filial peruana sigue siendo una de las más rentables, a pesar del entonces elevado precio que por la misma se pagó, y todo ello gracias a la seguridad jurídica que había alcanzado mediante los títulos que representaban su valor real. Este ejemplo así como otros que podríamos ir analizando, nos llevan a comprobar que allí donde no hay títulos de propiedad los valores de las

La documentación establecida debe estar a disposición de la Administración Tributaria, a partir del plazo de finalización del período voluntario de declaración del Impuesto sobre Sociedades (25 de julio de 2015 si el ejercicio coincide con el año natural).

El incumplimiento o el cumplimiento incorrecto en la preparación de la documentación del ejercicio fiscal se consideran infracción tributaria.

Es preciso que la información sea de calidad. La información por sí sola no constituye conocimiento hasta que a partir de ella se analiza y materializa en la motivación de las operaciones vinculadas realizadas por la empresa.

El empresario tiene que adoptar decisiones en el orden económico, y tiene que responder de ellas. El mayor o menor acierto de estas decisiones estará condicionado por el nivel de información que el responsable posea, y por el tiempo con que cuente para actuar. A través de los datos se puede predecir el comportamiento.

3.2. Concepto de grupo mercantil –perímetro en la normativa interna

El Artículo 42 del Código de Comercio establece la definición mercantil de grupo cuando una sociedad ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de una u otras. En particular, se presumirá que existe control cuando una sociedad, que se calificará como dominante, se encuentre en relación con otra sociedad, que se calificará como dependiente, en alguna de las siguientes circunstancias:

- Posea mayoría de los derechos de voto.
- Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto.

cosas son mínimos. Siguiendo a los economistas clásicos el título de propiedad no sólo crea seguridad sino capital. Tanto Karl Marx como Adam Smith fueron muy claros: el capital no es dinero sino esencialmente el valor potencial que tienen las cosas para iniciar nuevas causas. Una idea metafísica se convirtió en un ideario económico.”

-Haya designado con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores. En particular, se presumirá esta circunstancia cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta. Este supuesto no dará lugar a la consolidación si la sociedad cuyos administradores han sido nombrados, está vinculada a otra en alguno de los casos previstos en las dos primeras letras de este apartado. A los efectos de este apartado, a los derechos de voto de la sociedad dominante se añadirán los que posea a través de otras sociedades dependientes o a través de personas que actúen en su propio nombre pero por cuenta de la entidad dominante o de otras dependientes o aquellos de los que disponga concertadamente con cualquier otra persona. La redacción vigente del artículo 42 del Código de Comercio consagra la desaparición del concepto de grupo horizontal, basado en la unidad de decisión, para sustituirlo por el concepto de grupo vertical o de subordinación basado en la existencia o posibilidad de control. Desapareciendo de esta forma los llamados grupos de sociedades “hermanas” caracterizados por existir una unidad de decisión entre dos o más sociedades, sin que haya dominio o control por parte de ninguna de ellas. El artículo 42 del Código de Comercio se basa en la idea de control político, que puede ejercerse cuando se posee la mayoría de los derechos de voto) o bien cuando no se tiene esa misma mayoría pero se ejerce el control de la sociedad de cualquier otra forma, por ejemplo nombrando o destituyendo a la mayoría de los miembros del órgano de administración o, mediante acuerdos con terceros, disponiendo de la mayoría de los derechos de voto). Cabe señalar que la definición del artículo 42 C. Com. Excluye del concepto de grupo empresarial aquel que está controlado por una o varias personas físicas, pues cuando

se refiere al concepto de grupo indica expresamente aquel en el que “una sociedad ostente o pueda ostentar.”³⁶⁵

3.3. Elaboración práctica: preparación, documentación y archivo

Desde un punto de vista práctico, es recomendable preparar un índice con toda la documentación y una descripción del sistema que utiliza la empresa para conservar, clasificar y acceder a esa documentación. Evidentemente, esta información debe archivar de manera que facilite su posterior acceso.

Debe estar a disposición de la Inspección cuando así la requiera, en un plazo relativamente corto.

Por lo que es preciso llevar a cabo las siguientes actuaciones:

La **primera fase o fase previa** de una comprobación interna fiscal consiste básicamente en tomar contacto e intercambiar impresiones, a través de preguntas y comentarios entre el equipo auditor y el departamento de contable y fiscal, directivos y administradores de la entidad.

Las respuestas obtenidas sirven para realizar un diagnóstico financiero de la situación e identificar los puntos de conexión, fortalezas y debilidades encontradas se incluyen en esta fase, y como trabajos previos, las reuniones iniciales a seguir con la entidad para la fijación de los criterios, procedimientos y programa definitivo de trabajo a seguir en la valoración de las operaciones a precio de mercado, el final será siempre una serie de recomendaciones sobre cómo resolver los problemas detectados.

Durante todo el proceso se revisan con detalle todos los elementos que componen el área de los precios de transferencia tratando de identificar los errores materiales o de concepto que puedan tener consecuencias sobre las operaciones vinculadas.

Es imprescindible contar con una lista minuciosa de los puntos típicos de análisis para controlar los tributos de la empresa, este dossier permitirá tener bajo control todos

³⁶⁵ Con respecto al concepto de empresas del grupo, multigrupo y asociadas, la norma de elaboración de las cuentas anuales define estos conceptos.

los aspectos fiscales de la entidad. En él se enumeran y comentan los puntos básicos que debe verificar en cada uno de los impuestos y temas fiscales que afectan a la empresa (Impuesto sobre Sociedades, IVA, retenciones, recaudación y aplazamientos, etc.).

Esta lista debe profundizar en los detalles. Siendo una herramienta, con la cual ganaremos seguridad y eficacia en la gestión de los tributos:

- Conoceremos los aspectos fiscales básicos de cada una de las operaciones del negocio.
- No olvidaremos nada a la hora de liquidar sus impuestos.
- Ganaremos seguridad en las relaciones con la Administración Tributaria.

Vamos a enfocar la comprobación interna fiscal desde el punto de vista de la toma de decisiones, pues interesa detectar qué operaciones societarias hay que saber para analizar si la documentación que se está elaborando con la información necesita alguna modificación o se está llevando a cabo de forma correcta.

Segunda fase: obtención de información documental, en esta fase se reúnen todas las actividades del grupo que es preciso valorar a mercado, procediendo a la identificación de cada operación.

La información documental necesaria se obtendrá en principio, de fuentes internas y comprenderá toda la información relevante y precisa para reflejar el valor de mercado, y el destino o uso de la operación vinculada.

En ocasiones la información obtenida desde las fuentes internas es insuficiente o defectuosa, por lo que será necesario acudir a fuentes externas – bases de datos, datos en organismos o registros públicos, Registro Mercantil.

El objetivo es facilitar la información financiera, la documentación contable³⁶⁶ que es pública, la estrategia tributaria de la empresa, información interna. Se procede a incorporar

³⁶⁶ SANZ GADEA, E., “Implicaciones fiscales del nuevo plan general de contabilidad”, en *Contabilidad y Tributación*, revista mensual nº 295, octubre de 2007, Ed. CEF, Madrid 2007, pp. 137-138: “En efecto, la mención 23 de la memoria de las cuentas anuales, Operaciones vinculadas, exige, entre otros aspectos, que se revele «...la política de precios seguida, poniéndola en relación con las que la empresa utiliza respecto a operaciones análogas realizadas con partes que no tengan la consideración de vinculadas. Cuando no existan operaciones análogas realizadas con partes que no tengan la consideración de vinculadas, los criterios o métodos seguidos para determinar la cuantificación de la operación...Beneficio o pérdida que la operación

a una base informática toda la documentación obtenida y las cuestiones relativas al cumplimiento³⁶⁷.

Constituye uno de los puntos más críticos de la comprobación interna fiscal, dado que la integración de los sistemas tiene gran incidencia en la operativa de la empresa y es bastante probable entre la empresa matriz y las filiales la existencia de sistemas desintegrados en compañías que no hayan planificado cuidadosamente el desarrollo de sus sistemas.

La desintegración se da, principalmente, en sistemas que manejando los mismos conceptos clientes, productos, servicios, etc., no tienen los datos comunes en ficheros compartidos.

La situación ideal es que los datos de uso común estén en ficheros compartidos, comunes, en la nube, sin que se den duplicidades.

La desintegración de sistemas puede tener consecuencias muy graves en términos de organización:

- Incoherencias entre los datos de diferentes departamentos. Las operaciones no coinciden. Cada cual maneja la información que es capaz de obtener. No hay confianza en la información que se incluye y se maneja, no siquiera en la del nivel directivo.
- Imposibilidad de cruzar los datos de las diferentes áreas de las entidades vinculadas para obtener análisis globales. La comprobación debe analizar las relaciones entre las entidades vinculadas para detectar estas situaciones.

Puntos de análisis:

- Datos de la información común para varios departamentos. Estructura, alcance y formato de la información.

haya originado en la empresa y descripción de las funciones y riesgos asumidos por cada parte vinculada respecto de la operación...». No cabe concluir que se cumple con la obligación de documentación fiscal por razón del cumplimiento de la obligación de incluir en la memoria de las cuentas anuales la información relativa a las operaciones vinculadas. Se trata de dos obligaciones formalmente diferentes, de tal manera que no es correcto entender que el cumplimiento de la obligación contable excusa el de la obligación fiscal.

³⁶⁷ Recogido en los párrafos 3.80 a 3.83 de las Directrices aplicables en materia de precios de transferencia 2010.

- Comunicación entre os sistemas de información.
- Procedimientos existentes, manuales y automáticos, para que un departamento comunique a los demás las actualizaciones de datos en tiempo real en la nube.

Tercera fase: verificación de la información, se procede a la comprobación de las valoraciones, revisión y verificación de la información obtenida en la fase anterior y a la actualización de la misma, si esta fuese obsoleta o errónea.

En esta fase se ordena la documentación de forma estructurada, toda la información obtenida y el archivo de la misma.

El objetivo es la relación reforzada en tiempo real, para que la información fluya por ambas partes, empresa y administración tributaria.

Una muestra más de la asistencia en los últimos años a un vigoroso proceso de expansión de los deberes de información tributaria, como señala ALONSO GONZÁLEZ³⁶⁸.

Se requieren los mismos deberes de documentación respecto de transacciones con establecimientos permanentes.

Cabe la posibilidad de pedir información relativa a transacciones entre terceros Estados, por parte de la Administración fiscal del país de la matriz.

Dando flexibilidad en cuanto a la forma, lugar e idioma en el que se realice la documentación, especialmente pensado para la presentación del “*Masterfile*”.

Se acuerda no rechazar sistemáticamente la utilización de comparables paneuropeos, si bien su aplicación deberá valorarse caso a caso.

3.4. Comprobación interna fiscal

En esta comprobación nos encargamos de verificar que los deberes de documentación se están llevando a cabo de forma correcta, por ello, estamos ante la actividad encaminada a realizar el examen metódico de una situación empresarial, relativa al cumplimiento con la normativa tributaria, realizado en cooperación con el sujeto pasivo y encaminado a verificar

³⁶⁸ ALONSO GONZÁLEZ, L.M., *Información tributaria versus intimidad personal y secreto profesional*, Ed. Tecnos, Madrid 1992, p. 13.

la concordancia de la realidad con lo preestablecido y la adecuación al objetivo buscado, con la intención de ayudar a mejorar conceptos como la seguridad, la eficacia y la rentabilidad del sistema fiscal que resulta auditado.

El cumplimiento de los deberes de documentación, a través de la información que aportan, son una herramienta extraordinariamente potente. Los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, y el suministro de información a la Administración tributaria han irrumpido con fuerza, siendo una verdadera revolución para los contribuyentes en el cumplimiento de la normativa a las operaciones vinculadas, a la hora de realizar las operaciones han tenido que transformar radicalmente el precio pactado para cumplir con el principio de libre competencia, incluso transformando casi todas las funciones internas y externas, desde la contabilidad a la producción y el servicio que se presta.

Las empresas no han podido substraerse al ritmo de estos cambios, por falta de medios, de formación de asesoramiento profesional cualificado, suponiendo un riesgo para el desarrollo de su actividad, y potencialmente sancionable. Se trataría de operaciones realizadas a valoraciones fuera del precio de mercado, que afectarían a los beneficios desde el punto de vista fiscal.

3.4.1. Objetivos de la comprobación interna fiscal

La comprobación interna fiscal tiene entre sus objetivos el de detectar los errores, más o menos comunes, en que se ha incurrido ineludiblemente durante el desarrollo e implementación de los deberes de documentación, que se deben a:

- La falta de conocimiento, que ha ocasionado una falta de cumplimiento con los deberes de documentación, entre los directivos, la alta dirección, miembros del consejo de administración de la entidad, sobre cómo aplicar las reglas de precios de transferencia, y el cumplimiento de los deberes de documentación.
- La falta de expertos en la fase inicial del boom del *big data*, sobre la confección de la documentación, desarrollo e implementación, de manera especial en cuanto a las

operaciones vinculadas, desarrollo de las operaciones, acuerdos, riesgos asumidos y la estrategia de la empresa.

- La necesidad de documentar las operaciones en tiempo real, la falta de planificación de las operaciones, la falta de preparación de la documentación, se ha ido elaborando la documentación a salto de mata, procedimiento tan común como la valoración de las operaciones en lugar de por el precio de mercado por la “cuenta la vieja”, lo cual no es recomendable en absoluto. Lo recomendado es utilizar los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP, por sus siglas en inglés, *enterprise resource planning*) son sistemas de información gerenciales que integran y manejan muchos de los negocios asociados con las operaciones de producción y de los aspectos de distribución de una compañía en la producción de bienes o servicios.
- El deslumbramiento que han provocado las bases de datos, los programas informáticos, se les ha visto como la panacea, en la creencia de que con rellenar el formato, los formularios, ya estaba todo completado y conforme, sin saber muy bien en qué consisten las normas sobre precios de transferencia y los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, sin saber muy bien la aplicación, para qué sirve y si es realmente necesario. De tal forma que muchos documentos elaborados no soportarían fácilmente un sencillo análisis de valor a precio de mercado.

Casi todos los errores citados aquí están presentes en mayor o menor medida en muchas empresas, con la dificultad añadida de que casi siempre se han detectado tarde y de que cuando se detectan ya están los órganos de inspección de la Administración tributaria sobre ellos. Detectar estos problemas es una de las razones de ser de la comprobación interna fiscal. Los elementos desencadenantes de los problemas son:

- Programas informáticos obsoletos, o excesivamente innovadores que se desconocen su funcionalidad. En ambos casos puede resultar sencillo redimensionarlos, aplicar la legislación fiscal, y la forma de operar.

- Sistemas de software departamentales, desarrollados independientemente y descoordinadamente, con absoluta falta de compatibilidad en cuanto a datos, ficheros y archivos.
- Programas y aplicaciones sin documentar, desarrollados sin seguir unos mínimos estándares.
- Falta de personal cualificado al respecto de la documentación de las operaciones vinculadas.
- Personal en el área de contabilidad y fiscal poco instruido, carentes de formación de base imprescindible, aunque gracias a las universidades, escuelas de negocio, cursos y seminarios de actualización se está alcanzando el rigor formativo que se precisa.
- Falta de seguridad, tanto ante el uso indebido de la información relevante de la empresa como frente a la solución de las contingencias, dudas y resolución práctica de la aplicación de las normas sobre precios de transferencia.
- Ineficacia y escasa fiabilidad de los datos, procesos y métodos.
- Inconsistencia de la documentación, de los procedimientos de valoración, especialmente en cuanto al análisis técnico, análisis funcional, y análisis económico.

3.4.2. Consultoría fiscal en los deberes de documentación

La consultoría hace referencia al conjunto de actividades externas a la empresa encaminadas a la resolución de conflictos a partir del conocimiento de uno o varios especialistas, con los siguientes propósitos:

- Definición del modelo de gestión que se quiere implantar: organización, organigrama, capital humano, operaciones vinculadas, distribución de funciones, riesgos, procedimientos a seguir.
- Identificación de las necesidades de información, y de proceso automático de datos de la empresa, en función de la estrategia, objetivos y planteamiento realizado para optimización de los recursos.

- Planificar el alcance y desarrollo de las operaciones vinculadas, atendiendo a la prestación de servicios que van a prestar y cubrir.

Mediante la documentación de la información es posible entender las operaciones vinculadas, siendo el apoyo y sostenimiento que ayudan a la empresa a conseguir sus objetivos y no como fines en sí mismos.

No hay ley que evite o no permita tener beneficios, todo lo contrario, cuantos más beneficios mejor para la Hacienda Pública, y ya se sabe, Hacienda somos todos. Debe actuarse con gran rigor a la hora de realizar operaciones vinculadas en aras a evitar las posibles sanciones económicas, anticipándose a los posibles problemas que puedan darse, en muchas jurisdicciones fiscales, el cumplimiento de los requisitos de documentación, fundamentando la razonabilidad de la metodología y de la búsqueda razonable de resultados de plena competencia, excluye la imposición de sanciones tributarias en el marco de ajustes primarios (Estados Unidos, Reino Unido, Corea³⁶⁹, China³⁷⁰, España), documentando muy bien todo lo que se hace de manera que quede para la posteridad, dejando muy claro que se ha hecho, porqué se ha hecho y que alternativas se han propuesto, y ello aun cuando la práctica seguida por las partes vinculadas no merme las arcas del Estado ni suponga un diferimiento de la recaudación tributaria en España, pues tal sanción puede acabar imponiéndose tanto si no se acaba aplicando el valor normal de mercado como si, pese a aplicar un valor que se califica como valor normal de mercado, la inspección discute por parcial y subjetivo dicho valor y acaba imponiéndose el criterio de la Administración, se exige un mayor grado de transparencia de las operaciones, flujos, organización y cadena de valor de los grupos de empresas, por lo tanto, los precios de transferencia descansan en la documentación, siendo la herramienta de gestión y control del riesgo fiscal, por lo que era

³⁶⁹ Vid. <<http://www.nts.go.kr/eng/>>.

³⁷⁰ Vid. “Promulgation of the Implementation Measures for Special Tax Adjustments (Provisional) A New Regime of Mandatory Transfer Pricing Documentation and Investigation”, en *Economics and Transfer Pricing: China Update*, Ed. NERA, EE.UU. invierno 2009. Disponible en internet, 15/08/2011, 11:30H PM: <http://www.nera.com/extImage/NL_TP_China_Update_0209_final.pdf>.

precisa su regulación, dotando la nueva legislación a las entidades en España, de uno de los regímenes más modernos y contemporáneos del mundo.

Las consecuencias en la carga de la prueba son que el contribuyente debe probar a través de la documentación la valoración de mercado, la administración solo puede ajustar probando la incorrección de tal valoración.

El Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, es en definitiva, el sentido común, lo que cualquier persona tiene que tener en cuenta.

Siendo hoy, como en el pasado, la política fiscal internacional el instrumento que ha servido para la atracción de inversiones internacionales a los Estados, destacando en su empeño la OCDE, la Comisión Europea, y la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha condicionado significativamente la aplicación de estas políticas.

España debe seguir a la vanguardia en lo que a precios de transferencia se refiere, haciendo un esfuerzo en su política de negociación en materia de acuerdos previos de valoración³⁷¹, incentivando de forma agresiva los procesos de internacionalización de nuestras empresas, sin dejar de seguir mejorando la fiscalidad de las empresas multinacionales y la fiscalidad del no residente, pues serán nuestra mejor carta de presentación para la atracción y salida de flujos de inversión productiva y conseguir el pleno empleo.

En la actualidad, la mayor parte de las transacciones comerciales y financieras se producen entre entidades que pertenecen a un mismo grupo de empresas, especialmente en el ámbito internacional.

La normativa fiscal española, en línea con la de la mayoría de países, establece la obligación de que estas transacciones, conocidas como operaciones vinculadas, se valoren

³⁷¹ Japón es el primer país que los introduce en 1997; en Francia en el año 2012 se celebraron 20 acuerdos. Hay que tener en cuenta que es un procedimiento costoso, contactos preliminares, métodos previstos, motivación. MAP/APA, aproximadamente 20 meses para llevar a cabo un APA, en la valoración se debe tener en cuenta la utilidad, si el mercado es o no eficiente, las adquisiciones de empresas son muy costosas, y hay demasiado riesgo implícito en cada operación. En la práctica, hasta hace pocos años no se llevaban a cabo muchas inspecciones multilaterales. Además hay mucho recelo en las EMN.

en condiciones de mercado, de tal manera que los precios de transferencia que se pacten estén en línea con los que habrían acordado personas o entidades independientes.

3.4.3. Proceso de elaboración de la documentación

El proceso parte del diseño conceptual: en esta fase se define el alcance del proyecto en líneas generales y se determinan las funciones que cubrirán las entidades vinculadas.

1. Identificación del negocio:

Cada industria es diferente, incluso en el mismo sector, cada entidad toma estrategias distintas, tiene su propia organización, marca, objetivos, funciones, bienes y un perfil de riesgo propio. Este proceso combina la obtención de información tanto interna como externa de la empresa.

2. Diseño e implementación:

Planificación de los precios de transferencia, determinando el retorno de cada operación, con respecto al modelo de negocio y los objetivos comerciales.

3. Documentación de las operaciones:

- ✓ Análisis de la industria: Análisis técnico.
- ✓ Análisis funcional: descripción de las transacciones, funciones, bienes y servicios, riesgos asumidos por cada parte, selección del método.
- ✓ Motivación y selección del método más apropiado.
- ✓ Análisis de comparabilidad con bases de datos.
- ✓ Análisis económico.
- ✓ Elaboración del *Masterfile*.

4. Gestión del riesgo y asesoramiento:

En los puntos 1 y 2, se ofrece el soporte y diseño de la implementación de los precios de transferencia. En el punto 3, de forma clara y concisa se documentan las operaciones vinculadas. Y ahora es cuando se tienen en cuenta las posibles controversias que puedan darse entre las autoridades fiscales y el contribuyente.

Por ejemplo:

- Pueden las pérdidas de una entidad ser explicadas en referencia a sus funciones asumidas, bienes, riesgos, beneficios esperados.
- Verdaderamente hay una provisión intragrupo de servicios en beneficio de ambas partes, o sólo una, con carácter unidireccional o bidireccional. Una entidad independiente pagaría lo mismo por el bien o servicio prestado.
- Valoración de la marca³⁷², fondo de comercio, “*Know How*” realmente vale lo que pactan y pagan por ello. Marca, cultura empresarial, estrategias que maximizan el valor de la marca³⁷³.

Tengamos presente que en la mayoría de los casos, en cuanto a elección se refiere, no hay ventaja alguna entre las entidades vinculadas, lo único que hay son adquisición de bienes y / o prestación de servicios entre la entidad matriz y la filial o viceversa.

En esta toma de decisiones caben discrepancias en el conocimiento, aplicación, interpretaciones diversas, fruto de la variada compleja y difícil metodología de los precios de transferencia.

Cabe que exista falta de acuerdo, disconformidad en la selección de los comparables, en la elección del método de valoración, o en el rango escogido, pero no cabe duda que los contribuyentes deseen actuar diligentemente y de buena fe en las operaciones vinculadas, reivindicando la buena fe como principio aplicable al círculo del sujeto pasivo y a sus actividades tributarias.

Todo ello, dentro del respeto a la autonomía de la voluntad de las partes, la facultad de actuar de acuerdo a criterios de economía de opción³⁷⁴. Sin que por ello, debiera ser necesario ofrecer motivación, argumentación o explicación alguna de las razones por las

³⁷²Vid. FUGEMANN, H., VOEGELE, A., “Tax-Effective IP Management: Brand Valuation”, en *International Tax Review*, vol. 21, nº 10, diciembre 2010/enero 2011, Ed. Euromoney, Londres 2011, pp. 75-76.

³⁷³ Vid. STEWARD, P., BARLOW, J., *Branded Customer Service: The New Competitive Edge*, Ed. Berrett-Koehler Publishers, EE.UU. 2006. Analizan la necesidad de la marca y su valor, diferenciación del servicio, servicio *on brand* y *off Brand*. Definición del ADN de la marca.

³⁷⁴ Vid. ARENAS GARCÍA, R., GORRIZ LÓPEZ, C., MIQUEL RODRÍGUEZ, C., (Coords.) *La autonomía de la voluntad y exigencias imperativas en el derecho internacional de sociedades y otras personas jurídicas*, Ed. Atelier, Barcelona 2014.

que se han adoptado las decisiones negociables correspondientes, a diferencia del modo en que deben desarrollar su actuación las Administraciones Públicas o los poderes públicos en general, bajo los principios de eficiencia y economía, debiendo adoptarse racionalmente de manera motivada.

En el ámbito de las relaciones jurídico-privadas, nos encontramos en el ámbito de la libertad de las partes, no necesariamente dentro del reino de la racionalidad, de la previsibilidad.

Los contribuyentes deben prevenir y proveer. Los contribuyentes adoptan las decisiones dentro de la esfera transaccional y privada por los motivos que les sugiere su buen criterio, sin necesidad de exteriorizar el proceso mental que les ha llevado a obrar de dicho modo.

Es más, tengamos en cuenta que las decisiones más trascendentes que se toman en el ámbito económico, muchas de ellas con éxito, se llevan a cabo por una suerte de instinto en los negocios, visión empresarial, misión, o sentido comercial que no es susceptible de racionalización o tratamiento científico, pero en virtud de los cuáles se han logrado grandes beneficios y se han forjado prósperas carreras empresariales, sirva de ejemplo los casos de Steve JOBS, Bill GATES, o los fundadores de Google, Larry PAGE y Sergeley BRIN, o Mark ZUCKERBERG, fundador de Facebook, etc.

En España cualquier entidad financiera quizás no les hubiera dado ningún crédito. Quién compra o vende se rige por puro impulso o corazonada que no sería capaz de verbalizar y que jurídicamente nadie puede compelerle a hacerlo porque se trata de decisiones que pertenecen a la esfera privada.

Por todo ello, recomiendo al sector empresarial a preparar la documentación que soporte los precios de transferencia a conciencia, detallando el compendio de las operaciones vinculadas, la selección de los comparables, con capacidad crítica, motivada, objetivada.

Todo fruto del trabajo en equipo entre las distintas entidades, matrices y filiales. No es por tanto una descripción de los hechos o de los métodos aplicados.

Porque, en ocasiones a los órganos de inspección, como al propio contribuyente, le puede resultar complejo, cuando no imposible, hacerse con medios de prueba directos, precisos y documentales para fundamentar sus pretensiones, atendiendo entonces la Administración tributaria a la prueba mediante indicios, dándose por probados hechos y sancionando al contribuyente, atentando contra los principios de seguridad jurídica, tutela judicial efectiva y presunción de inocencia.

La documentación es el principal cauce de la concreción de los pactos y operaciones vinculadas llevadas a cabo por las entidades, pues otorgan certidumbre y razón al precio establecido entre las partes, ofrecen la seguridad que da el Derecho, seguridad jurídica.

El contribuyente reclama seguridad y el Derecho supone una promesa de certeza, venciendo con rigor su principal crisis, la violación del Derecho y la presunción de certeza, frente a la crisis encubierta que es la incertidumbre: ésta nace inadvertidamente y permanece oculta en el interior de las relaciones jurídicas, si no está recogido en la documentación, manifestándose en los contratos, conteniendo los conflictos si los hubiere en su caso, y las pretensiones entre los sujetos.

De tal forma que la obligación de documentar se inscribe en esa lucha contra la incertidumbre.

3.4.4. Capital humano

El equipo que prepara la documentación puede ser interno de la empresa, o bien colaborar junto a un equipo externo de la entidad, abogados, economistas, deben conocer el sector de los clientes, por ejemplo si se trata del sector tecnologías de la información, deberemos tener conocimientos técnicos de dicha materia, si se trata del sector medio ambiental, deberemos conocer por ejemplo, las sustancias que se consideran residuos y el posible impacto en el negocio de la entidad, para preparar y evaluar correctamente la

documentación, la recomendación al respecto es que cada parte que elabora la documentación se encargue y responsabilice de su trabajo, para que todo el mundo sepa que es lo que debe de realizar, evitando confusiones, potencia la responsabilidad y ayuda a su cumplimiento de forma eficaz y eficiente.

El reparto en número de personas entre las áreas va a depender de la actividad dominante de la entidad matriz con la filial o las filiales.

Analizando:

- El número de operaciones vinculadas que se llevan a cabo, si se están desarrollando o se van a acometer en un futuro próximo y quiénes intervienen en ellas. Con el volumen y la complejidad de cada operación vinculada. La complejidad del análisis funcional y económico de cada operación vinculada.
- Disponibilidad de personal experto en la elaboración de la documentación de las operaciones vinculadas, en funcionamiento –capaz de realizar las valoraciones a precio de mercado. Coherencia y complejidad. La existencia de especialistas insustituibles es una situación que se da con más frecuencia de la deseable. Se debe tanto a la existencia de sistemas de información sin documentación que explique sus características técnicas, funcionales y económicas, como a la alta rotación del personal al servicio del departamento contable y fiscal. Estos dos factores provocan que haya operaciones vinculadas que conoce una sola persona -o incluso ninguna. Esta situación es muy arriesgada, puesto que estas personas, al igual que las demás, cabe que se pongan enfermas, cambien de empresa, se jubilen, en cuyo caso dejan tras de sí situaciones inabordables para el resto del personal. Se dan situaciones que provocan de esta situación una amenaza de marcharse de la empresa sin transmitir sus conocimientos a nadie de los que quedan, a no ser que se les permita ciertas concesiones y licencias. Por ello es conveniente detectar y resolver las situaciones de excesiva dependencia del conocimiento que pueda tener un grupo reducido de la empresa, para que no se formen grupos de poder capaces de establecer posiciones de abuso.

La formación, la estrategia, el conocimiento del negocio, para la cumplimentación de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, es trascendental para las organizaciones actuales, dado que muchas de las estrategias que éstas utilizan en sus operaciones vinculadas están encaminadas a la selección y formación de un rango de precios, que puede estar al margen del cumplimiento con el Principio *Arm's Length*.

Precios y beneficios, esto es lo que funciona, de tal modo que el estudio de cómo debe hacerse este proceso debe tener en cuenta las siguientes pautas para entender las condiciones económicas y financieras que van a repercutir sobre las operaciones vinculadas:

1º) Documentar el proceso de selección del método de valoración que mejor se adapta a las necesidades y superar las limitaciones que puedan ocasionar la aplicación de los métodos tradicionales que son los preferidos por la legislación y la OCDE.

2º) Planificar y elaborar la documentación en base a los objetivos de la empresa y evaluar sus operaciones vinculadas en base al principio de plena competencia, tal como establece la legislación sobre el Impuesto de Sociedades.

3º) Aprender el diseño de las operaciones vinculadas (acuerdo de reparto de costes, marketing, sistema de producción, diversificación, costes financieros, balance de cada operación vinculada, *cash pooling*, valoraciones, actualización de valoraciones, tasa interna de rendimiento, retorno de la inversión), analizando los objetivos de control de las operaciones vinculadas. Idoneidad de los centros financiero internacionales³⁷⁵.

4º) Documentar las desviaciones que se produzcan en los precios de transferencia de las operaciones vinculadas frente a los precios de mercado.

5º) Documentar los indicadores de gestión que ayudarán a corregir las desviaciones en la valoración de las operaciones vinculadas.

6º) Establecer un proceso de planificación integral de la documentación a nivel grupo.

³⁷⁵ Vid. SHARMAN J., “*International Financial Centres and Developing Countries: Providing Institutions for Growth and Poverty Alleviation*”, citado por *The FSC Report 2001*, Londres 2011, p. 6. URL: <<http://www.ifcforum.org/files/Sharman%20-%20International%20Financial%20Centres%20and%20Developing%20Countries.pdf>>.

- 7º) Conocer las operaciones vinculadas internas y externas a tener en cuenta para elaborar la documentación de acuerdo a la legislación vigente.
- 8º) Elaborar la documentación de acuerdo con las operaciones vinculadas teniendo en cuenta los objetivos estratégicos de la empresa, implantando un sistema de seguimiento y control que evite o resuelva las desviaciones que se produzcan con respecto a los precios de libre competencia.
- 9º) Utilizar la documentación como instrumento de ahorro y reducción de costes, evitando riesgos sobre infracciones y sanciones.
- 10º) Documentar las fuentes de información más adecuadas y fiables utilizadas.
- 11º) Documentar el control de la gestión de las operaciones vinculadas, de tal forma que a su vez sirve para facilitar la toma de decisiones por parte de los directores ejecutivos (informando por centros de beneficios y de responsabilidad).
- 12º) Documentar cada una de las operaciones y proyectos de inversión, teniendo en cuenta la valoración más adecuada en base al principio de plena competencia, partiendo de la elaboración de los presupuestos de la empresa.
- 13º) Dar globalidad a la gestión de la documentación, incluyendo el análisis económico, y funcional. De tal forma que incluiremos los aspectos económicos (compras, ventas), financieros (tesorería, *cash flow*), de procesos (producción, cumplimiento de la normativa), y estratégicas (nuevos mercados, inversiones, reducción de costes).
- 14º) Una única visión de cada operación vinculada, de cuál es la situación de esa operación con el proveedor del bien o servicio. Para ello es imprescindible tener documentados los datos, histórico y tiempo real. Utilizando la documentación, los datos con la misma visión. Siendo accesible a todo el mundo en la organización.
- 15º) Confirmar que se han tenido en cuenta todas las operaciones vinculadas en materia de propiedad material, intangibles, prestación de servicios, etc.
- 16º) Revisión y asistencia a las entidades filiales en la elaboración y preparación de la documentación de las operaciones vinculadas.

17º) Revisión de la documentación, conformidad en cuanto al cumplimiento con la normativa fiscal en materia de precios de transferencia, asistencia financiera con respecto al objeto de los resultados marcados por la entidad.

18º) Confirmación de la consistencia, fundamentación, y motivación de la documentación de las entidades filiales con respecto a la matriz y viceversa. Revisión de la justificación de los ajustes fiscales con respecto a los rangos de precios y precio de mercado.

19º) Preparación de los informes que fundamentan las operaciones vinculadas, coordinación del equipo auditor en su caso, para el cumplimiento de los deberes y conforme a los principios de transparencia y responsabilidad social corporativa.

20º) Preparación de la memoria en cuanto al depósito de cuentas anuales.

3.4.5. Seguridad de los datos e instalaciones

Las empresas que desarrollan los programas para la introducción y elaboración de la documentación, utilizan sistemas de información que llegan a ser dependientes del propio programa confeccionado al efecto, al automatizar tareas repetitivas, procesando datos, cabe que se puedan producir fallos en los sistemas y provoque cierto caos. Se hace imprescindible disponer de sistemas de contingencia adecuados para resolver situaciones de excepción, copias de seguridad, actualización de datos en la nube, centros de *back up*.

Analizando:

- ¿Qué sucedería si se destruyen los sistemas de información, y los datos de la empresa?
- ¿Qué datos son imprescindibles para la elaboración de la documentación?
- ¿Qué cantidad de horas laborales y, por tanto de actualización de los datos, se pueden establecer en caso de incidencias con los equipos que contienen la información?

La contestación a estas cuestiones establecerá lo preparada que está la empresa ante posibles contingencias, la frecuencia de realización de copias de seguridad, y la subida de datos a la nube.

Puntos de control críticos: atendiendo a la probabilidad, severidad y persistencia.

- Datos y funciones que precisa realizar cada usuario de los sistemas para el desempeño de sus funciones.
- Procesos que deben ser restringidos por la trascendencia que pueden tener los datos para elaborar el precio de mercado y su documentación.
- Datos especialmente confidenciales.
- Prestación del servicio por y para empresas filiales, empresas del mismo grupo, a cambio de un precio de mercado.

La doctrina utiliza la expresión protección de datos para referirse a la protección jurídica de las personas en lo que concierne al tratamiento automatizado o no de datos personales, empresariales, en este sentido entendemos por protección de datos el amparo debido a los sujetos pasivos contra la utilización por terceros, en forma no autorizada, de sus datos susceptibles de tratamiento automatizado, para de esta forma, confeccionar una información que, identificable con éstos, afecte a su entorno, al mercado, a nivel social, profesional, con los límites dentro de la confidencialidad con los que deben ser tratados por parte de la Administración Tributaria, Art. 95 LGT carácter reservado de los datos con trascendencia tributaria. Este artículo ha sufrido cuatro modificaciones desde la aprobación de la LGT, Ley 58/2003 de 17 de diciembre, la última la Ley 8/2013, introduciendo un nuevo supuesto más como ha sido hecho en cada ocasión, en el cuál la Administración tributaria va a poder ceder datos que detenta, en este caso la cesión de datos en favor de la IGAE, para el control de subvenciones, ayudas públicas con carácter general, y sobre todo para poder controlar el cumplimiento por parte de las Administraciones públicas en cuanto al pago a sus proveedores, esa era la función de la cesión de esa información.

Debemos plantearnos que se entiende por datos con trascendencia tributaria, dado que esta cualidad va a depender de la información que puedan recabar los órganos inspectores

en cuanto a los datos relacionados con obligaciones tributarias no prescritas, como afirma Juan Francisco HURTADO GONZÁLEZ³⁷⁶.

No hay una definición legal de lo que debemos entender por trascendencia tributaria, Pedro Manuel HERRERA MOLINA³⁷⁷, construye una definición sobre “la cualidad de los datos necesarios para una inspección o para el procedimiento de apremio, que reflejen de modo actual la existencia de obligaciones o deberes tributarios de bienes o derechos susceptibles de embargo.” No obstante, hoy nos encontramos con la configuración de un sistema fiscal basado en el cumplimiento de unos deberes de información que se suscriben de acuerdo a unos procedimientos facilitadores de información a través de la relación jurídico tributaria, en la que el contribuyente, y los operadores vinculados con él de forma directa o indirecta deben suministrar datos ante los órganos de gestión, con amplias facultades de investigación y comprobación. Si consideramos la Resolución de 23 de septiembre de 1987, en el considerando 9º, el TEAC entiende por información con trascendencia tributaria aquellos datos que son susceptibles de tener consecuencias jurídicas de forma directa o indirecta, en la aplicación de los tributos, por lo tanto basta con que exista un nexo que no tiene por qué guiarnos exclusivamente a un hecho imponible de cualquier tributo, sino que basta con que pueda ofrecer una información con relevancia en la investigación para el descubrimiento de hechos o circunstancias ignorados por la Administración, o a la determinación de bases total o parcialmente ocultadas por el contribuyente, siendo suficiente que, razonablemente, pueda pensarse en la existencia de una obligación tributaria.

La Audiencia Nacional en el auto de 26 de junio de 1989 define los actos con trascendencia tributaria como “aquellos acontecimientos o circunstancias que determinan el

³⁷⁶ HURTADO GONZÁLEZ, F., en “Límites temporales a la potestad de obtención de información tributaria”, en *Revista Española de Derecho Financiero*, nº 101-104, Ed. Civitas, Madrid 1999, p. 504.

³⁷⁷ HERRERA MOLINA, P.M., *La potestad de información sobre terceros*, Ed. La Ley, Madrid 1996, p. 108.

nacimiento del hecho imponible” excluyéndose las simples expectativas que en el futuro puedan o no derivar en hecho imponible.

Apreciando un concepto restringido, pues la información puede deberse o referirse al cumplimiento de obligaciones formales, y no necesariamente de realización de hechos imponibles concretos y determinados, y no por ello dejar de tener relevancia tributaria.

La AN a partir de la sentencia de 16 de mayo de 1990, entiende por trascendencia tributaria “la cualidad de aquellos hechos o actos que puedan ser útiles a la Administración para, con respecto a los derechos humanos, averiguar si ciertas personas cumplen o no con la obligación establecida en el art. 31.1 de la Constitución Española de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica, y poder, en caso contrario, obrar en consecuencia, de acuerdo con la Ley, postura reiterada en las Sentencias de 8 de marzo de 1994 y de 11 de julio de 1995.

Pasando a un concepto amplio que deja abierta cualquier posibilidad de obtención de información que pueda ser útil para que los órganos de la Administración tributaria – gestión, inspección y recaudación- puedan comprobar la situación tributaria de cualquier sujeto.

En primer lugar se trata de proteger a los sujetos pasivos ante el manejo o manipulación, no autorizada, de sus datos, con especial atención cuando estos datos sean susceptibles de tratamiento automatizado o se encuentren en un soporte susceptible de tratamiento automatizado. Es una forma de protección jurídica ante la potencial agresividad de la intromisión agresiva no autorizada a través de medios informáticos y de las telecomunicaciones, exige una mayor atención a los datos y la información que contiene la documentación.

El derecho a la confidencialidad de los datos tributarios deriva del derecho fundamental a la intimidad recogido en el artículo 18 de la CE, recogido en la LO 5/1992, de 29 de octubre, de tratamiento automatizado de datos de carácter personal, la Directiva

95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de octubre relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de los datos, y con respecto al intercambio de información de aplicación siguiendo la cláusula establecida en los convenios para evitar la doble imposición, así como la Directiva 77/799/CEE, de 19 de diciembre, relativa a la asistencia mutua entre autoridades competentes de los Estados miembros en el ámbito de los impuestos directos.

El derecho fundamental a la protección de datos personales representa un importante límite a la publicación así como al acceso a información por parte de la Administración ya que supone la cesión de datos personales, clientes proveedores, empresas matrices y filiales, establecimientos permanentes.

La protección de datos nace como un derecho a controlar la información frente a tratamientos masivos como la publicidad, por ello es necesario valorar en cada caso el nivel que se puede producir de injerencia en el derecho fundamental a la protección de datos personales, derivado de la clase de publicidad, del tipo de dato al que se tiene acceso, y el interés público real que hay en el acceso a los datos por parte de la Administración tributaria.

La clave está tal y como afirma Antonio TRONCOSO³⁷⁸, tratar de alcanzar este interés público con el menor nivel de injerencia, con la menor restricción posible del derecho fundamental a la protección de datos personales. Es más, tanto el derecho de acceso a la información como el derecho a la protección de los datos han nacido aisladamente como derechos frente a la Administración y, por tanto, como límites al poder público en beneficio de la libertad de las personas.

Nos corresponde ahora tratar de establecer los criterios que resuelvan los conflictos entre ambos derechos. No se trata de limitar la información pública porque exista un interés propio de la Administración, sino porque es necesario proteger los derechos de las personas.

³⁷⁸ TRONCOSO, A. (Director), *Transparencia administrativa y protección de datos personales V Encuentro entre Agencias Autonómicas de Protección de Datos personales*, Ed. Thomson, Madrid 2008, pp. 19 y 20.

La transparencia administrativa equivale, en muchas ocasiones, a hacer transparentes a las personas que trabajan o se relacionan con la Administración. Un acceso indiscriminado a la información administrativa puede suponer una transparencia absoluta no sólo de la Administración sino de los ciudadanos ante la sociedad, lo que vulnera no sólo nuestro derecho fundamental a la protección de datos, sino nuestro derecho a la intimidad, que es un presupuesto para una mínima calidad de vida, para la dignidad y para la libertad personal.

Tenemos que ser conscientes de la ingente cantidad de información de los contribuyentes que maneja la Administración tributaria y la necesidad de poner límites, para garantizar este derecho a la protección de datos personales.

En todo caso como señala Antonio TRONCOSO³⁷⁹, hay que señalar que no basta la presencia de un dato personal para que entre en juego el derecho fundamental a la protección de datos personales. Este derecho no tiene por objeto proteger en todos los supuestos los datos personales.

En cualquier documentación administrativa hay datos personales, y esto no significa que se pueda ejercer en ese caso el derecho fundamental a la protección de datos personales. Este derecho protege las libertades y los derechos fundamentales frente a los tratamientos de datos personales (art. 1 LOPD). Es decir, para que se pueda ejercer un derecho fundamental a la protección de datos personales no basta la presencia e datos de carácter personal: tiene que haber tratamiento de datos personales. Este derecho no protege los datos, ya que el riesgo no es que haya datos, sino que existan tratamientos de datos personales.

3.4.6. Características

Cuatro son las características con las que se delimita la protección de datos:

- Que los datos sean susceptibles de tratamiento o se encuentren en soporte susceptible de tratamiento;

³⁷⁹ *Ibid.*, p. 43.

- Posibilidad de identificar el resultado del tratamiento de los datos –la información como dato elaborado hacia un fin- con el titular.
- El manejo o acceso a los datos sin consentimiento –o sin conocimiento, según los casos- del titular independientemente de que este acceso o manejo sea en forma mal intencionada o no.
- Quién accede y cuando se accede a los datos.

La expresión protección de datos: comprende a los sujetos pasivos titulares de los datos, estos datos pueden ser públicos o privados.

- Públicos: aquellos datos que son conocidos por un número cuantioso de personas sin que el titular pueda saber, en todos los casos, la fuente o la forma de difusión del dato, ni por la calidad del dato, pueda impedir que una vez conocido, sea libremente difundido dentro de unos límites de respeto y de convivencia cívicos, en este sentido serán públicos los datos identificativos, denominación social, domicilio, actividad económica, teniendo en cuenta que la conciencia social es favorable a su publicidad, siendo normal su difusión.
- Privados: aquellos datos que tienen contemplada la obligatoriedad de ser facilitados a la Administración, siendo obligatorio proporcionarlos, o ponerlo en conocimiento de terceros, siendo la conciencia social favorable a impedir su difusión y respetar la voluntad de secreto sobre ellos.

Vemos cómo la diferencia básica entre públicos y privados está basada en el mayor o menor grado de secreto a los que se les somete por parte de la conciencia social, dependiente del dato o datos de que se traten.

Ahora bien los datos privados pueden ser a su vez confidenciales y secretos. Serán confidenciales aquellos datos que el contribuyente pueda proteger de su difusión frente a cualquiera, pero que de acuerdo con un fin determinado, esté obligado –por imperativo legal- a dar periódica o regularmente en cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

Serán secretos aquellos datos que el contribuyente no estará obligado a dar a nadie, salvo causas excepcionales, expresamente establecidas por ley.

En ambos casos, los datos privados estarán sujetos a un régimen especial de protección para ampararlos de cualquier eventualidad que permitiera, sin consentimiento del titular, darlos a conocer a quién no está autorizado para ello. Los datos secretos serán a su vez, reservados, de tal forma que bajo ningún concepto, ni por ningún motivo, está obligado el titular a darlos a conocer a terceros, si no es así su voluntad³⁸⁰.

Expresado de otra forma, podemos decir que los datos son públicos cuando de acuerdo con el valor que les atribuye la conciencia social, son conocidos por cualquiera, y privados aquellos que de acuerdo con ese valor, solamente serán conocidos o por voluntad del titular o en circunstancias especiales establecidas por ley.

Dentro de esta calidad de privados, son confidenciales los que el titular debe proporcionar de forma periódica y regularmente, en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, y secretos aquellos que no está obligado a proporcionar, si no es su voluntad o en casos excepcionales muy específicos y regulados. De estos últimos, señalamos los que hemos denominado reservados que, bajo ningún concepto, el titular estará obligado a entregarlos de forma que se le pueda identificar o asociar con ellos. Datos variados y estructurados, *Big Data*³⁸¹, da y ofrece valor, la forma de trabajo ahora mismo es el trabajo en equipo, teniendo en cuenta el cambio de la sociedad a la hora de interpretar los datos, nos encontramos ante un reto para la sociedad de la información, en que se incorpora la tecnología. Todo lo que hace la empresa es medible, evaluable, en el que la sostenibilidad es uno de los principales retos y objetivos.

³⁸⁰ Vid. FERNÁNDEZ AMOR, J.A., “El carácter reservado de los datos con trascendencia tributaria”, en ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, J., COLLADO YURRITA, M.A., ZORNOZA PÉREZ, J., (directores) Tratado sobre la Ley General Tributaria, Tomo II, Ed. Aranzadi Thomson, Navarra 2010, pp. 195-214.

³⁸¹ Vid. MAYER-SCHÖNBERGER, V., y CUKIER, K., *Big data, la revolución de los datos masivos*, Ed. Turner Noema, Madrid 2013.

Estamos completando la transición desde la sociedad industrial a la sociedad de la información, determinada por la nueva revolución tecnológica, que aunque no afecta sólo a la información, fundamentalmente está marcada por ella.

La Directiva 95/46/CE³⁸² y la LOPD establecen un catálogo de definiciones relacionadas con la terminología empleada por las mismas, a fin de aclarar el sentido que debe darse a determinados términos reiteradamente citados en su articulado, que permiten garantizar una seguridad jurídica en esta materia.

Concepto de dato personal: La LOPD define el dato personal en el Art. 3 apartado a) como: “cualquier información concerniente a personas físicas identificadas o identificables”.

La Directiva 95/46/CE delimita el concepto de persona identificable, al señalar que lo será toda persona cuya identidad pueda determinarse, directa o indirectamente, en particular mediante un número de identificación o uno o varios elementos específicos, característicos de su identidad física, económica, cultural o social.

La Ley Orgánica de Protección de Datos vigente ha entendido que sólo las personas físicas merecían protección frente al tratamiento de datos personales y que las personas jurídicas (corporaciones, sociedades, asociaciones, fundaciones, cooperativas) no merecían tal protección y todo ello sobre la base de que los datos de las personas jurídicas son públicos. Ello no impide que las personas jurídicas puedan encontrar una protección de sus datos personales en ámbitos concretos como en el Código Penal (en el delito de descubrimiento y relevación de secretos mediante el acceso y cesión in consentido de datos de la empresa o la revelación de secretos) o en la normativa de protección de las comunicaciones electrónicas.

La exclusión de las personas jurídicas, con carácter general, del ámbito de la protección de datos de carácter personal, parte de una concepción equivocada en la que se

³⁸² Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 24 de octubre de 1995 relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos.

creo que todos los datos de las empresas y demás personas jurídicas son públicos y en el que se desconoce tanto la existencia de datos que las empresas y personas jurídicas quieren mantener en secreto, de forma reservada y bajo su control, así como que el daño derivado del tratamiento erróneo de los datos es el mismo en las personas físicas que en las jurídicas y que, en consecuencia, deberían de gozar de los mismos derechos de acceso, rectificación y cancelación de los datos, por lo que de cara a futuras modificaciones legales sobre la materia se sugiere una reforma en este sentido.

No obstante, atendiendo a lo dispuesto en el Art. 3 del Código de Comercio, existe la presunción legal de que la publicidad gira en torno al ejercicio de la actividad comercial y mercantil, siendo una escapada de la reserva de la privacidad de los datos relativos al empresario individual en el marco de su actividad mercantil. A ello se unen las exigencias derivadas de la regulación del Registro Mercantil, que añaden valor a la mencionada publicidad de la actividad de empresarios y comerciantes como consecuencia directa de la transparencia de su actividad en el marco de las relaciones económicas a las que se vincula el ejercicio del comercio, Art. 16 del Código de Comercio.

Actualmente las personas jurídicas³⁸³ quedarían excluidas del ámbito objetivo de aplicación de la Ley Orgánica 15/1999, en cuyo artículo primero establece que “la presente Ley Orgánica tiene por objeto garantizar y proteger, en lo que concierne al tratamiento de los datos personales, las libertades públicas y los derechos fundamentales de las personas físicas, y especialmente de su honor e intimidad personal y familiar”, recordando en su artículo 3 a) que se entenderá por datos de carácter personal “cualquier información concerniente a personas físicas identificadas o identificables”. En este mismo sentido se pronuncia el artículo 2 a) de la Directiva 95/46/CE del Parlamento y del Consejo, de 24 de

³⁸³ Vid. CASTÁN TOBEÑAS, J., *Derecho Civil español, común y foral*, Madrid 1955, pp. 297-354, 1ª, 2ª, 9ª, ed.; DE CASTRO Y BRAVO, F., *La persona jurídica*, Madrid 1984, 2ª ed.; FERRARA, F., *Teoría de las personas jurídicas*, Madrid 1929; LACRUZ VERDEJO, J.L., *Derecho Civil, Parte general: Persona jurídica*, Zaragoza 1974.

octubre de 1995, relativa a la Protección de las Personas Físicas en lo que respecta al tratamiento de datos profesionales y a la libre circulación de estos datos.

De dichos preceptos se deduce claramente que la protección conferida por la Ley Orgánica 15/1999 no es aplicable a las personas jurídicas, que no gozarán de ninguna de las garantías establecidas en la Ley, sin perjuicio de que los Tribunales puedan atender las reclamaciones de responsabilidad que pudieran exigirse en el caso de que el uso de información relativa a las empresas les cause algún perjuicio.

En consecuencia, los ficheros que se refieran exclusivamente a personas jurídicas no se encontrarán sujetos al marco regulador establecido por la Ley Orgánica 15/1999. También quedarían excluidos los tratamientos de datos referidos a empresarios individuales conforme a lo previsto en el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de desarrollo de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de datos de Carácter Personal, aprobado por Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre.

Según dispone el mencionado artículo “los datos relativos a empresarios individuales, cuando hagan referencia a ellos en su calidad de comerciantes, industriales o navieros, también se entenderán excluidos del régimen de aplicación de la protección de datos de carácter personal”.

Cabe extraer dos conclusiones determinantes del alcance de lo dispuesto en el artículo 2.3 del Reglamento:

- Cabe considerar que la legislación de protección de datos no es aplicable en los supuestos en los que los datos del comerciante sometidos a tratamiento hacen referencia únicamente al mismo en su condición de comerciante, industrial o naviero; es decir, a su actividad empresarial.
- Al propio tiempo, el uso de los datos deberá quedar limitado a las actividades empresariales; es decir, el sujeto respecto del que pretende llevarse a cabo el tratamiento es la empresa constituida por el comerciante industrial o naviero y no el empresario mismo que

la hubiese constituido. Si la utilización de dichos datos se produjera en relación con un ámbito distinto quedaría plenamente sometida a las disposiciones de la Ley Orgánica.

Se deberá preparar y conservar la documentación comprobatoria relativa a cada tipo de operación con entidades vinculadas, con la que se demuestre que están acordes con los precios o márgenes de utilidad en operaciones comparables no vinculadas. Comprende la información básica, información adicional, e información útil³⁸⁴.

Una vez analizados estos aspectos, estaríamos en condiciones de analizar completamente la decisión de producción óptima³⁸⁵ a corto plazo, siguiendo a Paul R., KRUGMAN, Robin WELLS, y Martha L., OLNEY³⁸⁶, necesitaríamos analizar dos casos:

- Cuando el precio de mercado es inferior al coste variable medio mínimo: el precio que recibe la empresa no cubre su coste variable por unidad de producto. Una empresa en esta situación debería dejar de producir inmediatamente. ¿Por qué? Porque no hay ningún nivel de producción para el que el ingreso total de la empresa cubra sus costes variables, es decir, los costes que se pueden evitar si no se produce. En este caso la empresa maximiza sus beneficios si no produce ninguna unidad de bien; de hecho, lo

³⁸⁴ *Información básica*: Detallar las empresas asociadas que participan en las operaciones vinculadas. Explicar las transacciones entre entidades vinculadas. Discriminar las funciones efectuadas. Aportar información derivada de empresas independientes que efectúen operaciones similares. *Información adicional*: Naturaleza y condiciones de las transacciones. Condiciones económicas y naturaleza de los bienes que intervienen en las transacciones. Como se distribuyen los productos y servicios de las operaciones controladas entre las empresas asociadas. Cambios en las condiciones de operación o nuevas negociaciones respecto de acuerdos existentes. Descripción de las circunstancias de cualquier transacción conocida entre la empresa y una parte no relacionada, que sean similares a las efectuadas con la empresa vinculada. Lista de compañías conocidas comparables, efectuando transacciones similares a las transacciones controladas. *Información útil*: Descripción del negocio. Estructura de la organización. Propiedad de las acciones y las relaciones dentro del grupo económico. Cuantía de las ventas y de los resultados de las operaciones en períodos anteriores a las transacciones que se están analizando. Volumen de transacciones con empresas asociadas. Información sobre precios, incluyendo estrategias de negocio, circunstancias especiales. Estrategia de negocio según el tipo de empresa. Condiciones industriales y comerciales que afecten a la empresa. Información sobre funciones efectuadas, tomando en consideración los activos utilizados y los riesgos asumidos. Información financiera.

³⁸⁵ Vid. VILLALBA VILA, D., "El presupuesto de producción óptimo: Determinación de costes por producto y por secciones, funciones de coste y de oferta", en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 27, septiembre-diciembre 1978, Ed. ESIC, Madrid 1978, pp. 145-166.

³⁸⁶ KRUGMAN, P.R., WELLS, R., OLNEY, M.L., *Fundamentos de Economía*, Ed. Reverté, Barcelona 2008, pp. 198-199.

que consigue con ello es minimizar sus pérdidas. Aún incurrirá en un coste fijo a corto plazo, pero al menos no incurrirá en coste variable alguno.

- Cuando el precio de mercado es superior o igual al coste variable medio mínimo: la empresa debe producir a corto plazo. En este caso la empresa maximiza sus beneficios –o minimiza sus pérdidas- eligiendo el nivel de producción al que su coste marginal es igual al precio de mercado.

Siguiendo a Alfredo GARCÍA PRATS³⁸⁷, en referencia a la normativa española, podemos afirmar que contiene requisitos específicos en cuanto a la documentación de las operaciones internacionales entre entidades vinculadas que permitan justificar el precio convenido entre las partes, lo que, unido a la traslación de carga de la prueba³⁸⁸, la Administración puede modificar la base imponible del contribuyente a través de correcciones valorativas, convierte la tarea de la administración de demostración del diferimiento o la tributación menor en España en una tarea ardua.

La documentación debe ser la prueba, de tal forma que se halla directamente vinculada con el relato de los hechos que se debaten en el procedimiento de verificación, no hay más hechos que los que son probados, por lo tanto no hay mayor empeño que alegar, demostrar, probar, poner énfasis en la destrucción o desacreditación de la prueba para aquél que sostiene que, bien los hechos no existieron, no hay actividad económica, no hay gastos deducibles, que se vinculen a la actividad, bien los hechos no existieron, o que no han sucedido tal y como sostiene la documentación, o que no está motivado, suficientemente documentado, en aras a las exigencias del Principio *Arm's Length*.

³⁸⁷ GARCÍA PRATS, F.A., “Los precios de transferencia: su tratamiento tributario desde una perspectiva europea”, en *Documentos de Trabajo*, Doc. N° 9/05 Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 2005, p. 27.

³⁸⁸ HILLMAN, G., “Transfer Pricing”, en *The OFC Report 2007*, Ed. Campden, Londres, Reino Unido 2007, p. 14: “*The change in the burden of proof is probably the most significant change. In the past, even in jurisdictions with transfer pricing rules, the burden of proof lay with tax authorities to demonstrate that the transfer pricing arrangements adopted by companies were not arm's length. This proved difficult in practice. The change places the emphasis on companies to demonstrate why their approach is arm's length and to document their reasons for reaching this conclusion. Additionally, the transfer pricing documentation requirements provide tax authorities with easily accessible material that sets out in some detail the transfer pricing arrangements of the group. The fact that such material is (or should be) available has increased the likelihood that a transfer pricing enquiry will be launched because it has reduced the practical burden placed on the tax authorities that often acted as a deterrent in practice to the initiation of such enquiries.*”

Los órganos de gestión no entran cuando hay una actividad económica, mientras que los órganos de inspección sí que van a profundizar en la sustancia sobre la actividad económica desarrollada.

La normativa española exige la aportación de dicha documentación para el caso en que la empresa solicite un acuerdo previo sobre precios de transferencia³⁸⁹, lo que todo induce a que sea dicha documentación la que se tome como guía para la documentación genérica de los precios de transferencia de las empresas multinacionales con actividad en España.

Con anterioridad, en el proyecto de regulación del Reglamento del IRNR de 2004, fue excluido debido al dictamen desfavorable del Consejo de Estado que estimó que dicha obligación de documentación debía contenerse en una norma de rango legal. Ahora tenemos una regulación sobre deberes de documentación en los precios de transferencia, que permite la gestión del riesgo y la planificación fiscal, basada en la necesidad de utilizar los métodos admitidos en materia de precios de transferencia. No obstante, se deben incluir las funciones ejercidas y los riesgos asumidos “en cuanto afecten directa o indirectamente a las operaciones realizadas”, sin aclarar cuando afectan, dejando también esa afectación a la libre apreciación de la Administración, en lo relativo a patentes, marcas y nombres comerciales.

El objetivo del contribuyente es el ahorro económico, no el abuso de las formas, solamente la búsqueda de un beneficio económico financiero sostenible, buscando la razón económica.

Llegado el caso, cabría plantearse si la fijación de los precios de transferencia puede considerarse como una ayuda de Estado, ayuda selectiva, otorgada por el Estado o por fondos estatales, si consiste también en un si no pagas, en tanto que no recibe.

³⁸⁹ Art. 19 RIS. Vid. VAN HERKSEN, M., “There’s an APA in your future!”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, mayo 2007, vol. 8, nº 5, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 3-9.

Junto a la diligencia de la Administración para cobrar una deuda sino hace lo posible para cobrarlo. Distorsionando la competencia, produciendo diferencias en el comercio y en el intercambio intracomunitario.

Puede favorecer objetivos y fines. No es distorsión, y por tanto no sería ayuda de Estado, cuando la ventaja de la ayuda sea considerada de mínimos³⁹⁰, 200.000 € en tres años y 100.000 € si es para el sector transporte por carretera. Por lo tanto, hay que evitar todo tipo de distorsiones que puedan afectar al libre mercado, y que puedan dar lugar a una competencia desleal.

En cuanto a los motivos económicos, la fiscalidad incide en las decisiones que toman las empresas, siendo en sí un motivo económico coherente. La empresa trata de obtener una mejor situación fiscal sin eludir ningún impuesto, teniendo el negocio su causa, evitando la doble imposición fiscal. Por ejemplo, cabe acudir, en cada caso, bien a la sección 6662 del IRC³⁹¹, Código de rentas internas norteamericano, a las Directrices de la OCDE, a las

³⁹⁰ Reglamento CE 1998/2006 de la Comisión, de 15 de diciembre de 2006, relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado a las ayudas de *minimis*. Disponible en internet, 25 de julio de 2011, 20:26H PM: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:379:0005:0010:ES:PDF>>.

³⁹¹ *Section 6662 of the Internal Revenue Code of 1986 (relating to imposition of accuracy-related penalties)*. La sección 6662(e) exige a los contribuyentes la preparación de la información que analice los precios de transferencia, al término del ejercicio fiscal. La legislación del Tesoro, bajo la sección 6662(e) establece dos clases de documentación: principal y de fondo, la distinción es relevante para cumplir con los deberes de documentación. La documentación principal contiene:

- Descripción de las operaciones, incluyendo análisis legal, económico y fiscal, análisis funcional.
- Descripción de la estructura de la entidad, incluyendo las filiales, extranjeras y nacionales.
- Documentación requerida por la Sección 482, incluyendo los acuerdos que establecen las operaciones vinculadas.
- Descripción del método seleccionado, y la base seguida para establecer el mejor método.
- Descripción de otros métodos tenidos en cuenta y la motivación de porque no han sido utilizados en la determinación del precio.
- Identificación y descripción de las operaciones vinculadas.
- Descripción de los comparables utilizados, como han sido valorados, y posibles ajustes económicos realizados con relación a la información declarada.
- Explicación del análisis económico y proyecciones utilizadas para hallar el precio *arm's length*
- Descripción o resumen de cualquier información relevante que el contribuyente haya obtenido una vez concluido el ejercicio fiscal, pero antes de la presentación de la declaración del impuesto.
- Índice de la documentación principal y accesoria, descripción de los contenidos que sustentan la política de precios de transferencia de la entidad.

La documentación accesoria, consolida la documentación principal. Incluye la documentación requerida por la legislación del Tesoro, Sección 1.6038^a-3(c) (libros originales que referencia las transacciones, cuenta de pérdidas y ganancias, precios, facturas, análisis funcional).

Directrices de la Asociación de las Administraciones tributarias del Pacífico³⁹²; o bien a las reglas de cada jurisdicción.

Adjuntamos la documentación necesaria, documentación relativa al grupo al que pertenece el obligado tributario. (Se exime a los grupos en régimen de consolidación fiscal). Es un documento común a todo el grupo que normalmente preparará y conservará la entidad dominante del grupo. En esta documentación se incluirá información sobre su objetivo:

- a) Estructura jurídica del grupo.
- b) Identificación de las entidades que componen el grupo.
- c) Estructura organizativa y operativa.
- d) Identificación de socios y administradores de las sociedades del grupo.
- e) Descripción de las operaciones vinculadas.
- f) Política del grupo en relación a precios de transferencia.
- g) Funciones asumidas por las sociedades del grupo que afectan a la empresa.
- h) Riesgos asumidos por diversas sociedades del grupo.
- i) Relación de marcas, patentes de invención, modelos de utilidad e intangibles del grupo.
- j) Existencia de acuerdos de reparto de costes o de prestación de servicios entre sociedades del grupo.
- k) Existencia de acuerdos previos de valoración, solicitados a la Administración Tributaria.
- l) Memoria anual del grupo o de la sociedad dominante.

Documentación específica del obligado tributario. Comprende la información específica de las operaciones vinculadas realizadas por el obligado tributario durante el período impositivo, incluyendo entre otros:

³⁹² *IRS News Release, IR-2003-32*, Ed. BNA International, EE.UU. 12 de marzo de 2003. Vid. *BORKOWSKI, S.C.*, “The history of PATA and its effect on advance pricing arrangements and mutual agreement procedures”, en *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 17, nº1, 2008, pp. 31-50.

- a) Identificación de las personas o entidades con las que se han realizado operaciones vinculadas.
- b) Descripción de las operaciones vinculadas realizadas, e importe de las mismas.
- c) Análisis de comparabilidad realizado³⁹³.
- d) Métodos de valoración de las operaciones vinculadas elegidos.
- e) Criterios de reparto de gastos en prestaciones de servicios.

No será necesaria la documentación del grupo ni del obligado tributario en los siguientes casos:

- Empresas de reducida dimensión cuya cifra de negocios en el período impositivo (no en el anterior), sea inferior a 10 millones de euros, siempre que el total de operaciones vinculadas del período no supere el importe conjunto de 250.000€ a valor de mercado. (Excepto operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas residentes en paraísos fiscales).
- Todos los sujetos pasivos en relación exclusivamente a aquellas operaciones que realizadas con la misma persona o entidad no superen el importe total de 250.000€ de valor de mercado en el período impositivo. (Excepto operaciones con paraísos fiscales, de personas físicas en estimación objetiva con sociedades en las que participen al menos en un 25% del capital social, las operaciones de transmisión de negocios, valores o participaciones que no coticen, y la transmisión de bienes inmuebles o intangibles).

La documentación necesaria deberá estar a disposición de la Administración Tributaria a partir de la finalización del plazo voluntario de declaración, normalmente para

³⁹³ Vid. FRIS, P., y GONNET, S., “The State of the Art in Comparability for Transfer Pricing”, en *International Transfer Pricing Journal*, marzo abril 2010, IBFD, Ámsterdam 2010, pp. 99–106. Disponible en URL: <http://www.nera.com/nera-files/PUB_ITPJ_MarApr2010.pdf>; GONNET, S., STARKOV, V., MAITRA, M., “Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing economies” en *Transfer Pricing International Journal*, número especial abril 2014 Ed. Bloomberg BNA, EE.UU. 2014, pp. 4–12.

cada ejercicio fiscal, desde el 25 de julio del siguiente año, si el ejercicio de la entidad coincide con el año natural.

El incumplimiento de la obligación de documentación o el cumplimiento incorrecto, se califica de infracción tributaria, configurándose como infracción grave, teniendo previstas sanciones pecuniarias que pueden oscilar entre los 1.000 € y los 20.000 €.

3.5. Componentes en la elaboración de la documentación

Para un satisfactorio cumplimiento de los deberes de documentación, intervienen los siguientes aspectos:

- En primer lugar y como aspecto fundamental, el cumplimiento del Principio *Arm's Length* o de plena concurrencia, a través de la consecución mediante una adecuada selección del método, teniendo en cuenta con la motivación, el coste fiscal mínimo para cualquier operación vinculada.
- La seguridad jurídica sobre la que debe construirse técnicamente todo el proceso.
- Salvar la incertidumbre que pueden ocasionar los numerosos cambios legislativos.
- Alcanzar una máxima rentabilidad en la inversión sobre la que recaiga la operación vinculada.
- Adaptabilidad, en el caso de ser necesaria una nueva estructura en la organización de los procesos en la entidad.
- Movilidad de los recursos aplicados.

Todos estos factores han de ser considerados como los aspectos generales que intervienen en la documentación de las operaciones vinculadas.

Sin embargo, cada operación, cada inversión es distinta y a los anteriores aspectos es necesario incluir todos los factores tanto objetivos como subjetivos que puedan aparecer puntualmente en cada caso concreto.

Nos encontramos:

- A escala comunitaria (Instituciones de la UE):

- Limitación preventiva: medidas contra la competencia fiscal perniciosa³⁹⁴.
- Código de conducta³⁹⁵.
- Aplicación al ámbito fiscal de las normas sobre Ayudas de Estado.
- Perfeccionamiento del intercambio de información/transparencia³⁹⁶.
 - A escala nacional:
 - o Medidas contra la “deslocalización” de actividades.
 - o La erosión de bases nacionales.
 - o Reglas de precios de transferencia, revisión en el futuro si se aprueba la base imponible común consolidada³⁹⁷. Si erosionan bases imponibles, por cambio de negocio ficticio, no real.

Las mejoras de gestión fiscal de grupos plurinacionales, independientemente de su residencia, se están realizando trabajos para la creación de una Base Imponible Común Consolidada en la UE, que permita resolver cuestiones tales como el ajuste bilateral, que actualmente cabe vía procedimiento amistoso, comprobar por parte de la Administración, si la otra Administración ha realizado de forma correcta el cálculo, no siendo una discrecionalidad por su parte, cabe tener presente que hay administraciones muy agresivas al respecto.

Dos son los componentes que han de tenerse en cuenta en el momento de realizar la documentación de las operaciones vinculadas:

³⁹⁴ Vid. LAMPREAVE MÁRQUEZ; P., *La Competencia Fiscal Desleal en los Estados Miembros de la Unión Europea*, Ed. Aranzadi, Navarra 2010.

³⁹⁵ Vid. LAMPREAVE MÁRQUEZ; P., *La Competencia Fiscal Desleal en los Estados Miembros de la Unión Europea*, Ed. Aranzadi, Navarra 2010, pp. 68-69.

³⁹⁶ Vid. LAMPREAVE MÁRQUEZ; P., *La Competencia Fiscal Desleal en los Estados Miembros de la Unión Europea*, Ed. Aranzadi, Navarra 2010, p. 70.

³⁹⁷ CID-HARGUINDEY ROMERO, A., y GARCÍA-ROZADO GONZÁLEZ, B., “La Base Imponible Común Consolidada”, en *Cuadernos de Formación*, Colaboración 03/07. vol. 3/2007, Ed. IEF, Madrid 2007, pp. 47-63. “Uno de los principales objetivos de la Unión Europea es, sin duda, convertirse en la zona económica más competitiva del mundo, para lo cual resulta absolutamente necesaria la existencia de unas reglas comunes sobre la tributación empresarial, algo que se echa de menos en el Mercado Interior, frente a nuestros principales competidores de EEUU y Japón. [...] El informe Bolkestein [SEC(2001) 1681], relativo a la tributación de las sociedades en el Mercado Interior, recogen las principales conclusiones y las bases que ponen en marcha el ambicioso proyecto en la Unión Europea sobre el establecimiento de una Base Imponible Común Consolidada, que constituyen el objetivo del presente trabajo. Se pretende establecer aquí, por tanto, el avance de la Comisión sobre la CCCTB y las conclusiones hasta ahora obtenidas.”

- Determinar la vía más adecuada para conseguir el mínimo coste fiscal al llevar a cabo dicha operación.

Esto permite conocer tanto el origen de la operación, procedencia, de los recursos por ejemplo, como el destino, el lugar, país destinatario de los mismos, hallando de esta forma la vía que permite reducir al mínimo el coste fiscal de la inversión realizada en la operación vinculada.

- Determinar la nueva estructura que ha de revestir el grupo empresarial para conseguir el objetivo de minimizar las cargas fiscales. Esto se consigue a través de un estudio de las ventajas ofrecidas en este sentido por los diferentes países.

Ambos componentes se consideran perfectamente compatibles y permiten, en definitiva, alcanzar el objetivo de asegurar la máxima rentabilidad de una inversión mediante el cuidado equilibrio de ventaja fiscal-costes.

En el siglo XXI, se ha producido un cambio significativo en la inversión directa en España, así en 1996 cambia la tendencia, las inversiones españolas en el exterior superan a las extranjeras en España.

Los importes de las inversiones se incrementan en ambos sentidos, en el año 2000, España es el 6º país inversor mundial. Se producen cambios en la cultura fiscal: hasta 1996, las inversiones en las filiales de las empresas multinacionales se caracterizan por la defensa de los criterios de la matriz, poco riesgo en precios de transferencia, retenciones y deducibilidad sobre *royalties*³⁹⁸, asistencia técnica, *management fees* – con la problemática de precios o la justificación del gasto-, etc.

Tanto se ha incrementado la inversión española en el exterior, a través de los incentivos a la inversión exterior, exenciones en dividendos y plusvalías extranjeras, amortización del fondo de comercio financiero, deducciones a la actividad exportadora, inversión en filiales y sucursales, fomento del comercio exterior, hasta tal punto que las

³⁹⁸ Vid. RIBES, A., “Recent Application of the Dynamic Interpretation for Royalties by the Spanish Tax Administration”, en *Intertax*, vol. 38, nº 1, enero 2010, EE.UU. 2010, pp. 21-30.

entidades planifican su estructura inversora, hay una reestructuración en la cadena de suministro, tendencia hacia una política de expatriación del personal, la incentivación de la internacionalización de los empleados y directivos es clave para la empresa española con profesionales bien formados y con experiencia internacional, oportunidades de movilidad para directivos y empleados, la encontramos por ejemplo en la exención de 60.100 € al año, por trabajos realizados en el extranjero, tal y como recoge el Art. 7 p) LIRPF, exención complemento destino extranjero, indemnización por traslado. Incluso por otra parte, tributación de impatriados como no residentes.

Teniendo una gran importancia la documentación de los precios de transferencia, asumiendo las obligaciones de valorar las transacciones a mercado, la elección del método de valoración, y más en concreto, la documentación de los métodos y procedimientos, se ha convertido en uno de los pilares centrales de la sustentación de las operaciones vinculadas. Estableciendo la legislación sanciones por no documentar, y posibles sanciones por ajustes. La inquietud por la documentación en los precios de transferencia se debe a la desorientación que se vive en nuestros días, ante lo que debe entenderse por la presentación de una documentación correcta y acorde por parte de las empresas.

Del análisis que a continuación realizamos puede verse la importancia que el régimen sancionador confiere a la correcta documentación de las operaciones vinculadas, basado en la ausencia, falsedad o inexactitud de la documentación.

La empresa actual que se desenvuelve en el entorno de la economía globalizada en la que estamos inmersos del conocimiento, abarca una amplia gama de ventajas competitivas.

Siguiendo a Theodore W. SCHLIE³⁹⁹: “Si nos preguntamos por qué los clientes eligen determinados productos o servicios, se nos ocurren varias razones genéricas: el precio es menor, la calidad es mayor, la disponibilidad es más rápida o la modalidad justo a tiempo es más confiable, el servicio al cliente es mejor, el atractivo es mayor, el

³⁹⁹ SCHLIE, T.W., “La contribución de la tecnología a la ventaja competitiva”, en *Manual de Gestión en Tecnología*, Ed. McGraw Hill, Colombia 1999, p. 144.

conocimiento es mayor, la estabilidad de las relaciones a largo plazo es importante, o bien existen otras razones sociales, psicológicas e ideológicas.”

De tal forma que hay que encontrar la propia ventaja diferencial frente a la competencia, en particular la capacidad de crear, innovar y evolucionar, no es sólo invertir en algo nuevo, sino también mejorar lo existente, crear nuevos productos, introducirse en nuevos mercados, no obstante, si se penetra en un mercado demasiado grande para la cantidad de recursos a su disposición, el mensaje puede perderse, el esfuerzo de publicidad puede desaparecer, el mensaje no se divulgará, pero el fenómeno de la «deslocalización» de las empresas, es uno de los retos prioritarios para la Economía española, mejorar los índices de productividad, en un mundo globalizado, el reto al que se enfrenta la empresa de los países desarrollados es competir con la pujanza de algunas zonas del planeta en vías de desarrollo y de innovación tecnológica, la innovación supone transformar la empresa para crear valor añadido.

La globalización⁴⁰⁰ es una realidad, la influencia de las empresas⁴⁰¹, y países en nuestra cultura y costumbres, el hecho de compartir métodos y puntos de vista, hace que cada día los diseñadores piensen de una forma más homogénea, más parecida y que cada vez sea más difícil determinar el origen de un diseño, de un producto, ya sea nacional o internacional.

⁴⁰⁰ BOKOBO, S., “Globalización y Derecho Tributario: una aproximación”, disponible en internet: <http://www.uam.es/otros/afduam/pdf/9/095_112%20susana%20bokobo.pdf>. Vid. GÓMEZ, F., ENCISO, M., EMALDI, A., (Eds.), *Globalización y Derecho*, Ed. Deusto, Bilbao 2013.

⁴⁰¹ En 1991, FONTÁN, P., y FULLAT, O., *Ética y Moral política*, Ed. Vicens-vives, Barcelona 1991, p. 180: “El nuevo imperialismo de las sociedades multinacionales. En la actualidad la mayoría de las grandes empresas y entidades económicas son firmas multinacionales que extienden sus mercados de forma a veces harto sorprendente por las distintas naciones del mundo. En 1977, había ya alrededor de 10.000 firmas multinacionales, las más importantes y poderosas de las cuales son de origen americano. Las multinacionales cubren ya el 30% de la producción del mundo no socialista. La extraordinaria concentración de poder que dichas empresas han acaparado les permite manipular fácilmente, en función de sus intereses, las distintas dimensiones de la vida humana. Pueden presentar un verdadero obstáculo para la libertad de las personas y el aumento de la calidad de vida de los pueblos, dado que lo único que les interesa es el beneficio económico que obtienen. Consiguientemente, actúan, en ocasiones, en contra de las necesidades de los consumidores que se ven obligados, con frecuencia, a aceptar productos prohibidos en otros países por no requerir suficientes garantías higiénicas, o a consumir sin saberlo el mismo producto fabricado por la misma firma bajo nombres diferentes.”

El capitalismo de las sociedades multinacionales. En la actualidad la mayoría de las grandes empresas y entidades económicas son firmas transnacionales que extienden sus mercados de forma a veces harto sorprendente por las distintas naciones del mundo. En 1977, había ya alrededor de 10.000 firmas multinacionales, las más importantes y poderosas de las cuales son de origen americano.

Las multinacionales cubren ya el 30% de la producción del mundo no socialista. La extraordinaria concentración de poder que dichas empresas han acaparado les permite manipular fácilmente, en función de sus intereses, las distintas dimensiones de la vida humana. Pueden presentar un verdadero obstáculo para la libertad de las personas y el aumento de la calidad de vida de los pueblos, dado que lo único que les interesa es el beneficio económico que obtienen. Consiguientemente, actúan, en ocasiones, en contra de las necesidades de los consumidores que se ven obligados, con frecuencia, a aceptar productos prohibidos en otros países por no requerir suficientes garantías higiénicas, incluso a consumir sin saberlo el mismo producto fabricado por la misma firma bajo nombres diferentes.

Señala Mayra O. LUCAS MÁS⁴⁰²: “Resulta innegable la importancia actual y creciente que tienen los precios de transferencia en la economía. Así lo demuestra el hecho de que más del 30 por cien de las transacciones comerciales a nivel internacional tiene lugar entre empresas vinculadas. En este sentido, en 1997, ascendían ya a 44.000 el número de empresas multinacionales activas, con más de 280.000 filiales repartidas por todo el mundo y en los tres últimos años, se ha duplicado y cuádruplicado, respectivamente. Este fenómeno tiene por causa el incesante proceso de globalización de las inversiones y del comercio internacional⁴⁰³.”

Se ha dado una reasignación de la producción hacia otros países que ofrecen mejores condiciones en lo referente a los costes de producción, las infraestructuras o el coste de la

⁴⁰² LUCAS MÁS, M.O., *Los sistemas de precios de transferencia en perspectiva impositiva y aduanera: análisis y posibles vías de conciliación*, Ed. IEF, Madrid 2008, p. 13.

⁴⁰³ Cfr. SIERRALTA RÍOS, A., *Teoría evolutiva del comercio internacional*, Ed. ESAN, Perú 2014.

mano de obra y su capacitación. Incluso la menor presión fiscal ha jugado un papel importante en la deslocalización de empresas. Por otra parte, a nivel organizativo se ha producido un replanteamiento en la técnica de penetración de mercados y una centralización de tareas, acompañado de una reestructuración de las organizaciones empresariales.”

El efecto de la globalización sobre los sistemas tributarios es cada vez mayor, se preguntan Miguel Ángel CAAMAÑO ANIDO y José Manuel CALDERÓN CARRERO⁴⁰⁴.

El efecto de la globalización y las tecnologías cambian radicalmente los modelos de negocio, la globalización entendida como el proceso por el que la empresa construye cualquier parte de su cadena de valor en cualquier geografía del mundo guiada por el *driver* de la eficiencia (valor al menor coste posible), tal y como se pone de manifiesto en los estudios realizados por la OCDE, midiendo la cadena de valor, TiVA -*Trade in Value Added*-⁴⁰⁵ cadenas globales de creación de valor por motivos logísticos, distribución, no por motivos fiscales, aunque puede también haber oportunidades fiscales.

De tal forma que la libertad de movimiento de personas, mercancías y capitales es hoy mayor, un hecho cada vez más influyente en la toma de decisiones de la empresa multinacional⁴⁰⁶, y la herramienta más eficaz para adaptarse a este nuevo escenario cambiante es la innovación, de tal forma que diferencia al producto, bien o servicio, y motiva un precio distinto al comparable de la competencia, que es preciso documentar en las operaciones vinculadas.

Las entidades se trasladan a regiones⁴⁰⁷ del planeta con costes mucho más reducidos y unos recursos humanos crecientemente cualificados, el análisis que realiza el consejero delegado, el órgano de administración, sobre cómo tomar las decisiones de inversión

⁴⁰⁴ CAAMAÑO ANIDO, M.A., CALDERÓN CARRERO, J.M., “Globalización Económica y Derecho Tributario: ¿Hacia un nuevo Derecho Tributario?”, en *Anuario da Facultade de Dereito*, Universidad de La Coruña, 2002, pp. 179-209. Disponible en URL. <<http://ruc.udc.es/dspace/bitstream/2183/2156/1/AD-6-8.pdf>>.

⁴⁰⁵ Vid. <<http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>>.

⁴⁰⁶ Vid. LI, J., “Transfer Pricing Audits in Australia, China and New Zealand: A Developed VS. Developing Countries Perspective”, en *International Tax Journal*, otoño 2006, EE.UU. 2006, p. 28.

⁴⁰⁷ Vid. AA.VV., *Social Regionalism in the Global Economy*, Ed. Adelle Blackkett y Christian Lévesque, Routledge, Nueva York 2011.

correctas, puede ser la parte más compleja del trabajo, es positivo invertir en un determinado país, cuáles son las tasas de retorno, ROI⁴⁰⁸, conocer el riesgo país que existe, que ha hecho la competencia, ha tomado una decisión semejante, debemos invertir en una sede nueva en el extranjero, debemos exportar productos, pero también servicios, tecnología, “*Know how*”, cuál es el coste a medio o corto plazo, es bueno para nuestros clientes, puede ayudar a mejorar la productividad de la empresa, toma de decisiones sobre qué y cuantos mercados abordar, cómo entrar en ellos, qué tipo de forma societaria, entidad, adoptar allí, todo en un momento en el que el capital se ha vuelto escaso, y con la volatilidad de los tipos de interés, ahora en unos escenarios con posibilidades de deflación, en función del área incluso estanflación.

En la toma de decisiones⁴⁰⁹ de inversión, intervienen factores de todo tipo, económico, sociales, políticos, son procesos cada vez más tensos, y como no podía ser menos, dentro de la economía de opción⁴¹⁰, el asesoramiento tributario⁴¹¹ desempeña un papel importante, el objetivo es el ahorro económico no el abuso de las formas, ni el abuso del derecho, ni el abuso de posibilidades, sólo la búsqueda de un beneficio económico financiero sostenible, buscando la razón económica, frente a la norma anti abuso.

⁴⁰⁸ FRIEDLOB, G.T., SCHLEIFER, L.L.F., y PLEWA, F.J., *Essentials of Corporate Performance Measurement*, Ed. Wiley, Nueva York 2002, pp. 146-153, en la p. 153 señalan: “*The use of RPI to control and evaluate performance for an investment center can be a great idea. However, it is important to make sure that investment centers have certain characteristics. The center should be an independent operating center with the manager in a position to make most of the operating decisions. The center should be free to buy and sell wherever the manager thinks is most efficient and effective. The center’s costs and revenues should be separable from the rest of the company in order to determine the segment’s profit. In situations where investment centers within a company buy and sell to each other, it is necessary to set appropriate prices for these exchanges. Such transfer prices can be determined in a variety of ways, including use of market prices, marginal costs, full costs, and costs plus markup.*”

⁴⁰⁹ AMIR, O., y ARIELY, D., “Decisions by Rules: The Case of Unwillingness to Pay for Beneficial Delays” en *Journal of Marketing Research*, vol. XLIV, febrero 2007, Ed. American Marketing Association, EE.UU. 2007, pp. 142-152.

⁴¹⁰ NEIGHBOUR, J., “Transfer pricing: Keeping it at arm’s length”, en *OECD Observer*, 23/04/2002, Ed. OECD Centre for Tax Policy and Administration, París 2002. Acceso en internet, 28/08/2011, 19:55H PM: <http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/670/Transfer_pricing:_Keeping_it_at_arms_length.html>.- “*Transfer pricing are useful in several ways. They can help an MNE identify those parts of the enterprise that are performing well and not so well. And an MNE could suffer double taxation on the same profits without proper transfer pricing.*”

⁴¹¹ Vid. SÁNCHEZ LÓPEZ, M.E., “La planificación fiscal”, en COLLADO YURRITA, M.A., LUCHENA MOZO, G.M., y SÁNCHEZ LÓPEZ, M.E., (Directores), en *Internacionalización de las inversiones*, Ed. Bosch, Barcelona 2009, pp. 523-575.

3.6. Requisitos en la elaboración de la documentación

3.6.1. Documentación específica del grupo al que pertenezca el contribuyente

Los elementos objetivos a tener en cuenta en los deberes de documentación, se han inspirado en los trabajos realizados por el Código de Conducta de la Unión Europea, resolviendo la problemática de encontrarnos con diferentes reglas de documentación en los estados miembros, realizando una homogeneización en la UE, propone dos niveles de documentación, con el fin de facilitar su cumplimiento y reducir los costes para las empresas multinacionales, por un lado el *Masterfile*⁴¹², común a todos los Estados miembros de la Unión⁴¹³, y por otro, una serie de medidas específicas que cada Estado puede requerir a sus contribuyentes.

El concepto de *Masterfile* consiste en requerir una documentación uniforme, centralizada, de forma común para todos los Estados miembros, junto con una serie de documentación estandarizada a nivel local de cada Estado.

El *Masterfile* debe contener unos mínimos, y el *Specific file* la documentación propia del territorio en el que se encuentra la empresa.

La documentación común a todos los Estados miembros de la UE, *Masterfile*, incluye:

- La estructura organizativa del grupo desde una perspectiva legal y operacional.
- Identificación de las empresas asociadas que realizan operaciones vinculadas dentro de la UE.
- Una descripción general de las operaciones vinculadas dentro de la UE, incluyendo el tipo de transacciones, el flujo de facturación y sus valoraciones.
- Una descripción general de las funciones realizadas y los riesgos asumidos incluyendo los posibles cambios respecto a años anteriores.

⁴¹² Vid. *Resolution of the Council and of representatives of the governments of the member States, meeting within the Council, of 27 June 2006 on a code of conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union* (EU TPD) (2006/C 176/01). Ejemplo de *Masterfile*: <<http://www.ciss.es/publico/demos/DemoSupPracDocOpVinc.pdf>>.

⁴¹³ Vid. SOLILOVÁ, V., “Transfer pricing rules in EU member states”, en *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, vol. 58, nº 3, 2010, República Checa 2010, pp. 243-250.

- Propiedad de los intangibles y cánones pagados y recibidos.
- Descripción general de las políticas de precios de transferencia del grupo.
- Compromiso de las compañías del grupo de proporcionar en un tiempo razonable de acuerdo con su normativa interna cualquier información adicional que pueda ser requerida por las autoridades tributarias.
- Lista de los acuerdos para compartir determinados gastos con empresas del grupo – *Cost Sharing Agreements*-, acuerdos previos de valoración –APA´s-, y consultas realizadas por cualquier miembro del grupo residente en la UE.

Artículo 15 RIS. “Documentación específica del grupo al que pertenezca el contribuyente. 1. La documentación relativa al grupo, a que se refiere la letra a) del apartado 2 del artículo 13 de este Reglamento, deberá comprender: a) Información relativa a la estructura y organización del grupo: 1º. Descripción general de la estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo, así como cualquier cambio relevante en la misma. 2º. Identificación de las distintas entidades que formen parte del grupo. b) Información relativa a las actividades del grupo:

1º. Actividades principales del grupo, así como descripción de los principales mercados geográficos en los que opera el grupo, fuentes principales de beneficios y cadena de suministro de aquellos bienes y servicios que representen, al menos, el 10 por ciento del importe neto de la cifra de negocios del grupo, correspondiente al período impositivo. 2º. Descripción general de las funciones ejercidas, riesgos asumidos y principales activos detentados por las distintas entidades del grupo, incluyendo los cambios respecto del período impositivo anterior. 3º. Descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia que incluya el método o métodos de fijación de los precios adoptados por el grupo, que justifiquen su adecuación al principio de libre competencia. 4º. Relación y breve descripción de los acuerdos de reparto de costes y contratos de prestación de servicios relevantes entre entidades del grupo. 5º. Descripción de las operaciones de reorganización y de adquisición o cesión de activos relevantes,

realizadas durante el período impositivo. c) Información relativa a los activos intangibles del grupo: 1º. Descripción general de la estrategia global del grupo en relación al desarrollo, propiedad y explotación de los activos intangibles, incluyendo la localización de las principales instalaciones en las que se realicen actividades de investigación y desarrollo, así como la dirección de las mismas. 2º. Relación de los activos intangibles del grupo, indicando las entidades titulares de los mismos, así como descripción de la política de precios de transferencia del grupo en relación con los intangibles. 3º. Importe de las contraprestaciones correspondientes a las operaciones vinculadas del grupo, derivadas de la utilización de los activos intangibles, identificando las entidades del grupo afectadas y sus territorios de residencia fiscal. 4º. Relación de acuerdos entre las entidades del grupo relativos a intangibles, incluyendo los acuerdos de reparto de costes, los principales acuerdos de servicios de investigación y acuerdos de licencias. 5º. Descripción general de cualquier transferencia relevante sobre activos intangibles realizada en el período impositivo, incluyendo las entidades, países e importes.

a) Información relativa a la actividad financiera: 1º. Descripción general de la forma de financiación del grupo, incluyendo los principales acuerdos de financiación suscritos con personas o entidades ajenas al grupo. 2º. Identificación de las entidades del grupo que realicen las principales funciones de financiación del grupo, así como el país de su constitución y el correspondiente a su sede de dirección efectiva. 3º. Descripción general de la política de precios de transferencia relativa a los acuerdos de financiación entre entidades del grupo. e) Situación financiera y fiscal del grupo. 1º. Estados financieros anuales consolidados del grupo. 2º. Relación y breve descripción de los acuerdos previos de valoración unilateral vigentes y cualquier otra decisión con alguna autoridad fiscal que afecte a la distribución de los beneficios del grupo entre países. 2. La documentación prevista en este artículo no resultará de aplicación a aquellos grupos en los que el importe neto de la cifra de

negocios, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de la Ley del Impuesto, sea inferior a 45 millones de euros. 3. A efectos de lo dispuesto en el artículo 18.13 de la Ley del Impuesto constituyen distintos conjuntos de datos las informaciones a que se refieren el número 1º de la letra a), los números 1º, 2º, 3º y 5º de la letra b), el número 1º de la letra c) y los números 1º y 3º de la letra d) del apartado 1 de este artículo. A estos mismos efectos tendrá la consideración de dato cada una de las informaciones a que se refiere el número 2º de la letra a), el número 4º de la letra b), los números 2º, 3º, 4º y 5º de la letra c), el número 2º de la letra d) y los números 1º y 2º de la letra e) del apartado 1 de este artículo.”

Documentación a nivel grupo ⁴¹⁴	
CD	A. Descripción general de la estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo, así como cualquier cambio relevante de la misma.
D	B. Identificación de las distintas entidades que, formando parte del grupo, realicen operaciones vinculadas que afecten, directa o indirectamente, a las operaciones del obligado tributario.
CD	C. Descripción general de la naturaleza, importes y flujos de las operaciones vinculadas entre las entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones del obligado tributario.
CD	D. Descripción general de las funciones ejercidas y de los riesgos asumidos por las distintas entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario, incluyendo cambios respecto del periodo impositivo anterior.
D	E. Una relación de la titularidad de las patentes, marcas, nombres comerciales y demás activos intangibles en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones del obligado tributario, así como el importe de las contraprestaciones derivadas de su utilización.
CD	F. Descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia que incluya el método o los métodos de fijación de los precios adoptados por el grupo, que justifiquen su adecuación al principio de libre competencia “ <i>Arm’s length</i> ”.
D	G. Relación de los acuerdos de repartos de costes y contratos de prestación de servicios entre entidades del grupo, cuando afecten al obligado tributario.
D	H. Relación de los acuerdos previos de valoración o procedimientos amistosos celebrados o en curso relativos a las entidades del grupo cuando afecten al obligado tributario.
CD	I. La memoria del grupo o, en su defecto, informe anual equivalente.

Desde 1 de enero de 2015, entra en vigor el Art. 18 LIS. Las personas o entidades vinculadas, con objeto de justificar que las operaciones efectuadas se han valorado por su valor de mercado, deberán mantener a disposición de la Administración tributaria, de acuerdo con principios de proporcionalidad y suficiencia, la documentación específica que se establezca reglamentariamente.

⁴¹⁴ *CD=conjunto de datos, D=dato.

Dicha documentación tendrá un contenido simplificado en relación con las personas o entidades vinculadas cuyo importe neto de la cifra de negocios, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de esta Ley, sea inferior a 45 millones de euros. En ningún caso, el contenido simplificado de la documentación resultará de aplicación a las siguientes operaciones:

1.º Las realizadas por contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el desarrollo de una actividad económica, a la que resulte de aplicación el método de estimación objetiva con entidades en las que aquellos o sus cónyuges, ascendientes o descendientes, de forma individual o conjuntamente entre todos ellos, tengan un porcentaje igual o superior al 25 por ciento del capital social o de los fondos propios.

2.º Las operaciones de transmisión de negocios.

3.º Las operaciones de transmisión de valores o participaciones representativas de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidades no admitidas a negociación en alguno de los mercados regulados de valores, o que estén admitidos a negociación en mercados regulados situados en países o territorios calificados como paraísos fiscales.

4.º Las operaciones sobre inmuebles.

5.º Las operaciones sobre activos intangibles.

La documentación específica no será exigible:

a) A las operaciones realizadas entre entidades que se integren en un mismo grupo de consolidación fiscal, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 65.2 de esta Ley.

b) A las operaciones realizadas con sus miembros o con otras entidades integrantes del mismo grupo de consolidación fiscal por las agrupaciones de interés económico, de acuerdo con lo previsto en la Ley 12/1991, de 29 de abril, de Agrupaciones de interés Económico, y las uniones temporales de empresas, reguladas en la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de Empresas y de Sociedades de desarrollo industrial regional, e inscritas en el registro especial del Ministerio de Hacienda y

Administraciones Públicas. No obstante, la documentación específica será exigible en el caso de uniones temporales de empresas o fórmulas de colaboración análogas a las uniones temporales, que se acojan al régimen establecido en el artículo 22 de esta Ley.

c) Las operaciones realizadas en el ámbito de ofertas públicas de venta o de ofertas públicas de adquisición de valores.

d) A las operaciones realizadas con la misma persona o entidad vinculada, siempre que el importe de la contraprestación del conjunto de operaciones no supere los 250.000 euros, de acuerdo con el valor de mercado.

3.6.2. Tipo de documentos

Estamos ante un modelo “dual” basado en el Código de Conducta del FCPT UE (COM 2005 543 final), es un modelo de doble nivel de documentación: *Master file*, o documentación del grupo: posibilidad de que la entidad dominante pueda optar por preparar y conservar la documentación relativa a todo el grupo⁴¹⁵; y *Country file*, documentación específica del contribuyente.

Cabe plantear ¿qué acontece si la dominante no cumple tal obligación respecto de una o varias entidades dominadas o no cumple correctamente?, ¿comunicación de la dominante a la administración exime de responsabilidad a la entidad dominada? problemas de cumplimiento, la documentación del grupo se define en relación con operaciones de cada obligado tributario con miembros del grupo, problemas para que una filial, con entidad dominante residente o no residente, obtenga toda la información requerida por la documentación del grupo.

Estamos ante la duplicación de la información a nivel de grupo y obligado tributario por lo tanto esta no es la aplicación del principio de minimización de costes de cumplimiento, que se pretendía en la fundamentación de la reforma.

⁴¹⁵ Art. 13.2.a) RIS.

Los deberes sobre documentación vienen recogidas en el reglamento de desarrollo de las leyes 35 y 36/2006, no obstante, hasta antes de la entrada en vigor, ha habido reglas específicas con respecto a los acuerdos previos de valoración, servicios prestados intragrupo y acuerdos sobre la distribución de gastos.

Con respecto a los servicios intragrupo, se regula la totalidad de los servicios, no sólo los servicios de apoyo a la gestión, se establece como condición genérica para la deducibilidad que se produzca una ventaja o utilidad al destinatario de la operación, se regula el supuesto específico de servicios prestados conjuntamente a favor de varias personas o entidades vinculadas, señalándose como criterio a tener en cuenta para el reparto “los beneficios obtenidos o susceptibles de ser obtenidos por las personas o entidades destinatarias”, señalándose expresamente que los gastos deberán ser valorados por su valor normal de mercado. En cuanto a los acuerdos de reparto de costes, no se limita a la regulación de los gastos de investigación más desarrollo, se exige el acceso a la propiedad u otro derecho similar, el criterio del reparto de los costes, la relación existente entre la aportación realizada y las utilidades o ventajas que se esperan obtener, se señala expresamente que los gastos deberán ser valorados por su valor normal de mercado.

En cuanto al alcance de dicho reglamento, se contemplan los servicios profesionales, el objetivo es ofrecer un cierto grado de certidumbre, en el ámbito de las operaciones vinculadas la Ley del Impuesto sobre Sociedades presenta novedades en relación con la documentación específica a elaborar por las entidades afectadas, que tendrá un contenido simplificado para aquellas entidades o grupos de entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios sea inferior a 45 millones de euros, y no será necesaria en relación con determinadas operaciones. También es novedosa la restricción del perímetro de vinculación, perímetro que fue escasamente alterado en la Ley 36/2006 y respecto del cual se ha puesto de manifiesto la necesidad creciente de restringir los supuestos de vinculación en el ámbito de la relación socio-sociedad, que queda fijado en el 25 por ciento de participación. Por otra parte, en relación con la propia metodología de valoración de las operaciones, se elimina la

jerarquía de métodos que se contenía en la regulación anterior para determinar el valor de mercado de las operaciones vinculadas, admitiéndose, adicionalmente, con carácter subsidiario otros métodos y técnicas de valoración, siempre que respeten el principio de libre competencia. Asimismo, se establecen en esta Ley reglas específicas de valoración para las operaciones de los socios con las sociedades profesionales, ajustadas a la realidad económica.

En el artículo 18.2 b) LIS se concreta de forma precisa que quedan fuera del ámbito de la consideración en el régimen de operaciones vinculadas, con respecto a una entidad y sus consejeros o administradores, en lo que afecta a la retribución por el ejercicio de sus funciones.

3.6.2.1. Información y documentación sobre entidades y operaciones vinculadas

Conforme al Art. 13 RIS, *Información y documentación sobre entidades y operaciones vinculadas*. Las entidades residentes en territorio español que tengan la condición de dominantes de un grupo, definido en los términos establecidos en el artículo 18.2 de la Ley del Impuesto, y no sean al mismo tiempo dependientes de otra entidad, residente o no residente, deberán aportar la información país por país a que se refiere el artículo 14 de este Reglamento.

Asimismo, deberán aportar esta información aquellas entidades residentes en territorio español dependientes, directa o indirectamente, de una entidad no residente en territorio español que no sea al mismo tiempo dependiente de otra o a establecimientos permanentes de entidades no residentes, siempre que se produzca alguna de las siguientes circunstancias:

a) Que hayan sido designadas por su entidad matriz no residente para elaborar dicha información.

b) Que no exista una obligación de información país por país en términos análogos a la prevista en este apartado respecto de la referida entidad no residente en su país o territorio de residencia fiscal.

c) Que no exista un acuerdo de intercambio automático de información, respecto de dicha información, con el país o territorio en el que resida fiscalmente la referida entidad no residente.

d) Que, existiendo un acuerdo de intercambio automático de información respecto de dicha información con el país o territorio en el que reside fiscalmente la referida entidad no residente, se haya producido un incumplimiento sistemático del mismo que haya sido comunicado por la Administración tributaria española a las entidades dependientes o a los establecimientos permanentes residentes en territorio español en el plazo previsto en el párrafo siguiente.

A efectos de lo dispuesto en este apartado, cualquier entidad residente en territorio español que forme parte de un grupo obligado a presentar la información aquí establecida deberá comunicar a la Administración tributaria la identificación y el país o territorio de residencia de la entidad obligada a elaborar esta información. Esta comunicación deberá realizarse antes de la finalización del período impositivo al que se refiera la información.

El plazo para presentar la información prevista en este apartado concluirá transcurridos doce meses desde la finalización del período impositivo. El suministro de dicha información se efectuará en el modelo elaborado al efecto, que se aprobará por Orden del Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas.

A los efectos de lo dispuesto en artículo 18.3 de la Ley del Impuesto, las personas o entidades vinculadas, con el objeto de justificar que las operaciones efectuadas se han valorado por su valor de mercado, deberán aportar, a requerimiento de la Administración tributaria, la siguiente documentación específica:

a) La documentación a que se refiere el artículo 15 del RIS, relativa a las operaciones vinculadas del grupo al que pertenece el contribuyente, definido en los términos establecidos en el artículo 18.2 de la Ley del Impuesto, incluyendo a los

establecimientos permanentes que formen parte del mismo.

b) La documentación del contribuyente a que se refiere el artículo 16 de este Reglamento. Los establecimientos permanentes de entidades no residentes en territorio español estarán igualmente obligados a aportar esta documentación.

Esta documentación deberá estar a disposición de la Administración tributaria a partir de la finalización del plazo voluntario de declaración, y es independiente de cualquier documentación o información adicional que la Administración tributaria pueda solicitar en el ejercicio de sus funciones, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, y en su normativa de desarrollo.

La documentación específica señalada deberá elaborarse de acuerdo con los principios de proporcionalidad y suficiencia. En su preparación, el contribuyente podrá utilizar aquella documentación relevante de que disponga para otras finalidades.

No obstante, la documentación específica señalada en el apartado anterior no resultará de aplicación:

a) A las operaciones realizadas entre entidades que se integren en un mismo grupo de consolidación fiscal, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 65.2 de la Ley de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

b) A las operaciones realizadas con sus miembros o con otras entidades integrantes del mismo grupo de consolidación fiscal por las agrupaciones de interés económico, de acuerdo con lo previsto en la Ley 12/1991, de 29 de abril, de Agrupaciones de Interés Económico, y las uniones temporales de empresas, reguladas en la Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre régimen fiscal de agrupaciones y uniones temporales de Empresas y de las Sociedades de desarrollo industrial regional, e inscritas en el registro especial del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. No obstante la documentación específica será exigible en el caso de uniones temporales de empresas o fórmulas de colaboración análogas a las uniones temporales, que se acojan al régimen establecido

en el artículo 22 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

c) A las operaciones realizadas en el ámbito de ofertas públicas de venta o de ofertas públicas de adquisición de valores.

d) A las operaciones realizadas con la misma persona o entidad vinculada, siempre que el importe de la contraprestación del conjunto de operaciones no supere los 250.000 euros, de acuerdo con el valor de mercado.

El contribuyente deberá incluir en las declaraciones que así se prevea, la información sobre operaciones vinculadas en los términos que se establezca por Orden del Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas.

3.6.2.2. Información país por país

El Artículo 14 del RIS, trata sobre la información país por país establecida que resultará exigible a las entidades a que se refiere el apartado 1 del artículo 13 del Reglamento, exclusivamente, cuando el importe neto de la cifra de negocios del conjunto de personas o entidades que formen parte del grupo, en los 12 meses anteriores al inicio del período impositivo, sea, al menos, de 750 millones de euros.

La información país por país comprenderá, respecto del período impositivo de la entidad dominante, de forma agregada, por cada país o jurisdicción:

- a) Ingresos brutos del grupo, distinguiendo entre los obtenidos con entidades vinculadas o con terceros.
- b) Resultados antes del Impuesto sobre Sociedades o Impuestos de naturaleza idéntica o análoga al mismo.
- c) Impuestos sobre Sociedades o Impuestos de naturaleza idéntica o análoga satisfechos, incluyendo las retenciones soportadas.
- d) Impuestos sobre Sociedades o Impuestos de naturaleza idéntica o análoga al mismo devengados, incluyendo las retenciones.

- e) Importe de la cifra de capital y otros fondos propios existentes en la fecha de conclusión del período impositivo.
- f) Plantilla media.
- g) Activos materiales e inversiones inmobiliarias distintos de tesorería y derechos de crédito.
- h) Lista de entidades residentes, incluyendo los establecimientos permanentes y actividades principales realizadas por cada una de ellas.
- i) Otra información que se considere relevante y una explicación, en su caso, de los datos incluidos en la información.

La citada información se presentará en euros.

3.6.2.3. Documentación específica del grupo al que pertenezca el contribuyente

La documentación específica del grupo al que pertenezca el contribuyente, a que se refiere la letra a) del apartado 2 del artículo 13 de este Reglamento, deberá comprender:

- a) Información relativa a la estructura y organización del grupo:
 - 2. Descripción general de la estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo, así como cualquier cambio relevante en la misma.
 - 3. Identificación de las distintas entidades que formen parte del grupo.

b) Información relativa a las actividades del grupo:

1.º Actividades principales del grupo, así como descripción de los principales mercados geográficos en los que opera el grupo, fuentes principales de beneficios y cadena de suministro de aquellos bienes y servicios que representen, al menos, el 10 por ciento del importe neto de la cifra de negocios del grupo, correspondiente al período impositivo.

2.º Descripción general de las funciones ejercidas, riesgos asumidos y principales activos utilizados por las distintas entidades del grupo, incluyendo los cambios

respecto del período impositivo anterior.

3.º Descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia que incluya el método o métodos de fijación de los precios adoptados por el grupo.

4.º Relación y breve descripción de los acuerdos de reparto de costes y contratos de prestación de servicios relevantes entre entidades del grupo.

5.º Descripción de las operaciones de reorganización y de adquisición o cesión de activos relevantes, realizadas durante el período impositivo.

c) Información relativa a los activos intangibles del grupo:

1.º Descripción general de la estrategia global del grupo en relación al desarrollo, de los activos intangibles, incluyendo la localización de las principales instalaciones en las que se realicen actividades de investigación y desarrollo, así como la dirección de las mismas.

2.º Relación de los activos intangibles del grupo relevantes a efectos de precios de transferencia, indicando las entidades titulares de los mismos, así como descripción general de la política de precios de transferencia del grupo en relación con los mismos.

3.º Importe de las contraprestaciones correspondientes a las operaciones vinculadas del grupo, derivadas de la utilización de los activos intangibles, identificando las entidades del grupo afectadas y sus territorios de residencia fiscal.

4.º Relación de acuerdos entre las entidades del grupo relativos a intangibles, incluyendo los acuerdos de reparto de costes, los principales acuerdos de servicios de investigación y acuerdos de licencias.

5.º Descripción general de cualquier transferencia relevante sobre activos intangibles realizada en el período impositivo, incluyendo las entidades, países e importes.

d) Información relativa a la actividad financiera:

1.º Descripción general de la forma de financiación del grupo, incluyendo los principales acuerdos de financiación suscritos con personas o entidades ajenas al grupo.

2.º Identificación de las entidades del grupo que realicen las principales funciones de financiación del grupo, así como el país de su constitución y el correspondiente a su sede de dirección efectiva.

3.º Descripción general de la política de precios de transferencia relativa a los acuerdos de financiación entre entidades del grupo.

e) Situación financiera y fiscal del grupo:

1.º Estados financieros anuales consolidados del grupo, siempre que resulten obligatorios para el mismo o se elaboren de manera voluntaria.

2.º Relación y breve descripción de los acuerdos previos de valoración vigentes y cualquier otra decisión con alguna autoridad fiscal que afecte a la distribución de los beneficios del grupo entre países.

Esta documentación prevista no resultará de aplicación a aquellos grupos en los que el importe neto de la cifra de negocios, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de la Ley del Impuesto, sea inferior a 45 millones de euros.

A efectos de lo dispuesto en el artículo 18.13 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, referente al régimen de sanciones e infracciones, constituyen distintos conjuntos de datos las informaciones a que se refieren el número 1.º de la letra a), los números 1.º, 2.º, 3.º y 5.º de la letra b), el número 1.º de la letra c) y los números 1.º y 3.º de la letra d) del apartado 1 de este artículo. A estos mismos efectos tendrá la consideración de dato cada una de las informaciones a que se refiere el número 2.º

de la letra a), el 2.º, 3.º, 4.º y 5.º de la letra c), el número 2.º de la letra d) y los números 1.º y 2.º de la letra e) del apartado 1 del Art. 15 RIS.

3.6.3. Documentación específica del contribuyente

Los elementos subjetivos a tener en cuenta en la documentación adicional, a la ya prevista en el *Masterfile*, a nivel de cada estado es la establecida en el Art. 16 RIS:

- Operaciones vinculadas llevadas a cabo en el país.
- Análisis de comparabilidad, incluyendo las características de activos y servicios, detalle de riesgos, términos contractuales, circunstancias económicas y estrategias de negocio de cada estado.
- Criterio de selección y aplicación del método de valoración establecido.

Tras esta primera toma de contacto, parece claro que una documentación unificada y requerida de forma homogénea redundaría en una disminución de costes y tiempo, ofreciendo una mayor seguridad jurídica para las empresas multinacionales, además de una mayor transparencia para las diferentes Administraciones tributarias y para los contribuyentes. El objetivo es garantizar en el mercado interior de la UE, la libre circulación de recursos materiales y humanos, servicios y capital, reduciendo el coste, simplificando los deberes en materia de precios de transferencia en las operaciones vinculadas, estableciendo el uso de forma standard de comparables paneuropeos⁴¹⁶, bases de datos, etc.

Con el régimen vigente, la norma se ajusta plenamente al entorno internacional OCDE, y se basa en las conclusiones del Foro de precios de transferencia de la U.E., cabe destacar la Decisión nº 1482/2007/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2007, por la que se establece un programa comunitario destinado a mejorar el

⁴¹⁶ Libro blanco, “*Is Europe One Market?*” *BNA Tax Management Transfer Pricing, Special Report*, Vol. 12, 14 de abril de 2004. Porveed de la evidencia científica que nos encontramos ante un mercado único, dónde es aplicable el principio *Arm’s Length*. Disponible en internet, 26 de agosto de 2015, 12:30H. PM: <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/forum7/europe_one_market_white_paper_feb18.pdf>. El problema de la utilización de bases de datos comparables es frente a quién, a un estado, a un conjunto de estados, teniendo presente la singularidad de cada mercado, por ejemplo un país de Europa del Este, un país periférico, frente a Alemania, etc. La práctica en los tribunales avala la posición de los contribuyentes que prueban las diferencias para considerar relevante la información de la base doméstica frente al resto de entidades de la UE, como base en el ajuste.

funcionamiento de los sistemas fiscales en el mercado interior (Fiscalis 2013)⁴¹⁷ y por la que se deroga la Decisión nº 2235/2002/CE.

De tal forma que la norma exige declarar el valor normal de mercado en las operaciones vinculadas, se adaptan los métodos de valoración a la práctica internacional, y nos encontramos con la exigencia de documentación.

Se adaptan a los criterios contables, se establecen especialidades en el procedimiento de comprobación, se establece un régimen sancionador específico, y regulándose los procedimientos amistosos a través del Reglamento de procedimientos Amistosos⁴¹⁸ en materia de imposición directa, 1794/2008, de 3 de noviembre.

La ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal, en la exposición de motivos, menciona específicamente la reforma del régimen de las operaciones vinculadas tanto en la imposición directa como indirecta.

Por lo que afecta a la imposición directa, la reforma afecta a la valoración de las operaciones conforme a precios de mercado, por lo que de esta forma se enlaza con el criterio contable existente que resulta de aplicación en el registro de cuentas anuales individuales de las operaciones reguladas en el artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo.

En este sentido, el precio de adquisición por el cual han de registrarse contablemente estas operaciones debe corresponderse con el importe que sería acordado por personas o entidades independientes y en condiciones de libre competencia, entendiendo por el mismo

⁴¹⁷ Continuación de los trabajos realizados por el Foro Conjunto en materia de Precios de Transferencia estableciendo un papel activo en la aplicación de los deberes establecidos en las operaciones vinculadas. Disponible en internet, 26 de agosto de 2015, 12:38H. PM., ver:

<http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/tax_cooperation/fiscalis_programme/index_en.htm>.

⁴¹⁸ El procedimiento amistoso o de mutuo acuerdo descrito en el Art. 25 del Modelo de Convenio, constituye un procedimiento entre Administraciones tributarias que tiene por objeto resolver los conflictos que puedan generarse entre ellas como consecuencia de la aplicación e interpretación de un convenio concreto. La doble imposición generada por ajustes en materia de precios de transferencia constituye una de las áreas específicas previstas en los Comentarios al Modelo de Convenio que puede desarrollarse en el procedimiento amistoso o de mutuo acuerdo. Para su inicio es suficiente con que las acciones de los Estados puedan producir una doble imposición, aunque solo sea incipiente.

el valor de mercado, si existe un mercado representativo o, en su defecto, el derivado de aplicar determinados modelos y técnicas de general aceptación y en armonía con el principio de prudencia.

Con respecto a la normativa contable española, el principio de prudencia valorativa pierde la preeminencia que le otorgaba el Código de Comercio anterior (art. 38. c]), según la Ley 16/2007, de 4 de julio de 2007, sólo se contabilizarán las operaciones cuando se puedan valorar fiablemente (art. 38. g] del Código de Comercio).

En definitiva, el régimen fiscal de las operaciones vinculadas recoge el mismo criterio de valoración que el establecido en el ámbito contable.

La Administración tributaria podrá corregir dicho valor contable cuando determine que el valor normal de mercado difiere del acordado por las personas o entidades vinculadas, con regulación de las consecuencias fiscales de la posible diferencia entre ambos valores”.

Cabe que sea discutida la discrepancia que se pone de manifiesto en el ámbito de las operaciones vinculadas, por un lado el valor de mercado, por otro el valor fiscal, ¿equivale al valor contable? el ICAC ha mostrado su alineación con la norma contable.

Con respecto al valor contable de valores, el ICAC mediante consulta nº 1, del BOICAC nº 43, de septiembre de 2000, define así el valor teórico contable en relación al cálculo de las provisiones a realizar en valores negociables no admitidos a cotización en mercados secundarios organizados: “...para la determinación del valor teórico se computarán los fondos propios que figuran en el pasivo del balance, incluyendo con el signo positivo, el capital suscrito, la prima de emisión, reservas de revalorización, reservas, los remanentes de ejercicios anteriores, las aportaciones de socios para compensación de pérdidas y el beneficio del ejercicio. Y con signo negativo: los resultados negativos de ejercicios anteriores, las pérdidas del ejercicio, los dividendos a cuenta entregados y las acciones o participaciones propias adquiridas, sea cual fuere el fin para el que se produjo la operación.”

Artículo 16 RIS: “Documentación específica del contribuyente. 1. La documentación específica del contribuyente deberá comprender: a) Información del contribuyente:

1°. Estructura de gestión, organigrama y personas o entidades destinatarias de los informes de gestión del contribuyente, así como sus países o territorios de residencia fiscal. 2°. Descripción de las actividades del contribuyente, de su estrategia de negocio y, en su caso, de su participación en operaciones de reestructuración o de cesión o transmisión de activos intangibles en el período impositivo. 3°. Principales competidores. b) Información de las operaciones vinculadas: 1°. Descripción detallada de la naturaleza, características e importe de las operaciones vinculadas. 2°. Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y número de identificación fiscal del contribuyente y de las personas o entidades vinculadas con las que se realice la operación. 3°. Análisis de comparabilidad y análisis funcional detallado, por cada categoría de operación, en los términos descritos en el artículo 17 de este Reglamento. 4°. Explicación relativa a la selección del método de valoración elegido, incluyendo una descripción de las razones que justificaron la elección del mismo, así como su forma de aplicación, los comparables obtenidos y la especificación del valor o intervalo de valores derivados del mismo. 5°. En su caso, criterios de reparto de gastos en concepto de servicios prestados conjuntamente en favor de varias personas o entidades vinculadas, así como los correspondientes acuerdos, si los hubiera, y acuerdos de reparto de costes a que se refiere el artículo 18 de este Reglamento. 6°. Copia de los acuerdos previos de valoración vigentes y cualquier otra decisión con alguna autoridad fiscal que estén relacionados con las operaciones vinculadas señaladas anteriormente. 7°. Cualquier otra información relevante de la que haya dispuesto el contribuyente para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas. c)

Información económico-financiera del contribuyente:

1°. Estados financieros anuales del contribuyente. 2°. Conciliación entre los datos utilizados para aplicar los métodos de precios de transferencia y los estados financieros anuales. 3°. Datos financieros de los comparables utilizados y fuente de la que proceden. 2. Si, para

determinar el valor de mercado, se utilizan otros métodos y técnicas de valoración generalmente aceptados distintos en los señalados en las letras a) a e) del artículo 18.4 de la Ley del Impuesto, como pudieran ser métodos de descuento de flujos de efectivo futuro estimados, se describirá detalladamente el método o técnica concreto elegido, así como las razones de su elección. En concreto, se describirán las magnitudes, porcentajes, ratios, tipos de interés, tasas de actualización y demás variables en que se basen los citados métodos y técnicas y se justificará la razonabilidad y coherencia de las hipótesis asumidas por referencia a datos históricos, a planes de negocios o a cualquier otro elemento que se considere esencial para la correcta determinación del valor y su adecuación al principio de libre competencia. Deberá maximizarse el uso de datos observables de mercado, que deberán quedar acreditados, y se limitará, en la medida de lo posible, el empleo de consideraciones subjetivas y de datos no observables o contrastables. La documentación que deberá mantenerse a disposición de la Administración tributaria comprenderá los informes, documentos y soportes informáticos idóneos para la verificación de la correcta aplicación del método de valoración y del valor de mercado resultante. 3. Las obligaciones documentales previstas en el apartado 1 anterior se referirán al período impositivo en el que el contribuyente haya realizado la operación vinculada. Cuando la documentación elaborada para un período impositivo continúe siendo válida en otros posteriores, no será necesaria la elaboración de nueva documentación, sin perjuicio de que deban efectuarse las adaptaciones que fueran necesarias. 4. En el supuesto de personas o entidades vinculadas cuyo importe neto de la cifra de negocios, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de la Ley del Impuesto, sea inferior a 45 millones de euros, la documentación específica tendrá el siguiente contenido simplificado: a) Descripción de la naturaleza, características e importe de las operaciones vinculadas. b) Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y número de identificación fiscal del contribuyente y de las personas o entidades vinculadas con las que se realice la operación. c) Identificación del método de valoración utilizado. d) Comparables obtenidos y valor o intervalos de valores

derivados del método de valoración utilizado. En el supuesto de personas o entidades que cumplan los requisitos establecidos en el artículo 101 de la Ley del Impuesto, esta documentación específica se podrá entender cumplimentada a través del documento normalizado elaborado al efecto por el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. Estas entidades no deberán aportar los comparables a que se refiere la letra d) anterior.

5. El contenido simplificado de la documentación específica a que se refiere el apartado anterior no resultará de aplicación a las siguientes operaciones:

- a) Las realizadas por contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el desarrollo de una actividad económica, a la que resulte de aplicación el método de estimación objetiva con entidades en las que aquellos o sus cónyuges, ascendientes o descendientes, de forma individual o conjuntamente entre todos ellos, tengan un porcentaje igual o superior al 25 por ciento del capital social o de los fondos propios.
- b) Las operaciones de transmisión de negocios.
- c) Las operaciones de transmisión de valores o participaciones representativas de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidades no admitidas a negociación en alguno de los mercados regulados de valores, o que estén admitidos a negociación en mercados regulados situados en países o territorios calificados como paraísos fiscales.
- d) Las operaciones sobre inmuebles.
- e) Las operaciones sobre activos intangibles.

No obstante, en el supuesto de entidades a que se refiere el artículo 101 de la Ley del Impuesto o personas físicas y no se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, las obligaciones específicas de documentación no deberán incorporar el análisis de comparabilidad a que se refiere el artículo 17 de este Reglamento.

6. A efectos de lo dispuesto en el artículo 18.13 de la Ley del Impuesto, constituyen distintos conjuntos de datos las informaciones a que se refieren el número 1º, 2º y 3º de la letra a), los números 3º, 4º y 7º de la letra b), los números 1º, 2º y 3º de la letra c) del apartado 1 así como la información a que se refiere el apartado 2 de este artículo. A estos mismos efectos, tendrá la consideración de dato cada una de las

informaciones a que se refiere los números 1º, 2º, 5º y 6º de la letra b) del apartado 1 de este artículo.”

Documentación específica del obligado tributario⁴¹⁹:

D	A.	Nombre y apellidos, razón social o denominación completa, domicilio fiscal y número de identificación fiscal del obligado tributario y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.
CD	B.	Análisis de comparabilidad en los términos descritos en el reglamento del I.S., con sus respectivas circunstancias a tomar en cuenta.
CD	C.	Una explicación relativa a la selección del método de valoración elegido, incluyendo una descripción de las razones que justificaron la elección del mismo, así como su forma de aplicación, y la especificación del valor o intervalo de valores derivados del mismo.
CD	D.	Criterios de reparto de gastos en concepto de servicios prestados conjuntamente a favor de varias personas o entidades vinculadas, así como los correspondientes acuerdos, si los hubiera, y acuerdos de reparto de costes (siguiendo los requisitos específicos que deben contener estos acuerdos para su deducibilidad.)
CD	E.	Cualquier otra información relevante de que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos para sociales suscritos con otros socios.

3.6.3.1. Documentación específica del contribuyente

El Artículo 16 del RIS establece que la documentación específica del contribuyente deberá comprender:

a) Información del contribuyente:

1.º Estructura de dirección, organigrama y personas o entidades destinatarias de los informes sobre la evolución de las actividades del contribuyente, indicando los países o territorios en que dichas personas o entidades tienen su residencia fiscal.

2.º Descripción de las actividades del contribuyente, de su estrategia de negocio y, en su caso, de su participación en operaciones de reestructuración o de cesión o transmisión de activos intangibles en el período impositivo.

3.º Principales competidores.

b) Información de las operaciones vinculadas:

1.º Descripción detallada de la naturaleza, características e importe de las operaciones vinculadas.

⁴¹⁹ D: Datos CD: Conjunto de datos.

2.º Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y número de identificación fiscal del contribuyente y de las personas o entidades vinculadas con las que se realice la operación.

3.º Análisis de comparabilidad detallado, en los términos descritos en el artículo 17 de este Reglamento.

4.º Explicación relativa a la selección del método de valoración elegido, incluyendo una descripción de las razones que justificaron la elección del mismo, así como su forma de aplicación, los comparables obtenidos y la especificación del valor o intervalo de valores derivados del mismo.

5.º En su caso, criterios de reparto de gastos en concepto de servicios prestados conjuntamente en favor de varias personas o entidades vinculadas, así como los correspondientes acuerdos, si los hubiera, y acuerdos de reparto de costes a que se refiere el artículo 18 de este Reglamento.

6.º Copia de los acuerdos previos de valoración vigentes y cualquier otra decisión con alguna autoridad fiscal que estén relacionados con las operaciones vinculadas señaladas anteriormente.

7.º Cualquier otra información relevante de la que haya dispuesto el contribuyente para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas.

c) Información económico-financiera del contribuyente: 1.º Estados financieros anuales del contribuyente.

1.º Conciliación entre los datos utilizados para aplicar los métodos de precios de transferencia y los estados financieros anuales, cuando corresponda y resulte relevante.

2.º Datos financieros de los comparables utilizados y fuente de la que proceden.

Si, para determinar el valor de mercado, se utilizan otros métodos y técnicas de valoración generalmente aceptados distintos en los señalados en las letras a) a e) del artículo 18.4 de la Ley del Impuesto, como pudieran ser métodos de descuento de flujos de efectivo futuro estimados, se describirá detalladamente el método o técnica concreto

elegido, así como las razones de su elección. En concreto, se describirán las magnitudes, porcentajes, ratios, tipos de interés, tasas de actualización y demás variables en que se basen los citados métodos y técnicas y se justificará la razonabilidad y coherencia de las hipótesis asumidas por referencia a datos históricos, a planes de negocios o a cualquier otro elemento que se considere esencial para la correcta determinación del valor y su adecuación al principio de libre competencia. Deberá maximizarse el uso de datos observables de mercado, que deberán quedar acreditados, y se limitará, en la medida de lo posible, el empleo de consideraciones subjetivas y de datos no observables o contrastables.

La documentación que deberá mantenerse a disposición de la Administración tributaria comprenderá los informes, documentos y soportes informáticos necesarios para la verificación de la correcta aplicación del método de valoración y del valor de mercado resultante. Las obligaciones documentales se referirán al período impositivo en el que el contribuyente haya realizado la operación vinculada. Cuando la documentación elaborada para un período impositivo continúe siendo válida en otros posteriores, no será necesaria la elaboración de nueva documentación, sin perjuicio de que deban efectuarse las adaptaciones que fueran necesarias.

3.6.3.2. Contenido simplificado

En el supuesto de personas o entidades vinculadas cuyo importe neto de la cifra de negocios, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de la Ley del Impuesto, sea inferior a 45 millones de euros, la documentación específica tendrá el siguiente contenido simplificado:

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

d) Comparables obtenidos y valor o intervalos de valores derivados del método de valoración utilizado.

En el supuesto de personas o entidades que cumplan los requisitos establecidos en el artículo 101 de la Ley del Impuesto, esta documentación específica se podrá entender cumplimentada a través del documento normalizado elaborado al efecto por Orden del Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas. Estas entidades no deberán aportar los comparables a que se refiere la letra d) anterior.

No obstante, en el supuesto de Empresa de Reducida Dimensión o personas físicas y no se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, las obligaciones específicas de documentación no deberán incorporar el análisis de comparabilidad a que se refiere el artículo 17 RIS.

El contenido simplificado de la documentación específica a que se refiere el apartado anterior no resultará de aplicación a las siguientes operaciones:

- a) Las realizadas por contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el desarrollo de una actividad económica, a la que resulte de aplicación el método de estimación objetiva con entidades en las que aquellos o sus cónyuges, ascendientes o descendientes, de forma individual o conjuntamente entre todos ellos, tengan un porcentaje igual o superior al 25 por ciento del capital social o de los fondos propios.
- b) Las operaciones de transmisión de negocios.
- c) Las operaciones de transmisión de valores o participaciones representativas de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidades no admitidas a negociación en alguno de los mercados regulados de valores, o que estén admitidos a negociación en mercados regulados situados en países o territorios calificados como paraísos fiscales.
- d) Las operaciones de transmisión de inmuebles.

e) Las operaciones sobre activos intangibles.

No obstante, en el supuesto de entidades a que se refiere el artículo 101 de la Ley del Impuesto o personas físicas y no se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, las obligaciones específicas de documentación no deberán incorporar el análisis de comparabilidad a que se refiere el artículo 17 de este Reglamento.

A efectos de lo dispuesto en el artículo 18.13 de la Ley del Impuesto, constituyen distintos conjuntos de datos las informaciones a que se refieren el número 1.º, 2.º y 3.º de la letra a), los números 3.º, 4.º y 7.º de la letra b), los números 1.º, 2.º y 3.º de la letra c) del apartado 1 así como la información a que se refiere el apartado 2 de este artículo. A estos mismos efectos, tendrá la consideración de dato cada una de las informaciones a que se refiere los números 1.º, 2.º, 5.º y 6.º de la letra b) del apartado 1 del Art. 16 RIS y las letras a), b), c) y d) del apartado 4 del art. 16 RIS.

3.7. Procedimiento

La planificación fiscal debe cumplir con los deberes de documentación, los objetivos de minorar la carga tributaria sin incurrir en irregularidades legales, esto exige contar con los datos exactos y actualizados, a través de los cuales se pueda lograr una lección adecuada entre las múltiples posibilidades para alcanzar, de esta manera, la opción más satisfactoria.

Nos encontramos con que los mercados y las empresas están viviendo una transformación, de base tecnológica y social cuya principal derivada es el crecimiento exponencial de datos tanto dentro como fuera de los sistemas empresariales.

De hecho según el informe elaborado por la empresa IDC⁴²⁰ el volumen de datos digitales alcanzará los 35 Zbytes, 44 veces más que en 2009. Este crecimiento se caracteriza principalmente por estar formado en un 80% de datos no estructurados.

⁴²⁰ IDC es el principal proveedor global de inteligencia de mercado, servicios de asesoría y organización de eventos para los mercados de tecnologías de la información y las comunicaciones. IDC ayuda a los

Las organizaciones se encuentran ante el reto de capturar, transformar, analizar y almacenar datos con sistemas tradicionales que no son capaces de resolver esta nueva problemática adecuadamente.

Estamos ante un nuevo escenario, con los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, lleno de retos y de oportunidades.

Por un lado, es el marco perfecto para el despliegue de medidas basadas en la transparencia⁴²¹. Por otro, es necesario reducir las barreras de adopción en el seno de las organizaciones empresariales.

Los puntos a tener en cuenta que nos encontramos en los deberes de documentación de las operaciones vinculadas son:

1. La habilitación de la extracción de valor, de tal forma que valor es igual al Precio de Transferencia + Interés / Precio del producto + Impuestos + Inversiones realizadas. Siendo la base para las organizaciones, a partir de grandes volumetrías de datos con una alta variabilidad mediante la captura, la extracción y el análisis a alta velocidad.
2. Plan de impulso: afectación de la ecuación de valor. Comunicación.
3. Plan de impulso, con resultados comparables -4 puntos a -2.8 por ejemplo de Coca Cola España en 2012, frente a las pérdidas del grupo PepsiCo en España. Hay mucha sensibilidad al precio. Propuesta de valor para los compradores. *OBPPC (occasion, brand, price, pack, channel)* segmentación plan digital⁴²².

profesionales de las tecnologías de la información, ejecutivos de negocio y a la comunidad de inversores a tomar las decisiones basadas en hechos sobre adquisiciones tecnológicas y estrategias de negocio. URL: <www.idc.com>, consultado el 14 de julio de 2015 a las 20:00H PM.

⁴²¹ OCDE, *Implementing the Tax Transparency Standards, a Handbook for Assessors and Jurisdictions*, 2ª edición, Ed. OCDE, 2011. Disponible en URL: <<http://dx.doi.org/10.1787/9789264110496-en>>.

⁴²² Obedece a una campaña de recorte de precios selectivos, actualmente se puede conocer a través de estudios de mercados, muy en concreto al consumidor de cada producto, incluso su situación personal, económica, familiar, etc. Realizando políticas de precios de alto descuento en supermercados concretos, en paneles, afectando a un grupo muy determinado de consumidores para no perder cuota de mercado en un periodo de tiempo muy concreto de duración de cada campaña para no afectar a los resultados del grupo. Caso de la política de Coca Cola con la botella de 2,250 ml. O reducción de precio a 1€, en España, o en la India, tal y como refleja la noticia *The Economic Times*: 21/01/2011: *NEW DELHI: Coca-Cola has cut prices of the 600 ml bottles of all its carbonated drinks by 2 to 21 in parts of Delhi and Uttar Pradesh at a time when sales*

4. Decisiones estratégicas: maximizar beneficios. Cuota de mercado. Expansión del negocio. Excelencia. Propuesta de valor. Socios. Equipo.
5. El mercado español está en eclosión, con una adopción del 4,8% que se acelerará en los próximos años.
6. Existe aún un desconocimiento importante sobre los deberes por parte de las empresas, y de las infracciones en que pueden incurrir.
7. Los deberes de documentación habilitan una transformación de las organizaciones a todos los niveles, acentuando la generación de ventajas competitivas y la creación de servicios basados en datos. Los primeros efectos de estos deberes se centran en la reducción de costes, al conocer al detalle cada operación.
8. Existe una falta de talento en las organizaciones. El científico de datos, rol fundamental en la generación de valor para cumplir con los deberes de documentación, para lograr acabar con la planificación fiscal agresiva por el nivel de riesgo financiero y de reputación que entraña, garantizando a su vez, a través de la documentación, la coherencia y consistencia frente las actuaciones inspectoras, reforzando la seguridad jurídica de la entidad.

3.7.1. Elementos temporales

El análisis de la temporalidad determina el desarrollo de la operación vinculada. Precisar el momento de las operaciones vinculadas realizadas, afecciones cronológicas, localización temporal. La temporalidad es esencial a toda operación vinculada que se lleva a cabo y con la documentación se desarrolla cronológicamente atendiendo al tiempo en el que se lleva a cabo.

growth of carbonated beverages has slowed considerably. Hindustan Coca-Cola Beverages, the bottling arm of Coca-Cola India, has also marginally increased the beverage quantity of its 2-litre PET bottles, while maintaining the price point of 55."We cannot comment on specific pricing instances, but generally speaking, pricing and promotional initiatives in our business is very local and is governed by the OBPPC sion, brand, price, pack, channel) architecture in a given local geography," a Coca-Cola spokesman said. Disponible en internet, 26 de agosto de 2015, 16:30H. PM: <http://articles.economicstimes.indiatimes.com/2011-01-21/news/28425442_1_coca-cola-india-hindustan-coca-cola-beverages-coca-cola-spokesman>.

3.7.2. Precisiones sobre la operación: acción y actividad

Se considera que los rendimientos proceden de actividades económicas cuando concurren las siguientes circunstancias:

- Que provengan de una entidad de la que sea socio con independencia de si es administrador o no.
- Que deriven de la realización de actividades profesionales (Sección Segunda de las Tarifas del Impuesto sobre Actividades Económicas).
- Que el perceptor esté incluido en el régimen especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónomos, o en una mutualidad de previsión social que actúe como alternativa al citado régimen especial.

3.7.3. Comparabilidad

El análisis de comparabilidad forma parte de la documentación. Utilizando los comparables del ejercicio actual, de ejercicios anteriores, el contribuyente debe adaptar las valoraciones, no estamos ante variables fijas, no hay inamovilidad. Siendo una herramienta más dentro de la valoración a efectos de demostración del cumplimiento del principio *Arm's Length*.

Con la finalidad de la eliminación de las diferencias, resultantes de la aplicación de los criterios de comparabilidad, deberán tenerse en cuenta, entre otros, los siguientes elementos:

a) Plazo de pago: la diferencia de los plazos de pago será ajustada considerando el valor de los intereses correspondientes a los plazos concedidos para el pago de las obligaciones, con base a la tasa utilizada por el proveedor, comisiones, gastos administrativos y cualquier otra circunstancia incluida en la financiación.

b) Cantidades negociadas: el ajuste deberá ser efectuado sobre la base de la documentación de la empresa vendedora u otra empresa independiente, de la que surja la utilización de descuentos o bonificaciones por cantidad.

c) Propaganda y publicidad: cuando el precio de los bienes, servicios, o derechos adquiridos a un sujeto vinculado del exterior, involucre el cargo por promoción, propaganda o publicidad, el precio podrá exceder al del otro sujeto que no asuma dicho gasto.

Se procederá según sea la finalidad de la promoción:

1. Si lo es del nombre o de la marca de la empresa: los gastos deberán ser prorrateados entre todos los bienes, servicios o derechos vendidos en el territorio de la Nación, en función de las cantidades y respectivos valores de los bienes, servicios o derechos.

2. Si lo es de un producto: el prorrateo deberá realizarse en función de las cantidades de éste.

d) Coste de intermediación.

e) Acondicionamiento, flete y seguro: los precios de los bienes o servicios deberán ajustarse en función de las diferencias de costos de los materiales utilizados en el acondicionamiento de cada uno.

f) Naturaleza física y de contenido.

g) Diferencias de fecha de celebración de las transacciones: los precios de las transacciones comparables deberán ser ajustados por eventuales variaciones en los tipos de cambio de divisas, y en el índice de precios al consumo, ocurridos entre las fechas de celebración de ambas transacciones.

El Artículo 17 RIS establece la determinación del valor de mercado de las operaciones vinculadas, con el análisis de comparabilidad. “1. A los efectos de determinar el valor de mercado que habrían acordado personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia a que se refiere el apartado 1 del artículo 18 de la Ley del Impuesto, se compararán las circunstancias de las operaciones vinculadas con las circunstancias de operaciones entre personas o entidades independientes que pudieran ser equiparables.

Para ello deberán tenerse en cuenta las relaciones entre las personas o entidades vinculadas y las condiciones de las operaciones a comparar atendiendo a la naturaleza de las operaciones y a la conducta de las partes.

2. Para determinar si dos o más operaciones son equiparables se tendrán en cuenta, en la medida en que sean relevantes y que el contribuyente haya podido disponer razonablemente de información sobre ellas, las siguientes circunstancias:

- a) Las características específicas de los bienes o servicios objeto de las operaciones vinculadas.
- b) Las funciones asumidas por las partes en relación con las operaciones objeto de análisis, identificando los riesgos asumidos y ponderando, en su caso, los activos utilizados.
- c) Los términos contractuales de los que, en su caso, se deriven las operaciones teniendo en cuenta las responsabilidades, riesgos y beneficios asumidos por cada parte contratante.
- d) Las circunstancias económicas que puedan afectar a las operaciones vinculadas, en particular, las características de los mercados en los que se entregan los bienes o se prestan los servicios.
- e) Las estrategias empresariales.

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

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

3. Cuando las operaciones vinculadas que realice el contribuyente se encuentren estrechamente ligadas entre sí, hayan sido realizadas de forma continua o afecten a un conjunto de productos o servicios muy similares, de manera que su valoración

independiente no resulte adecuada, el análisis de comparabilidad a que se refiere el apartado anterior se efectuará teniendo en cuenta el conjunto de dichas operaciones.

4. Dos o más operaciones son equiparables cuando no existan entre ellas diferencias significativas en las circunstancias a que se refiere el apartado 2 anterior que afecten al precio del bien o servicio o al margen de la operación, o cuando existiendo diferencias, puedan eliminarse efectuando los ajustes de comparabilidad necesarios.

5. El análisis de comparabilidad previsto en este artículo forma parte de la documentación a que se refiere el artículo 16 de este Reglamento y cumple la obligación prevista en el número 3.º de la letra b) del apartado 1 del citado artículo.

6. El grado de comparabilidad, la naturaleza de la operación y la información sobre las operaciones equiparables constituyen los principales factores que determinarán, en cada caso, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 18 de la Ley del Impuesto, el método de valoración más adecuado.

7. Cuando, a pesar de no existir datos suficientes, se haya podido determinar un rango de valores que cumpla razonablemente el principio de libre competencia, teniendo en cuenta el proceso de selección de comparables y las limitaciones de la información disponible, se podrán utilizar medidas estadísticas para minimizar el riesgo de error provocado por defectos en la comparabilidad.”

Los deberes de documentación se refieren al periodo impositivo o de liquidación en el que el obligado ha realizado operaciones vinculadas.

Como vemos, otra información relevante a contemplar son los pactos para sociales, acuerdos con socios, por ejemplo el reparto de beneficios, prestación de servicios sujeto a IVA y con retención: S.L. sin beneficios con una retribución mínima garantizada del 10%. O bien con respecto a la retribución de consejeros, administradores y directivos en una organización, no deja de ser una cuestión controvertida a la hora de documentar, habrá que acudir a lo establecido en los estatutos de las sociedades, comprobar tanto la parte fija, la participación en beneficios, como la condición de consejeros ejecutivos respecto a los no

ejecutivos; todas son variables que entre otras, condicionan la política de remuneración de estos cargos. Es por ello que, para un correcto establecimiento de los criterios de retribución en la documentación, de consejeros y administradores habrá que tener en cuenta aspectos de tipo mercantil, fiscal y laboral.

Ante la pregunta: ¿Dónde encontramos un comparable en administradores? Que ha generado tanta incertidumbre, ya tenemos la respuesta con la Ley 27/2014, art. 18.2 apartado b), pues quedan fuera del régimen de las operaciones vinculadas, las operaciones entre una entidad y sus consejeros o administradores “en lo correspondiente a la retribución por el ejercicio de sus funciones”.

Por lo tanto, ya no cabe preguntarse si estamos actuando correctamente, o cómo cuantificar el salario, qué formas de retribución son los más convenientes, qué régimen de la seguridad social debe aplicarse, cuánto tiene que cotizar cada mes, qué retenciones e ingresos a cuenta deben realizarse, cargo de administrador no remunerado, tarjeta de la empresa, percibe rendimientos en especie, disposiciones del patrimonio en la sociedad a nombre del administrador, etc., sería un reparto de beneficios.

La retribución como gasto en el IS de las retribuciones satisfechas a los administradores de sociedades mercantiles es uno de los temas que mayor conflictividad está planteando actualmente, dada la postura adoptada tanto por la AEAT como por la DGT y por la jurisprudencia, a la luz de la “Doctrina del vínculo”⁴²³, aplicada por primera vez en el ámbito tributario en la “Sentencia Mahou”⁴²⁴.

⁴²³ Referidas propiamente a la problemática del doble vínculo, pero sí a la remuneración de los administradores y altos directivos, deben mencionarse las dos sentencias de la Sala 3.ª del TS de 12 de noviembre de 2008 que sientan la que, de forma gráfica, ha sido acertadamente bautizada como la *doctrina del milímetro*. Según esta doctrina, para la deducibilidad en el Impuesto de Sociedades (IS) de las remuneraciones de los administradores, no sólo debe establecerse en los estatutos sociales el carácter retribuido de la condición de administrador ni la forma en que ésta se realizará, sino también los criterios que permitan determinar su cuantía con certeza. Para ello se entiende que, cuando se trata de una retribución variable, esto sólo ocurre cuando se establece en estatutos el porcentaje concreto que les corresponde, y en el caso de retribución fija, cuando se hace constar su cuantía concreta. La lejanía de esta doctrina con la práctica cotidiana de nuestras empresas motivó que la Dirección General de Tributos, en Informe de 12 de marzo de 2009 (E0150-2009), abriera una puerta a la Administración para separarse de los restrictivos criterios del TS para admitir la deducibilidad fiscal del gasto bajo la nueva Ley del IS. Con todo, este informe toma como punto de partida (y requiere en todo caso) que las retribuciones consten en estatutos, y ello sigue dejando

Comparables internos, comparables externos, comparables realistas en base a los precios de mercado en las empresas de cada país.

Con la Ley 27/2014 de 27 de noviembre, ha quedado resuelto, a través del Art. 15, apartado e) primer párrafo. Siendo gastos deducibles las retribuciones de los administradores por el desempeño de funciones de alta dirección, u otras funciones derivadas de un contrato de carácter laboral con la entidad.

Especial mención respecto a los socios de las sociedades de profesionales⁴²⁵, a partir del ejercicio fiscal del año 2015, la retribución recibida en concepto de prestación de servicios profesionales por autónomos que participen en una sociedad será considerada como rendimiento de actividades económicas.

Para determinar si dos o más operaciones son equiparables se tendrán en cuenta, en cuanto sean relevantes, requiere del análisis de las características de los bienes o servicios.

abierta la polémica sobre la retribución a los consejeros ejecutivos cuando su retribución no disfruta de cobertura estatutaria. *Vid.* PAZ-ARES, C., “Ad impossibilia nemo tenetur (o por qué recelar de la novísima jurisprudencia sobre retribución de administradores)”, en *InDret Revista para el análisis del Derecho*, 2/2009, Barcelona 2009, pp. 1-21.

⁴²⁴ *Vid.* RUIZ HIDALGO, C., “La retribución de los administradores después de las sentencias Mahou”, en *Revista técnica tributaria*, nº. 95, 2011, Ed. AEDAF, Madrid 2011, págs. 49-69.

⁴²⁵ Por otra parte, los socios de los despachos necesitan saber también si su retribución (el beneficio por socio) está dentro de los parámetros de otros despachos similares, comparabilidad, y de esta manera evaluar si lo estamos haciendo bien o necesitamos mejorar nuestra estrategia o el marketing de nuestro despacho. Como todos necesitamos referencias en las que apoyar nuestras decisiones, en ocasiones preguntamos a otros abogados con despachos similares, o bien los despachos ven lo que pueden pagar y se limitan a contratar lo que pueden, o bien como alternativa podemos consultar fuentes externas sobre estudios de retribución. Esta fuente externa de datos es el *Análisis comparativo de las retribuciones en los despachos de abogados en España* (noviembre de 2009), realizado por Bao & Partners / Signium International. Como se dice en la propia muestra, se han analizado las retribuciones de 6.500 profesionales y se contempla tanto la retribución fija como la variable, y se ofrecen tres escenarios de retribución (mínimo, medio y máximo). Podemos ver un resumen de los resultados en el siguiente cuadro:

Estructura Salarial (Fijo+Variable)								
	FIJO			VARIABLE			Total (Fijo + Variable)	
	Mínimo	Medio	Máximo	Mínimo	Medio	Máximo	Total Medio	Q3
Entrada	22.333 €	29.250 €	34.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €	30.250 €	34.333 €
Junior	32.778 €	37.430 €	42.583 €	3.303 €	3.095 €	4.536 €	40.525 €	47.120 €
Asociado	44.389 €	53.950 €	63.208 €	4.617 €	7.381 €	10.433 €	61.311 €	73.642 €
Senior	65.272 €	77.749 €	87.444 €	6.111 €	10.971 €	19.772 €	88.720 €	107.217 €
Director	96.667 €	112.591 €	130.286 €	12.667 €	26.903 €	35.667 €	139.494 €	165.952 €

Precio, aspectos físicos, volumen, calidad, por ejemplo, no es lo mismo el bien automóvil de una marca u otra, las marcas “etiquetan” diferencian, las marcas deben considerar la identidad que proyectan sobre sus consumidores y clientes, el motivo en muchas ocasiones para la elección final del consumidor⁴²⁶ sobre un producto, servicio o empresa, en cada marca hay un prestigio ganado, una confianza, una garantía, una identificación de sus atributos, un largo trabajo de investigación, de innovación, de desarrollo, pero su distribución sí que será similar.

⁴²⁶ GARRIDO, R., “Diferentes reacciones ante la crisis”, en *Cómo adaptarse a las nuevas tendencias de consumo*, monográfico, nº 239, febrero 2009, Ed. APD, Madrid 2009, pp. 18-19. Cabe destacar: “Consumidores frente a las marcas: Estos cuatro escenarios se traducen en el consumidor a nivel de sus preferencias de marcas en cuatro actitudes básicas. Una aproximación más detallada a cada uno de ellos nos permite entender cómo las marcas pueden actuar en cada caso: Estabilidad. El objetivo de los consumidores es mantener el estilo de vida; pueden renunciar a ciertos “placeres” si el beneficio último es asegurar otros. Prescinden de lo más superfluo pero a cambio dan más valor a las compras que realizan. Eligen la marca con más dedicación y más convicción. Son más conscientes del valor añadido de una determinada marca. Puede ser una oportunidad para que marcas líderes estrechen la relación con un cliente que está más predispuesto a la relación, a través de acciones de fidelización o mensajes que refuercen esta confianza depositada en la marca líder. Progresión. Consumidores que disfrutaban en este ambiente de confusión y tensión. Viven la elección de la marca como una oportunidad para renovarse. Probablemente, antes de la crisis desearan cambiar pautas y hábitos de consumo y la crisis les permite liberar inquietudes y deseos latentes. Es un escenario idóneo para que nuevas marcas con propuestas alternativas, incluso especialmente atrevidas y rupturísticas y a través de mensajes optimistas sobre el futuro, capten la atención de este consumidor que ahora puede estar más dispuesto al cambio. Involución. Son consumidores focalizados en una compra más barata y programada, se ven en cierta forma obligados a consumir en contra de lo que desean. Esta frustración puede desencadenar vínculos emocionales negativos con marcas con las que antes de la crisis disfrutaban, y generar nuevos lazos con marcas de bajo coste que hasta ese momento no eran consideradas. Las marcas de bajo coste (o segundas marcas) tienen que ofrecer algo más que el beneficio de lo estrictamente económico y aprovechar la situación para generar un vínculo emocional y duradero con el consumidor, que “involuntariamente” se siente en parte obligado a replegar su consumo. Dispersión. Consumidores no conscientes de la crisis, se comportan de manera algo irracional, aparentemente intentan mantener su ritmo de consumo e incluso acelerarlo pero con compras que a la larga pueden generar insatisfacción porque son “sucedáneos” de lo que realmente desean. Las nuevas relaciones que se generan en esta situación son volubles y frágiles en tanto que el consumidor no consigue llenarlas de todo el valor que tiene su elección. Es como si la decisión se tomara aceptando inconscientemente que ésta es sólo circunstancial y no implica un movimiento real. Puede ser especialmente importante en estos momentos que sectores orientados a productos que no son de primera necesidad o marcas que se ven favorecidas por la crisis (comida rápida, segundas marcas...) cuiden especialmente el escenario de consumo, la puesta en escena, etc., para reforzar el valor de la elección en el consumidor.” Según Antonio FERNÁNDEZ-CARRACEDO, director de Development System, cita *invoce* durante la jornada sobre Modelos Comerciales del 18 de marzo de 2009 en Barcelona, para triunfar en la crisis es necesario entender que los clientes también están en crisis y que el comercial ha de ofrecer las claves para ayudarles a capear el temporal. En este sentido, “la clave para mantenernos a flote será la fidelización de clientes ya existentes”, afirmó, ya que la captación de nuevos clientes requiere mucho trabajo comercial, y en general, en situaciones como las actuales el margen que aportan es menor. En cambio, los clientes fieles requieren menos esfuerzo comercial y además, si están satisfechos, tienen una menor sensibilidad al precio ya que valoran los intangibles de la relación establecida. Durante la jornada también se destacó la importancia de los sistemas de información que, sin embargo, difícilmente se ven retroalimentados correctamente por los comerciales. Es por ello que los jefes comerciales son una pieza clave dentro del organigrama para comunicar, motivar, formar y desarrollar las competencias del equipo comercial.

No hay que obviar que es evidente la confusión que produce conceptos básicos como posicionamiento, marca, ventaja competitiva, en definitiva todo lo que representa aquello relacionado con la diferenciación de los productos y servicios, es y seguirá siendo, una estrategia dominante en el mercado, diferenciarse es la vía de las marcas para sobrevivir, hoy la empresa trata de diferenciar al máximo sus productos de su competencia, siendo cada vez más necesario convencer a los distribuidores del valor añadido de su oferta para asegurar un mejor posicionamiento y provocar una compra por impulso.

Hasta tal punto, que si no aportan valor a los consumidores y usuarios, en los nichos de mercado, terminarán desapareciendo, Javier ROVIRA⁴²⁷ afirma que: “La tarea más importante es la diferenciación. Debemos ofrecer y entregar el producto con un atributo valorado por el consumidor y que sea relevante para la categoría del producto”, hay una enorme presión sobre unos márgenes que se reducen para poder defender, vía descuentos, un volumen que poco a poco se esfuma en un mercado como consecuencia de la falta de diferenciación comparada con la competencia en precios de otras alternativas⁴²⁸.

El aumento de la competencia y la escasa diferenciación del producto provocan la apuesta por programas de fidelización a través de herramientas de marketing, marketing de experiencias, la diferenciación invisible, por ejemplo el denominado *Customer Experience Management*. Dentro de los parámetros de competitividad, calidad y desarrollo de negocio entra en juego la resiliencia empresarial, la resiliencia es parte del capital psicológico de la empresa y es una ventaja competitiva que emana de saber actuar con éxito en entornos inestables. La resiliencia estratégica consiste en prepararse para aprovechar situaciones de conflicto, debilidades y amenazas como fuente de oportunidad y fortaleza, aprendiendo a enfrentar el cambio y salir fortalecido de la experiencia. La resiliencia es determinante en el éxito continuado de las organizaciones⁴²⁹.

⁴²⁷ ROVIRA, J., *Consumering®*, prólogo de Philip Kotler, Ed. ESIC, Madrid, 2009, p. 123.

⁴²⁸ *Ibid.*, p. 25.

⁴²⁹ La empresa resiliente es aquella que si bien es vulnerable ante riesgos de mercado que puedan aparecer, logra resistir y utiliza sus experiencias como base para construir nuevas estrategias que le ayuden a cumplir

En la era de la abundancia el objetivo es transformar los productos en experiencias únicas y memorables, cuando otros anuncian un producto con el precio, hay empresas como IKEA o APPLE que te indican lo que va a pasar con ese producto. Frente a la competencia en distribución y precio, la competencia está en el s. XXI en el estilo de vida y el accesorio de moda que aporta el producto, reinventar la experiencia en el uso del producto. La marca es una promesa de experiencia.

El marketing de experiencias tiene muchos apartados, desde lo estratégico a lo operativo, la cultura de marca, la identidad de marca, la personalidad de marca, el posicionamiento condiciona todo lo demás, la transformación de la marca en una experiencia única.

El uso de la información confidencial, se puede utilizar en situaciones frente a un tercer contribuyente, pero no utilizarse como comparables entre grupos vinculados, las valoraciones de transacciones de otro grupo. En la actualidad española, en un entorno de crisis, el director de compras de gran consumo de “El Corte Inglés”, José Ignacio CABALLERO, ha propuesto un pacto entre distribuidores y fabricantes "un gran pacto sectorial para salir de la crisis" con el objetivo de que "fabricantes y distribuidores, juntos, tiren para arriba". Celebrado el 27 de mayo de 2010, en el marco del XIV Encuentro de

sus objetivos, siguiendo el caso de Wal-Mart, y su fundador Samuel Moore WALTON, podemos establecerlos en los siguientes diez puntos:

1. Comprométete con tu negocio.
2. Comparte tus beneficios con todos tus empleados.
3. Motiva a tus empleados estimulando la competencia. Haz que intercambien los trabajos para que se reten unos a otros. No te conviertas en predecible.
4. Comunica todo lo que puedas a tus empleados. Cuanto más sepan, más comprenderán. Cuanto más comprendan, más se esmerarán.
5. Aprecia todo lo que los empleados hagan por el negocio.
6. Celebra los éxitos y riéte de los fracasos. No te tomes demasiado en serio. Diviértete y muestra entusiasmo siempre.
7. Escucha a todos en tu empresa e incentiva la comunicación. Los empleados en "la línea del frente", los que normalmente hablan con el consumidor, son los únicos que saben lo que está pasando ahí fuera.
8. Supera las expectativas de tus consumidores. Dale lo que quieren y un poco más.
9. Controla tus gastos mejor que tus competidores. Es ahí donde siempre puedes encontrar tu ventaja competitiva.
10. Experimenta dejando a un lado la sensatez convencional porque, si el resto de la competencia funciona de una determinada manera, la situación se torna en oportunidad para que encuentres un nicho a base de ir exactamente en la dirección contraria. Pero prepárate porque habrá mucha gente que te estará diciendo que has tomado el camino equivocado.

Empresarios del Sector de Alimentación y Bebidas organizado por la Escuela de Negocios IESE en Barcelona, CABALLERO ha solicitado que haya "colaboración de verdad, no con la boca pequeña" para poner fin a la "guerra de precios".

Como ejemplo, señala que la leche ha aumentado tres puntos en volumen y ha bajado nueve en valor; el aceite ha subido tres puntos en volumen y ha caído 13 en valor, y el champú ha crecido cuatro puntos en volumen y tres en valor. "¿Hasta cuándo vamos a estar así? ¿Estamos locos?", preguntó. Caballero ha señalado que la distribución debe salir de la "guerra de precios" y centrarse en los servicios a los clientes. Los fabricantes, de quienes dijo que también están en esta "guerra de precios", deben centrarse en la innovación y colaborar con los distribuidores.

El objetivo, no es dar el mismo producto al menor precio, sino dar un producto mejor que sea más caro para cobrarlo más. Por su parte, el presidente de Pepsico Iberia, Xavier ORRIOLS, considera que: "no hay una crisis de demanda, sino una crisis de márgenes" derivada de la "guerra de precios", "que empezó con la marca blanca y arrastró a la del fabricante". Xavier ORRIOLS argumenta que el consumo de alimentos y bebidas en el hogar ha aumentado un 2%, y señala que la bajada de los precios en los puntos de venta es "una guerra de participación de mercado" que erosiona los márgenes y no ha generado más consumo. El director general de Damm, Enric CROUS, aboga por hacer mejores productos que los competidores y, si es posible, más baratos, con instalaciones de calidad, eficientes y con costes bajos. CROUS remarcó la vocación de liderazgo para ser pioneros en innovación, pero dijo que si el nuevo producto no funciona en el mercado "hay que matarlo". El consejero delegado de Panrico, César BARDAJÍ, apuesta por "entender mejor" al consumidor y al punto de venta, así como acercar el negocio a todos los empleados con mejor comunicación interna, tener una agenda comercial potente e invertir con criterio. Tengamos presente que existe una dimensión del consumismo más allá de la económica, hay modas, una dimensión espiritual del consumismo, adquirir un producto para seducir a

una dama o a un caballero, o para presumir. Por otro lado, nos encontramos con el modelo IKEA, desmontable, provisional y siempre precios bajos.

De tal forma que analizando los resultados de las compañías hasta 2015, se observa un crecimiento de las ventas y de los beneficios de las empresas marca blanca frente a las de las marcas hasta la década actual consolidadas, en el ámbito de la pasta fresca por ejemplo, Barilla, Gallo, etc.

La documentación de la comparabilidad plantea los siguientes aspectos:

1. Problemas de aplicación temporal. En función de las operaciones vinculadas.
2. Documentación de los comparables internos, como señala Luis CASTILLO⁴³⁰ en el caso de la producción integrada de productos muy especializados, con patentes y otros intangibles particulares o con formas únicas de servicio, es probablemente imposible encontrar transacciones comparables adecuadas. Esto se complica aún más cuando en la práctica muchas transacciones específicas no se realizan normalmente entre empresas no vinculadas, no pudiéndose encontrar comparables independientes. En consecuencia, la falta de información comparable válida es una limitación práctica importante cuando se realiza el análisis y documentación de precios de transferencia.
3. Documentación de los recursos de información disponibles y su confiabilidad. Información confidencial frente a las bases de datos públicas. Cualquier comparable que se utilice requiere la motivación, justificación del precio tomado, como afirman Lap Mui Ann CHAN, Zuo-Jun MAX SHEN, David SIMCHI-LEVI, y Julie L., SWANN⁴³¹, es importante establecer los mecanismos utilizados en la fijación del precio, ya que hay múltiples variables que pueden tenerse en cuenta, por ejemplo el canal de distribución⁴³²,

⁴³⁰ CASTILLO, L., "Precios de Transferencia", en *Boletín PriceWaterhouseCoopers*, año 3, nº 20, agosto de 2003, Madrid 2003, p. 1.

⁴³¹ CHAN, L.M.A., MAX SHEN, Z.J., SIMCHI-LEVI, D., SWANN, J.L., "Coordination of pricing and inventory decisions: A survey and classification Part. III, Chapter 9, Handbook of quantitative supply chain analysis: modelling in the e-business era", en *International series in operations research management science*, vol. 74, Ed. Kluwer, Boston 2004, pp. 335–392.

⁴³² Departamento de *Research*, "Varies Prices of Identical Items for Test" en *Wall Street Journal*, 7/IX/2000, B19.

Javier ROVIRA⁴³³ indica: “En el mundo actual la distribución del producto ha pasado a ser un elemento estratégico de primera magnitud, especialmente debido al desarrollo de las tecnologías y el abaratamiento de la logística”, el tipo de cliente⁴³⁴, por ello es relevante la demostración del precio obtenido, basándose en los criterios utilizados, puesto que en ocasiones se utilizan técnicas de discriminación de precios⁴³⁵⁴³⁶, dinamización de los precios⁴³⁷.

Establecer ajustes, análisis de capitales de trabajo⁴³⁸, *working capital*: interpretar los capitales de trabajo: periodos de cobro y pago, capital circulante a corto plazo, inventario, términos de la venta, riesgo de cambio, criterios contables.

Este método es el más sencillo, y en la práctica es el más utilizado. Se requiere un menor grado de comparabilidad que en los métodos del CUP, Precio de reventa y Coste incrementado. Comúnmente utilizado por las autoridades fiscales europeas.

La dificultad viene determinada porque el margen neto puede estar influido por factores ajenos a los precios de transferencia.

Debe ser utilizado si los otros métodos no son aplicables.

Con respecto a la comprobación de las operaciones vinculadas es preciso tener en cuenta que la Administración podrá comprobar con la documentación aportada por el sujeto

⁴³³ ROVIRA, J., *Consumering*® prólogo de Philip Kotler, Ed. ESIC, Madrid, 2009, p 195.

⁴³⁴ STREITFELD, D., “On the Web, Price Tags Blur What You Pay Could Depend on Who You Are”, en *Washington Post Staff Writer* 27/IX/2000, p. A01. Disponible en internet, 30/08/2011, 20:26H PM: <<http://www.washingtonpost.com/ac2/wp-dyn/A15159-2000Sep25>>.

⁴³⁵ KRUGMAN, P.R., “What price fairness?” en *New York Times*, 4 de octubre de 2000. Disponible en internet el 17/07/2011, 19:45H. PM. en: <http://econ.tepper.cmu.edu/e-commerce/amazon_pricing.htm>.

⁴³⁶ MEIER, G.M., *The International Environment of Business, Competition and Governance in the Global Economy*, Ed. Oxford University Press, Nueva York, 1998, p. 79: “The practice of dumping represents price discrimination, which can be a common practice for maximizing profits when a firm faces a more elastic demand in foreign markets than at home, and realizes economies of scale. During periods of slack demand, a firm that has high fixed costs and low variable costs will rationally produce in the short run if it can sell at any price above variable costs. It may then export to a country where firms have higher variable costs. But persistent sales at a loss tend to indicate a lack of comparative advantage, and if they continue over the longer run then it must be because of some assistance provided by government.”

⁴³⁷ FLEISCHMANN, F., HALL, J.M., PYKE, D.F., “Smart Pricing: Linking Pricing Decisions with Operational Insights”, en *Sloan Management Review*, vol. 45, nº2, Ed. Massachusetts Institute of Technology, 2004, pp. 9-13.

⁴³⁸ Sale del socio, o préstamos a largo plazo. El capital de trabajo tiene un coste a la empresa: CT = Existencias.

pasivo y los datos e información de que disponga⁴³⁹. Documentación de las transacciones no controladas. El comparable debe ser independiente. Principio de plena competencia.

4. Documentación del examen de los cinco factores de comparabilidad⁴⁴⁰. En ocasiones el nivel de información disponible sobre los comparables externos es insuficiente para realizar el análisis.

5. Documentación del grado de objetividad de la lista de comparables externos: cómo seleccionar o rechazar terceros comparables. A través de bases comerciales, vuelco de datos públicos.

6. Ajustes de comparabilidad.

7. Datos de varios años. Tener en consideración ciclos y circunstancias económicas.

⁴³⁹ Vid. ETCHEBERRY CELHAY, J., “Las atribuciones de la Administración tributaria para la obtención y manejo de informaciones”, en *La Tributación en un contexto de globalización económica*, XXXII Asamblea General del C.I.A.T. (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias), Ed. IEF, Madrid 2000, pp. 199-220.

⁴⁴⁰ La realización del análisis de comparabilidad exige que las características económicas relevantes de las transacciones que se comparan sean similares, para cuya consecución las Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias de la OCDE propone ponderar cinco factores “de comparabilidad”: 1. Valorar si las *características de los bienes o servicios* son similares, pues las diferencias en las características específicas de los bienes y servicios ofertados generalmente explican las diferencias en su valor de mercado (párrafo 1.19 de las Directrices en precios de transferencia, 1995). 2. Realizar un *análisis funcional* de las empresas que se comparan. En las relaciones comerciales entre dos empresas independientes, la remuneración reflejará las funciones desempeñadas por cada empresa, teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos (párrafo 1.20 de las Directrices en precios de transferencia, 1995). Para evaluar si operaciones vinculadas y no vinculadas son comparables, hay que analizar si realizan similar tipo de funciones, y si los activos que utilizan en su actividad y los riesgos que asumen pueden ser equivalentes. 3. Examinar los *términos contractuales* de las transacciones, para analizar si empresas independientes generalmente asumen ese tipo de condiciones y para verificar que se están cumpliendo los términos estipulados en las relaciones vinculadas (párrafo 1.28 de las Directrices en precios de transferencia, 1995). 4. Valorar si las *circunstancias económicas*, en relación con el tipo de mercado en el que opera la empresa en cuestión y las empresas que van a servir de comparables, son similares (párrafo 1.30 de las Directrices en precios de transferencia, 1995). 5. Tener en cuenta que, en ocasiones, empresas adoptan *estrategias comerciales* que pueden influir en los precios, influyendo en el análisis de comparabilidad (párrafo 1.31 de las Directrices en precios de transferencia, 1995). Estos criterios pueden ser más o menos relevantes en el examen de comparabilidad en función del tipo de empresa cuyo precio de transferencia se esté revisando y según qué método de valoración se vaya a utilizar. Posteriormente, el capítulo I da una serie de reglas que facilitan el análisis de comparabilidad, como la identificación de las operaciones realmente efectuadas (párrafo 1.36 de las Directrices en precios de transferencia, 1995), la posible necesidad de evaluar operaciones combinadas (párrafo 1.42 de las Directrices en precios de transferencia, 1995), de elegir un punto dentro de un rango de posibles valores (párrafo 1.45 de las Directrices en precios de transferencia, 1995) o de utilizar datos de varios años (párrafo 1.49 de las Directrices en precios de transferencia, 1995). Además, se contemplan supuestos específicos para los que se ofrecen orientaciones, por ejemplo si la empresa asociada está en pérdidas mientras que el grupo multinacional tiene beneficios (párrafo 1.52 de las Directrices en precios de transferencia, 1995), si entre partes de la empresa se hacen compensaciones intencionadas (párrafo 1.60 de las Directrices en precios de transferencia, 1995) o si el poder público de un Estado impone un determinado precio (párrafo 1.55 de las Directrices en precios de transferencia, 1995).

8. Agregación de transacciones. Recogida en el Art. 16.3 RIS, en el marco de análisis de comparabilidad, cabe cuestionar si la ubicación es la idónea. Aplicable en el ámbito de la documentación de grupo y del obligado tributario, interpretación a la vista de lo establecido en la OCDE, UE y el RIS se refiere a “su valoración”. Siguiendo las directrices de la OCDE, 1.42: operaciones estrechamente ligadas o realizadas de forma continuada, es el supuesto de agregación en la valoración, y documentación, sin mayores condicionantes, idénticamente sucede para el Código de Conducta de la UE punto 17⁴⁴¹. Por lo tanto cabe analizar si el Art. 16.3 RIS, requiere que el contribuyente pruebe que su valoración de forma independiente no resulte adecuada.
9. Definición del rango de mercado⁴⁴², documentación de los resultados extremos, los métodos utilizados para reforzar la comparabilidad, comparables con pérdidas. Una vez determinado el mejor método, se pueden realizar ajustes estadísticos para evaluar la razonabilidad del precio de transferencia acordado o pactado en la transacción y verificar si puede ser considerado como “precio de mercado”. Con la metodología del rango intercuartil⁴⁴³ utilizado para obtener un rango de precios dentro del que se debe ubicar el

⁴⁴¹ La agregación de las transacciones debe realizarse de manera coherente, ser transparente para la Administración tributaria y ajustarse a lo dispuesto en el apartado 1.42 de las Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias de la OCDE de 1995, que autoriza la agregación de las transacciones cuando se encuentran tan estrechamente vinculadas o su continuidad es tal que no es posible evaluarlas correctamente por separado. Estas normas deben aplicarse de manera razonable, teniendo en cuenta, en particular, el número de transacciones en cuestión y su complejidad. Diario Oficial de la Unión Europea nº C176 de 28/07/2006, pp. 1–7.

⁴⁴² Contemplado en los párrafos 1.45 a 1.48 de las Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias de 1995, estableciendo que si el precio de transferencia fijado entre las entidades vinculadas estaba dentro de dicho rango, la Administración tributaria no debería efectuar ningún ajuste. En la actualización de las directrices de 22 de julio de 2010, queda recogido en los párrafos 3.55 a 3.66, en concreto en el párrafo 3.57 establece que cabe utilizar parámetros estadísticos para concretar la determinación del precio, sino todos los puntos del rango son perfectamente comparables, en los párrafos 3.61 y 3.62 determina que si el rango de comparables es perfecto, cabe aplicar medidas estadística de tendencia central si quedan defectos de comparabilidad, para minimizar los riesgos o errores de desviación. En la práctica Blanca ENTRENA MORATIEL, “La revisión de los capítulos I y III de las Directrices aplicables en materia”, en *Cuadernos de formación*, vol. 11/2010, 2ª época, Ed. IEF, Madrid 2010, pp. 71-72, señala: “es realmente difícil que el análisis de comparabilidad haya sido perfecto y el rango sea de plena competencia, luego será complicado argumentar que cualquier punto del rango satisface el principio de plena competencia y que se pueda usar para el ajuste el punto del rango que más se acerque al precio de transferencia pactado inicialmente.”

⁴⁴³ De la aplicación de cualquiera de los métodos señalados anteriormente, se podrá obtener un rango de precios o de márgenes de utilidad cuando existan dos o más operaciones comparables. Estos rangos se ajustarán mediante la aplicación de métodos estadísticos, en particular el rango intercuartil. Si los precios o márgenes de

obtenido en la transacción que se está analizando, S.T.S. de 10 de enero de 2007 señala que “la fijación de un precio de mercado es tarea harto difícil dado que a veces, las transacciones entre entidades vinculadas son tan particulares que no existe un mercado claramente definido de las mismas en el ámbito de las empresas independientes.”

10. Documentación de la búsqueda de comparables. Búsqueda de comparables que se aproximen al precio de mercado. Por qué es ese precio y no otro. El párrafo 3.1 de las Directrices aplicables en materia de precios de transferencia de 22 de julio 2010, establece que la búsqueda de comparables es sólo una parte del análisis de comparabilidad. La tarea de búsqueda de información⁴⁴⁴ sobre los potenciales

utilidad del contribuyente se encuentran dentro de estos rangos, se considerarán ajustados a los precios o márgenes de operaciones entre partes independientes. En caso de que el contribuyente se encuentre fuera del rango ajustado, se considerará que el precio o margen de utilidad en operaciones entre partes independientes es la mediana de dicho rango. La aplicación del método intercuartil para obtener el ajuste correspondiente al rango de precios, de montos, de contraprestaciones o márgenes de utilidad por ejemplo está la publicación en el diario oficial de la Federación Fiscal de México, mediante la expedición de la Resolución Miscelánea de 30 de mayo de 2002 que establece, en el punto 3.26.8, el siguiente procedimiento para obtener dicho rango de precios. Como en el país no existe normativa al respecto se enuncia aquí dicho procedimiento a título ilustrativo:

A.- Ordenar los resultados en forma ascendente, de acuerdo con su valor.

B.- Asignar un número entero secuencial, iniciando con la unidad y terminando con el número de elementos que integran la muestra.

C.- La mediana se obtiene adicionando la unidad al número de elementos de la muestra y dividiendo el resultado entre 2.

D.- El valor de la mediana se calcula tomando la cifra que corresponda al número entero hallado en el paso anterior.

E.- El percentil 25 se obtendrá de sumar a la mediana la unidad y dividir, luego, el resultado entre dos.

F.- El límite inferior del rango se determina ubicando el valor que corresponda al número entero del percentil 25.

G.- El percentil 75 se obtiene de restar la unidad a la mediana y adicionar al resultado el percentil 25.

H.- El límite superior del rango se determina ubicando el valor que corresponda al número entero del percentil 75.

Si los precios, la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentran entre el límite inferior y superior antes señalados, se considerarán como pactados o utilizados entre partes independientes. Sin embargo, cuando se disponga de información que permita identificar con mayor precisión el o los elementos de la muestra ubicados entre los límites citados que se asemejen más a las operaciones del contribuyente o al contribuyente, se deberán utilizar los precios, contraprestación o márgenes de utilidad correspondientes a dichos elementos.

Vid. BLOUGH, S.R., HARRIS, S.D., FOSTER, A.M., “Development of the Interquartile Range: A fresh Approach”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, Vol. 11, N°. 10, septiembre de 2002, Ed. BNA, EE.UU. 2002, pp. 1-4.

⁴⁴⁴ Las fuentes de información son frecuentemente las bases de datos (recogido en los párrafos 3.30 a 3.33 de las Directrices aplicables en materia de precios de transferencia 22 de julio 2010), *Amadeus* es la más utilizada para transacciones europeas, pero las bases de datos no siempre son necesario utilizarlas si se tiene suficiente información razonablemente fiable. El problema es que, en la práctica, la información que se tiene sobre terceras empresas es agregada (recogido en el párrafo 3.35 de las Directrices), no está segmentada en función de tipo de operaciones. Dicha información será útil y válida si la empresa comparable no lleva a cabo una amplia gama de transacciones distintas. Las *Directrices* admiten utilizar comparables de otros países si sus transacciones son similares una vez efectuado el análisis funcional (recogido en el párrafo 3.34 de las

comparables independientes exigen el análisis previo de la operación vinculada, identificación de los factores relevantes de comparabilidad, consecuencias derivadas de la ausencia de datos sobre comparables, o cuando su fiabilidad sea limitada, por lo tanto, deber de documentar tales circunstancias. Cabe plantear si el esfuerzo razonable y documentado de búsqueda de resultados de mercado, ¿podría ser suficiente para evitar un ajuste y no ser sancionado por infracción documental?, casos donde el contribuyente no tiene acceso, ni control, ni posibilidad de obtener la información que debe documentar, asumiendo la diligencia necesaria y no habiendo una responsabilidad objetiva, STC 76/1990, art. 179 LGT.

De tal forma que la Administración Tributaria puede ajustar, haya o no diferimiento o menor tributación en España, la valoración que determine la Administración tributaria respecto de una determinada transacción será aplicable también al resto de personas o entidades vinculadas que intervengan en dicha operación, ajuste bilateral.

Cabe afirmar que son el tipo de funciones realizadas, las que determinan los métodos que son potencialmente aplicables, hacen el proceso de selección del método más fácil, por ejemplo en funciones rutinarias: a menudo subcontratadas, donde existen comparables y escasos intangibles, en cuanto a funciones de distribución: CUP, Precio de reventa o bien el Retorno sobre el capital empleado; para las funciones de fabricación: CUP, Coste incrementado, o retorno sobre el capital empleado. En cambio, para funciones no rutinarias, con intangibles únicos, escasos comparables directos, el método idóneo es el CUT, distribución del resultado comparable, o distribución del resultado residual.

Directrices). En cambio, rechazan que la Administración pueda utilizar comparables secretos, pues se debe poder ofrecer la información al contribuyente para que pueda defender su posición (recogido en el párrafo 3.36 de las Directrices aplicables en materia de precios de transferencia 22 de julio 2010).

3.7.4. Análisis funcional

El análisis funcional es un instrumento fundamental para la fijación de los precios de transferencia. Su contenido debe adaptarse a cada contribuyente y a las operaciones vinculadas analizadas.

Se deben describir todas las actividades relacionadas con las entidades vinculadas (i+d, producción distribución, comercialización, servicios prestados, etc.), así como el valor económico y de mercado de las actividades comprendidas y la forma en que se van a llevar a cabo, incluso si hay intervención de otras entidades del grupo.

La descripción tendrá que referirse también al mercado en el que llevan a cabo las operaciones, posición en ese mercado, clientela, tipo de productos, forma de elaboración o adquisición, y las empresas que adquieren los productos o servicios prestados.

Búsqueda de qué es lo que sucede en el grupo empresarial, determinar quién hace qué dentro del grupo. Servicios que se prestan, activos, influencia en la remuneración.

Riesgos: Se tendrán que describir y evaluar los riesgos que asuma la entidad con respecto a las operaciones vinculadas (riesgos tecnológicos, crediticios, contingencias derivadas de la normativa aplicable, contingencias con el producto o servicio prestado, obsolescencia, mercado, incidencia del tipo de cambio de divisas). En definitiva, los riesgos que se asumen, en función de las operaciones, riesgos de cambio, impago de clientes finales, etc.

Ponderando en su caso, los activos utilizados. Se deberán describir el tipo y el volumen de activo corriente, activos tangibles e intangibles, importancia para la actividad, utilización que se realiza sobre derechos de propiedad intelectual en las operaciones vinculadas, valor que añade a la operación y al negocio.

Elementos del Análisis funcional:

FUNCIONES:	A	B	Otra(s)
Desarrollo de productos. Diseño. Materiales. Producción. Manufacturación. Realiza la manufactura de los componentes. Realiza la manufactura de las materias primas. Realiza la manufactura de los bienes terminados.			
ACTIVOS:	A	B	Otra(s)
Terrenos. Edificios. Maquinaria y equipos. Vehículos de transporte. Otros (especificar).			
RIESGOS:	A	B	Otra(s)
Tipo de cambio. Obsolescencia del inventario. Garantías.			

- Cláusulas contractuales. Teniendo en cuenta las responsabilidades, influye en la delimitación de los riesgos, beneficios asumidos por cada parte contratante.
- Características de los mercados en los que se entregan los bienes o se prestan los servicios, circunstancias económicas. Comparables.- Principio de plena competencia, estar a los hechos y circunstancias de lo que pretendemos valorar:
 - Mercado geográfico.
 - Situación relativa de la entidad vinculada.-
 - ii. Monopolio.
 - iii. Extrema competencia.
 - iv. Producto sustituto.
 - v. Perfiles de clientela, capacidad económica.
- Estrategia empresarial, “es la base de todo intento sistemático de incrementar la competitividad, no sólo debe ser correctamente seleccionada entre las diversas opciones alternativas que, para alcanzar los objetivos corporativos, formula y evalúa

la contabilidad de dirección estratégica⁴⁴⁵, sino también debe ser implementada y desarrollada eficientemente para obtener alguna ventaja competitiva⁴⁴⁶. Fundamentación económica. Estrategia de penetración en el mercado justifica la política de precios. Cualquier otra circunstancia que sea relevante en cada caso, establece el artículo 16.2, apartado e), siendo una lista abierta por lo tanto, dando cabida a cualquier otra información trascendente.

Inciendo sobre el Análisis Funcional podemos destacar las Consultas de la Dirección de Tributos siguientes: V2192-08 de 20 de noviembre de 2008; V1305-09 de 3 de junio de 2009; V1467-12 de 6 de julio de 2012; V2420-12 de 13 de diciembre de 2012; V2454-12 de 17 de diciembre de 2012; V2457-12 de 17 de diciembre de 2012; V2519-13 de 26 de julio de 2013; V1480-14 de 4 de junio de 2014; V1532-14 de 11 de junio de 2014; V1587-14 de 18 de junio de 2014; V1722-14 de 3 de julio de 2014, y V0860-15 de 18 de marzo de 2015.

3.7.5. Aplicación de los métodos y su documentación

El análisis de los métodos no es sólo un elemento más a tener en cuenta en los deberes de documentación, sino que dentro de su aplicación para obtener la base imponible y obtener la cuota correspondiente, sirve para analizar las operaciones realizadas, en cuanto motivan su causa eficiente, material, final, instrumental y ejemplar.

- Eficiente: precisar quiénes llevan a cabo las operaciones vinculadas. Contexto, principio de razón suficiente que introduce la variable sobre la adecuada, suficiente y proporcionada documentación realizada sobre la metodología aplicada.
- Material: advertir los elementos que componen o constituyen la operación vinculada llevada a cabo.
- Final: obtención del fin alcanzado, precisión del resultado obtenido.

⁴⁴⁵ GUERRAS MARTÍN, L.A., “Problemas organizativos en el proceso de dirección estratégica” en *Universia Business Review, Actualidad Económica*, primer trimestre de 2004, Madrid 2004, pp. 116-126. Disponible en internet, 9 de agosto de 2011, 11:10AM: <<http://ubr.universia.net/pdfs/UBR0012004116.pdf>>.

⁴⁴⁶ Vid. DEL AMO FERNÁNDEZ, F., *La auditoría ante el planteamiento estratégico de la gestión industrial de la empresa: factor de supervivencia*, tesis inédita U.C.M., Madrid 1995, p. 410.

- Instrumental: analizar los datos, elementos o medios con los que se ha llevado a cabo la metodología a efectos de valoración de la operación vinculada.
- Ejemplar: advertir sobre el método que ha servido a los efectos de valoración de la operación vinculada, o sirve de modelo, para que el resultado sea el deseado. Atendiendo a analogías, parecidos, o similitudes de hecho, en comparables internos y/o externos. Atendiendo a los acuerdos celebrados, contratos de distribución comercial, porcentajes en concepto de márgenes aplicados, etc.

Con respecto a la aplicación de los métodos y la documentación de las operaciones vinculadas, es recomendado seguir las siguientes pautas generales:

- Si existen precios de mercado observados que pueden utilizarse para fijar los precios de transferencia, el método de valoración que utilizaremos es el CUP, con bienes tangibles y algunas funciones, elementos para determinar el precio de mercado con idénticas o similares transacciones de activos tangibles, utilizando “*Product Market*”.
- Si existen precios de mercado observados que pueden utilizarse para fijar los precios de transferencia, el método recomendado es el CUT, bienes intangibles con algunas funciones, precios de mercado, con idénticas o similares transacciones de activos intangibles, utilizando “*Product Market*”.
- Si existen comparables disponibles para determinar márgenes de funciones rutinarias comparables, el método de valoración idóneo, para las funciones rutinarias de distribución, es el “Precio de reventa”, bienes tangibles, funciones de distribución, cuyo elemento para determinar el precio es el margen bruto comparable, “*Functional Market*”.
- Si existen comparables disponibles para determinar márgenes de funciones rutinarias comparables, con elementos para determinar el precio “*Mark up*” bruto sobre costes comparables, el método para las funciones rutinarias de fabricación será “Coste incrementado”, activos bienes tangibles, con funciones de distribución, utilizando comparables “*Functional Market*”.

- Si existen comparables disponibles para determinar márgenes de funciones rutinarias comparables, el método de valoración para las funciones rutinarias de distribución o de fabricación será CPM, con activos bienes intangibles, y algunas funciones, el elemento para determinar el precio será el retorno sobre el capital empleado u otros indicadores comparables, “*Capital Market*”.
- Si no existen comparables adecuados para fijar los márgenes para cada una de las partes vinculadas, el método de valoración propuesto es el “*Profit Split*”, activos bienes tangibles e intangibles, con algunas funciones, determinando el precio con múltiples técnicas de valoración usadas para valorar funciones rutinarias y no rutinarias. Este método se utiliza ante situaciones complejas.

La lucha contra el fraude fiscal y la economía sumergida se ha convertido en una cuestión de supervivencia para el mantenimiento de un mínimo de Estado de bienestar en incesante deterioro.

Los tres puntos a destacar son:

1.- Fiabilidad de la información intercambiada, valor probatorio del dato. En este sentido la Resolución del TEAC nº 00/1634/2011 de 18 de diciembre de 2012, aplicando el Art. 108.4 LGT valor probatorio del dato, señala la acreditación de la confirmación del dato.

2.- Seguridad informática: tratamiento de datos sensible, secretos, seguridad de la empresa, datos personales, protección de la intimidad. Privacidad de los datos. Confidencialidad, se toman todas las cautelas, envío de discos compactos encriptados, revisión por pares “*peer review*”.

Es sumamente importante garantizar la confidencialidad de la información de los contribuyentes. Todos los tratados e instrumentos para el intercambio de información exigen que esta sea secreta o confidencial, y limiten el número de personas a las que se puede revelar la información y los fines para los cuales se puede usar.

Antes de firmar un acuerdo para intercambiar información de forma automática con otro país, es fundamental que el país disponga de un marco legal y capacidad administrativa

y de procedimientos que garanticen la confidencialidad de la información recibida y su uso exclusivo para los fines especificados en el instrumento.

Para proteger la confidencialidad de la información enviada de forma automática, los datos se envían codificados o a través de una plataforma segura.

Los datos, una vez que la autoridad receptora competente los descodifica, se conservan en una base de datos especializada, a la que solo tiene acceso el personal autorizado.

En 2012, la OCDE y el Foro Global publicaron de manera conjunta una guía titulada “Garantizar la confidencialidad: la guía de la OCDE sobre la protección de la información objeto de intercambio con fines fiscales”⁴⁴⁷, que establece las mejores prácticas relacionadas con la confidencialidad y proporciona consejos prácticos sobre cómo garantizar un nivel adecuado de protección.

3.- Seguridad vs. Privacidad. Concepto de interés o trascendencia tributaria. Estableciéndose el deber de dar un uso a ese envío masivo de información, con el objetivo de prevención, ante los posibles riesgos fiscales⁴⁴⁸, siendo la actitud proactiva, que más allá del ámbito de gestión, extensión del ámbito de gestión.

Que incluye el derecho de los contribuyentes a saber que se ha hecho con su información. Teniendo en cuenta la cesión internacional de datos, en el Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la OCDE, julio 2010⁴⁴⁹, con sus actualizaciones de 2012 y 2014, queda establecido en el Art. 26, y en cada convenio ha sido establecido, como por ejemplo en el Instrumento de Ratificación del Convenio entre el Reino de España y la República Federal de Alemania para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio y su

⁴⁴⁷ Vid. <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/Keeping%20it%20safe_ES_FINAL_text%20and%20cover_WEB.pdf>.

⁴⁴⁸ Cfr. JOHNSTON, A., “The explosion of tax risk”, en *International Tax Review*, noviembre 2006, Ed. Euromoney, Londres 2006, pp. 24 26. Centrándose en las diferentes técnicas utilizadas para resolver las situaciones de contingencias fiscales a nivel nacional e internacional.

⁴⁴⁹ Vid. <<http://www.estrategiafiscal.net/wp-content/uploads/2011/09/Modelo-de-Convenio-Tributario-sobre-la-Renta-y-el-Patrimonio-Versi%C3%B3n-Abreviada-2010-ESPA%C3%91OL.pdf>>.

protocolo, hecho en Madrid el 3 de febrero de 2011, en el Art. 25 Intercambio de información, y en el Protocolo al Convenio.

3.8. Efectos del intercambio automático de datos desde el punto de vista de la Agencia Tributaria

El intercambio automático de información también puede ayudar a inculcar a los contribuyentes sus obligaciones de comunicación, aumentar los ingresos fiscales y, por tanto conducir a unos sistemas fiscales más justos, que garanticen que todos los contribuyentes pagan la parte que les corresponde, en el lugar apropiado y en el momento adecuado. Implantando un modelo preventivo, de colaboración y cooperación.

La AEAT tiene intercambios de información automáticos con una horquilla media de treinta países por año. La AEAT ha intercambiado un volumen de datos de 1,5 millones de registros, y recibe entorno a un millón de registros en el ámbito de la gestión tributaria, captación masiva de datos a través de los modelos de las declaraciones informativas, modelos 180, 182, 184, 188, 190, 193, 198, 296, 345, 347, 349⁴⁵⁰, según los datos facilitados por la Agencia Tributaria, ofrecidos en los Cursos de Verano de la UCM en San Lorenzo de El Escorial, del 15 y el 19 de julio de 2013, “Fiscalidad Internacional: cuestiones actuales”.

Una gobernanza efectiva es fundamental para que las comunidades puedan mantener el equilibrio, abrirse paso entre las dificultades, y responder creativamente a las oportunidades y los desafíos que enfrentan. Existen al menos tres factores sobresalientes que determinan la buena gobernanza: la calidad de liderazgo, la calidad de los gobernados o los ciudadanos y la calidad de las estructuras y procesos en marcha. En los tres niveles existe una necesidad de construir capacidad. En una coyuntura marcada por la globalización y el incremento de la complejidad e interdependencia entre todos los procesos sociales, está emergiendo un consenso internacional acerca de las características axiales de la buena

⁴⁵⁰Vid. <http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/_Configuracion/_Acceda_directamente/_A_un_clic_/Descarga_de_programas_de_ayuda/Declaraciones_Informativas/Declaraciones_Informativas.shtml>.

gobernanza, especialmente en lo pertinente al gobierno formal. Estas características incluyen la democracia, el Estado de derecho, la responsabilidad, la transparencia y la participación de la sociedad civil. Sin embargo, sólo surgirán verdaderas estructuras de gobernanza inteligentes –instituciones libres de corrupción que susciten confianza pública– cuando los procesos de toma de decisiones y de acción colectivos se guíen también por principios.

El desarrollar mecanismos de gobernanza que se ajusten a este estándar requerirá capacitación tanto ética como práctica.

Por otro lado, el que las instituciones de gobernanza generen espacio para la participación significativa de los ciudadanos en la conceptualización, implementación y evaluación de los programas y políticas públicas, exige que la capacidad de una comunidad para efectuar y manejar cambios se realce sobremanera. Esto es cierto tanto para las instituciones que operan en el nivel local y regional, como para las que operan en el nivel internacional.

De otra parte, la sociedad del s. XXI, la sociedad del conocimiento, de la transparencia, y de la información, demanda determinados datos a instituciones, públicas y privadas, que siempre bajo la aureola del bien común, del interés social, facilitando el desarrollo del Estado del Bienestar, con mayores garantías de eficacia, los introducen en las redes sociales, donde pueden ser procesados y utilizados de forma que ofrecen creación de valor.

La información como base de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, el empresario tiene que adoptar decisiones en el orden económico, y por supuesto que tiene que responder de ellas.

El mayor o menor acierto de estas decisiones estará condicionado por el nivel de información que el responsable posea, y por el tiempo con el que cuente para actuar. Atendiendo a estos dos factores, podemos clasificar los tipos de decisión en:

- Decisión por reacción o ejecutiva: cuando la cuestión sobre la que hay que decidir se presenta de forma imprevista, y sin embargo la decisión es ineludible. Se cuenta con poca información, que debe ser evaluada e interpretada sin posibilidad de consultas ni asesoramientos.
- Decisión por delegación: son decisiones para las que es suficiente una información concreta, por lo cual pueden ser tomadas por los especialistas en la materia.
- Decisión por reunión: hay abundante información. Se hace necesaria la reunión de expertos.
- Decisión por planificación: se dispone de tiempo y de abundante información, implica que ésta esté articulada en un sistema amplio.

La protección se realiza, consiguientemente, sobre el dato, para que éste no pueda ser tratado o elaborado y convertido en información, nada más que para los fines y personas autorizadas a ello. Esta protección es un límite a la utilización de las TIC ante el miedo a que pueda agredir los derechos de propia imagen de marca y que pueda coartar el ejercicio de los derechos de la empresa, confidencialidad, seguridad.

3.9. Contenido de la documentación

En las empresas la mayor parte de la información debe estar documentada. Siguiendo a Horacio DINICE⁴⁵¹, a efectos de estar razonablemente preparados frente a una potencial comprobación fiscal es preciso que: “La información que soporta el contenido del estudio de precios de transferencia, debe estar adecuadamente justificada, ya sea en lo que a análisis

⁴⁵¹ DINICE, H., “Precios de Transferencia: ¿Una ciencia exacta?”, en *Temas de Management*, vol. 6, nº 1, marzo 2008, Ed. UCEMA, Buenos Aires 2008. Disponible en internet, 14/08/2011, 20:05H PM: <<http://vlex.com/vid/57047301>>: “Un tema sumamente sensible en esta área, es el soporte de la segmentación de los estados financieros en caso que el contribuyente analice las transacciones sujetas a la normativa a partir de diferentes funciones (por ejemplo fabricación y distribución). Resulta de vital importancia realizar una prueba de razonabilidad de la segmentación frente a una auditoría ya que las empresas, a la hora de justificar sus precios como si fueran entre partes independientes, se enfrentan con la dificultad práctica de una falta de justificación apropiada de atribución de costos a las distintas funciones.”

funcional se refiere, como en cuanto a la documentación de soporte (contratos, comprobantes, etc.)”.

Una vez pasadas las primeras etapas del desarrollo de los deberes de documentación, algunas empresas empiezan a plantearse si la información que tienen, que utilizan en la elaboración de la documentación es la que necesitan, si necesitan más, menos, distinta.

Es en este momento es cuando la comprobación fiscal tiene utilidad, incluso en el supuesto de empresas, que han realizado desarrollos perfectamente planificados, que disponen de sistemas de documentación con formatos que han sido elaborados de forma perfecta, que disponen de un asesoramiento jurídico y tributario definido, perfectamente planificado, la comprobación interna fiscal es un buen ejercicio de reflexión sobre todo para mirar hacia delante estableciendo hacia dónde debe ir la empresa, si se quiere que acompañen las empresas filiales a la matriz, facilitando el desarrollo de la estrategia de la empresa.

El proceso es útil para entidades que afrontan un proceso de transformación, que tienen que replantearse sus procesos internos o externos, puesto que los sistemas que ofrecen un buen soporte a la situación actual pueden ser incompatibles con la futura si no se adaptan o sustituyen.

En cualquier caso, dado el avance de las modificaciones de la normativa tributaria en particular, y del entorno empresarial, la coyuntura económica, la comprobación interna fiscal debería realizarse con periodicidad, a modo de chequeo, además de realizarla en situaciones de excepción.

La periodicidad vendrá determinada por la dinámica del sector en que opere la empresa y por el plazo con que se puedan planificar las operaciones vinculadas; cuando es posible realizar una planificación detallada a medio o largo plazo y el entorno no varía sustancialmente, por lo tanto, dependiendo del sector, la comprobación fiscal podría ser realizada de forma menos frecuente, en unos sectores que en otros sectores, por ejemplo, el

de la banca, en el que todos los años surgen productos y servicios financieros novedosos, en banca privada, banca por internet, etc.

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.

Siguiendo a Jaime GONZÁLEZ-BÉNDIKSEN⁴⁵²: “Con el objeto de estar debidamente preparado para acreditar el cabal cumplimiento con el principio de independencia, las empresas que realicen operaciones con partes vinculadas deben conservar la documentación que preparen y la que recolecten al llevar a cabo la determinación de sus precios de transferencia. A esta documentación se le conoce en terminología de precios de transferencia, como «documentación contemporánea»”.

Si bien no es posible generalizar sobre el tipo de documentación que se debe preparar u obtener, sí podemos mencionar que tal documentación suele incluir la información general sobre el contribuyente y las empresas vinculadas con las que adelanta transacciones. Esta información incluye descripciones de los siguientes puntos:

a) El tipo de negocio a que se dedica cada una de las empresas:

1) Estructura corporativa de la organización, incluyendo tenencia accionaria u otro tipo de titularidad de las empresas del grupo. Para este efecto, es recomendable preparar un organigrama.

2) Estructura administrativa del contribuyente.

b) El monto de ventas y de resultados de operaciones de años anteriores a la transacción que se analiza.

c) El nivel de las transacciones del contribuyente con sus empresas vinculadas del exterior, tales como el valor de ventas de inventario, de prestación de servicios, de arrendamiento de bienes tangibles, de utilización y transferencia de intangibles y de intereses sobre préstamos.

⁴⁵² GONZÁLEZ-BÉNDIKSEN, J., “Introducción al estudio de los Precios de Transferencia”, en AA.VV., *Precios de Transferencia en Venezuela. Una Visión Global*, Libro homenaje X Aniversario, Ed. Asociación Venezolana de Derecho Financiero, Caracas 2004, pp. 20-22.

d) Las transacciones materia del análisis, incluyendo:

1) Su naturaleza y términos.

2) El flujo, entre las empresas vinculadas, del bien o servicio materia de análisis. Para estos efectos, es recomendable preparar un diagrama de flujo.

e) Las condiciones en que se pactaron transacciones similares entre el contribuyente y terceros independientes.

f) Cualquier información que facilite determinar si hay empresas independientes en condiciones comparables que hayan estructurado sus transacciones de manera similar.

g) Nombres de competidores que lleven a cabo transacciones similares.

h) Las funciones que adelanta cada una de las partes vinculadas que participa en las transacciones materia del análisis, tomando en consideración los activos utilizados y los riesgos asumidos.

i) Información financiera del contribuyente y de las empresas vinculadas con las que lleva a cabo transacciones, cuando sea necesario comparar los niveles de utilidades o pérdidas con aquéllos del contribuyente; o cuando se requiera para conocer partidas tales como costos de fabricación, costos de investigación y desarrollo o gastos generales y de administración.

j) Información que se obtenga de empresas independientes que llevan a cabo transacciones similares o que se dediquen a negocios similares.

k) Descripción de los factores utilizados para determinar la comparabilidad de las empresas independientes utilizadas para determinar precios o utilidades comparables.

l) Documentación que refleje las negociaciones entre las empresas vinculadas para determinar o modificar los precios de transferencia, tales como proyecciones de utilidades y gastos administrativos y de ventas de subsidiarias extranjeras. Por ejemplo: gastos por concepto de salarios, depreciación, mercadeo, distribución o transporte.

m) Documentación que explique cuáles son las políticas del grupo multinacional o de la empresa que se analiza para determinar los precios de transferencia con sus vinculados económicos y con partes independientes.

n) Los factores que influyeron en la determinación del precio, incluyendo estrategias de negocios y circunstancias especiales.

ñ) Copia del estudio económico efectuado para determinar los precios de transferencia, incluyendo una explicación de los análisis económicos y financieros.

3.10. Adaptación del Derecho contable

La contabilidad es Derecho, el Derecho contable se integra por un conjunto de normas reguladoras de la documentación de la actividad de los empresarios y de sus resultados, expresadas en términos monetarios. Ordena la contabilidad, técnica de llevanza, el significado de la anotación o asiento contable y el documento (tradicionalmente libro), en que aquellas sus operaciones se manifiestan. Tales normas, que constituyen elemento estructural de la empresa y estatuto del empresario, revisten un carácter heterogéneo, en el sentido de que forman parte de distintos cuerpos legales. Por ello, se discute su naturaleza jurídica: algunos autores se inclinan por su carácter de Derecho privado; otros destacan la incidencia en su contenido, como disciplina académica que es, de aspectos de Derecho público, de los que son ejemplo sus relaciones con el Derecho fiscal, administrativo (especialmente en la ordenación de la auditoría) y penal.

Las operaciones que se realizan entre personas o entidades vinculadas se deben valorar bajo el principio “*arm’s length*”, es decir como si se hubieran realizado entre partes independientes.

Esta es la diferencia con respecto a la normativa anterior, el sujeto pasivo debe adaptar su contabilidad a esta exigencia, debe cuantificar las operaciones vinculadas a valor de mercado y no esperar a que la Administración tributaria contraste el valor declarado y el registrado contablemente, ajustando con posterioridad el resultado contable, buscando siempre el fondo económico de la operación⁴⁵³, implicando que en una operación vinculada

⁴⁵³ Vid. QUEK, H.L., “Economic substance in U.S. transfer pricing rules and the regulation of taxpayer behavior”, en *Tax Notes International*, vol. 61, nº 4, 24 de enero de 2011, pp. 311-321.

o incluso no vinculada siempre hay que valorar de acuerdo con el valor razonable⁴⁵⁴, esto es lo más importante, el valor de mercado, a pesar de que en un contrato jurídico se establezca que hay un precio, si ese precio no se ajusta al valor que realmente debería tener entre operaciones entre entidades totalmente independientes, contablemente no se podrá seguir lo establecido en el contrato por las partes, sino que será lo que realmente debería haberse determinado, un precio de mercado.

Entramos en la distinción entre el concepto de propiedad jurídica y propiedad económica, las cosas son lo que realmente son y no lo que las partes quieren que sean, la normativa sobre operaciones vinculadas lo que pretende es evitar que las partes puedan derivar tributos entre distintas jurisdicciones, pactando precios que están fuera de mercado, el precio debe ser de mercado, principio arm's length, por ejemplo una empresa del grupo le presta un servicio a otra empresa del grupo, la que presta el servicio es la empresa dominante, le factura por ello 100.000 € al año, de acuerdo a precio de mercado, la empresa "A" tiene un abono en los ingresos y la "B" un cargo en los pagos, pero la empresa filial, resulta que con el tiempo ya no requiere de este servicio, porque se ha ido cargando de estructura, puede ya por sí misma generar ese servicio, "A" sigue teniendo los 100.000 € de ingresos y "B" sigue teniendo 100.000 € de gasto, el cargo que una le pasa a la otra, entonces no estaría justificado el servicio, en este caso, nos encontramos en presencia de una liberalidad a cargo de la sociedad y, por lo tanto, no tendrá la naturaleza de gasto fiscalmente deducible, a pesar de que la empresa "A" que sí se computa el ingreso, si se lo va a computar como ingreso, lo que sucede es que no sería un ingreso por prestación de servicio, sino debido a la relación de dominio que tiene "A" sobre "B", por la relación capitalista, nos encontramos ante un dividendo, sería un reparto de beneficios, que llevaría

⁴⁵⁴ SANZ GADEA, E., "Implicaciones fiscales del nuevo plan general de contabilidad", en *Contabilidad y Tributación*, revista mensual nº 295, octubre de 2007, Ed. CEF, Madrid 2007, p. 134: "El artículo 38 bis.2 del Código de Comercio establece que «Con carácter general, el valor razonable se calculará con referencia a un valor de mercado fiable...». Por su parte, el artículo 16 del TRLIS describe el valor de mercado como «...aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia...». Puede, sin grandes dificultades, entenderse que el mercado fiable de la legislación mercantil y la libre concurrencia de la legislación fiscal responden a la misma realidad, esto es, a un mercado en el que se forman libremente los precios por la concurrencia de oferta y demanda."

IVA o no, por lo tanto la complejidad en el tratamiento de las operaciones vinculadas se eleva, tendríamos que ver el fondo real la operación, para ver si lleva IVA o no lleva IVA, tendríamos que analizar la operación real, pero ante la Agencia Tributaria siempre deberíamos de pagar IVA por este motivo. De tal forma, que entre empresas vinculadas el gasto que excede el valor razonable es una liberalidad, y por lo tanto un gasto no deducible. Con ello se trata de garantizar la libre competencia en el mercado, de acuerdo con las directrices de la OCDE⁴⁵⁵.

Es de destacar la coincidencia de esta obligación con la normativa contable a la hora de definir el contenido de la Memoria, en la que se recoge un apartado específico para este tipo de operaciones (apartados 12⁴⁵⁶ y 23⁴⁵⁷ respectivamente de los modelos normal y abreviado –“operaciones con partes vinculadas”), siendo preceptivo -apartado 2. b) en ambos: “La empresa facilitará información suficiente para comprender las operaciones con partes vinculadas que haya efectuado y los efectos de las mismas sobre sus estados financieros, incluyendo entre otros, los siguientes aspectos: Detalle de la operación y su cuantificación, expresando la política de precios seguida, poniéndola en relación con las que la empresa utiliza respecto a operaciones análogas realizadas con partes que no tengan la consideración de vinculadas. Cuando no existan operaciones análogas realizadas con partes que no tengan la consideración de vinculadas, los criterios o métodos seguidos para determinar la cuantificación de la operación.”

⁴⁵⁵ Cfr. OECD, *Guidelines for Multinational Enterprises* (2008). Disponible en internet, 28/08/2011, 13:26H PM : <<http://www.oecd.org/dataoecd/56/36/1922428.pdf>>.

⁴⁵⁶ El Plan General de Contabilidad, en general replica las normas recogidas en la Circular 4/2004, con respecto al contenido de la Memoria, se exige un nivel superior al de la Circular 4/2004. En la nota 12: Situación fiscal:

- Activos por impuesto diferido: en su caso, la planificación fiscal que se utilice para su reconocimiento, cuando sea necesaria, o cuando la empresa haya experimentado una pérdida en el mismo ejercicio o en el anterior en el país donde se genera el activo por impuesto diferido.
- Impuesto a pagar en cada jurisdicción, con detalle de pagos a cuenta y retenciones.
- Contingencias fiscales.

⁴⁵⁷ En la nota 23.-Operaciones con partes vinculadas:

- Se debe desglosar de forma exhaustiva las operaciones de todo tipo con partes vinculadas (detalle de las operaciones, cuantificación, política de precios, comparación con operaciones análogas).
- Descripción de funciones y riesgos asumidos por cada parte. Resultados obtenidos en las operaciones.
- Acuerdos de financiación. Garantías. Acuerdos de reparto de costes.
- En caso de pertenencia a un grupo de empresas, la estructura financiera del grupo.

En base a esta exigencia establecida en la norma contable tomamos de referencia en cuanto a cuál debe ser la documentación necesaria para justificar en el ámbito fiscal las valoraciones efectuadas en relación con las operaciones de esta naturaleza.

Tiene que ver con temas tan destacados como la protección de los intereses, el control de riesgos, la transparencia y la veracidad de la información, de la información nace el conocimiento, la previsión de posibles conflictos de interés, y la prevención de los abusos, pues la razón de que se produzca una infracción se debe a la existencia de una oportunidad, de un conocimiento pero sobre todo de una debilidad en los controles. Ante esta situación, la gestión del riesgo se vuelve imprescindible.

El riesgo en las operaciones vinculadas se está convirtiendo en una cuestión relevante tanto para las ERD como para las entidades multinacionales, introducir sistemas de evaluación, y por tanto, también de gestión, es una parte esencial de cualquier estrategia de precios de transferencia.

La evaluación de riesgos de precios de transferencia puede realizarse de diversas formas: tratándose de filiales de una empresa matriz en el exterior, una sola evaluación de riesgo del país puede ser realizada, centrándose normalmente en la documentación sobre las operaciones vinculadas, cantidad, calidad, tamaño, naturaleza de las operaciones, y rentabilidad.

En el supuesto de entidades multinacionales, respecto a un tipo de transacción, como el cargo por los costes de servicios en apoyo de la gestión de la oficina central del grupo, la evaluación del riesgo de un determinado país, puede llevarse a cabo para verificar el riesgo de los precios de transferencia con una base razonablemente objetiva y defendible, que este suficientemente motivada.

La gestión del riesgo de los precios de transferencia se lleva a cabo a través de un correcto diseño de la planificación fiscal, que atiende al modelo empresarial, siendo plasmado en la documentación, de tal forma que un sistema de precios de transferencia, diseñado e implementado a comienzos de la vida del negocio, complementa y apoya la

estrategia de la empresa, unido a los objetivos comerciales, ayudan a optimizar la fiscalidad empresarial.

La medida destinada a la prevención del fraude fiscal debe por un lado, resultar específica a los efectos de excluir de una ventaja a los montajes puramente artificiales destinados a eludir la norma fiscal⁴⁵⁸, y por otro, permitir la prueba por parte del contribuyente de la realidad de la operación considerada elusiva⁴⁵⁹.

3.11. Elaboración y redacción de la documentación

La elaboración y la redacción en cuanto a la aplicación práctica de las operaciones vinculadas, existen varias complicaciones que deben considerarse, especialmente en lo relacionado con la selección de los comparables y los ajustes a las mismas, ya que las legislaciones de los países y entre ellas, por ejemplo, la peruana, tienen la tendencia de incluir un fuerte énfasis en el uso de comparables independientes externos. Las propias Directrices de la OCDE señalan la necesidad de efectuar comparables con transacciones realizadas entre empresas no vinculadas. Es el caso de la producción integrada de productos muy especializados, con patentes y otros intangibles particulares o con formas únicas de servicio, es prácticamente imposible encontrar transacciones comparables adecuadas. Esto se complica aún más cuando en la práctica muchas transacciones específicas no se realizan normalmente entre empresas no vinculadas, no pudiéndose encontrar comparables independientes.

En consecuencia, la falta de información comparable válida es una limitación práctica importante cuando se realiza el análisis y documentación de precios de transferencia.

La propia necesidad de documentar las transacciones entre empresas relacionadas obliga a las empresas y a las Administraciones tributarias de los diversos países, a incurrir

⁴⁵⁸ MARTZ, L., “The Corporate Shell Game How multinational firms use «Transfer Pricing» to evade at least 20\$ Billion in U.S. Taxes”, en *Newsweek* Sección: *Business*, edición: EE.UU. 15 de abril de 1991, p. 48.

⁴⁵⁹ Jurisprudencia reciente del TJCE en materia de medidas anti-abuso, asuntos: Cadbury Schweppes STJCE de 12 de septiembre de 2006, C-196/04; Thin Cap Group Litigation STJCE de 13 de marzo de 2007, C-524/04; Elisa STJCE de 11 de octubre de 2007, C-451/05; y Marks & Spencer STJCE de 13 de diciembre de 2005, C-446/03.

en una carga administrativa importante. Es frecuente la consulta de bases de datos, que siguen el método de utilidades, esta metodología compara por ejemplo, los resultados operativos de la empresa analizada con respecto a sus ventas, con aquellos resultados obtenidos por las empresas comparables.

Las propias Directrices de la OCDE mencionan como un problema a considerar en la aplicación de métodos de utilidades, el hecho de que el margen operativo de una empresa puede verse influido por factores que no tienen ninguna o poca influencia en el margen bruto o en los precios de transferencia pactados, como sería el caso de la ineficiente gestión de un negocio, o el inadecuado control de costes, la realización de reestructuraciones⁴⁶⁰ pueden influir en el resultado de la empresa, distorsionando el grado de comparación de las transacciones.

La disponibilidad de la información es otra fuente de problemas dentro de un análisis de precios de transferencia, dado que las bases de datos utilizan sólo la información pública, la misma que no necesariamente es completa, hay que tener presente que muchas empresas se dedican a múltiples y diversas actividades y no únicamente a un tipo específico de transacciones, lo que dificulta la identificación de comparables.

3.12. Práctica profesional

Se requiere del profesional abogado –asesor fiscal, que presta asesoramiento financiero y tributario sobre el tratamiento fiscal en el ámbito de las operaciones vinculadas. El problema, en las pequeñas empresas, radica en la preparación de la documentación relativa a operaciones vinculadas exigida por la legislación fiscal, ya que las sanciones

⁴⁶⁰ Vid. FERRERAS GUTIÉRREZ, J.A., “El capítulo IX de la Guía de Precios de Transferencia: reestructuraciones empresariales”, en *Cuadernos de formación*, vol. 11/2010, Ed. IEF, Madrid 2010, pp. 133-143. Vid. Resolución de 24 de febrero de 2012, de la Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, por la que se aprueban las directrices generales del Plan Anual de Control Tributario y Aduanero de 2012. En este sentido la Agencia Tributaria realizan un control para evitar la utilización abusiva de precios de transferencia en operaciones de reestructuración empresarial, especialmente por las grandes empresas, cuando se aprecien discrepancias entre el modelo de negocio supuestamente implantado por la entidad y el realmente establecido, con particular atención a la posible transferencia de activos intangibles al exterior. Disponible en internet: <<http://boe.es/boe/dias/2012/03/01/pdfs/BOE-A-2012-2882.pdf>>.

fiscales por su no preparación son de tal importancia, que cualquier contingencia llevará a que la empresa se encuentre con una sanción relevante.

Para Alfredo IGLESIAS SUÁREZ⁴⁶¹, estas obligaciones documentales responden a dos objetivos, evitar el fraude fiscal y adaptar la legislación española en materia de precios de transferencia al contexto internacional. El deber de información se concreta en una doble obligación de documentación: la relativa al grupo al que pertenezca el obligado tributario y la concerniente al propio obligado. En esencia, los datos que solicita la Administración tributaria coinciden con los que demanda la legislación contable pero deja abierta la relación de la documentación a aportar –respecto al obligado tributario- respecto a cualquier otra información relevante de la que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos para sociales suscritos con otros socios.

Limitando las posibilidades de elusión y evasión fiscal internacional, valoración de las operaciones vinculadas según precios de mercado, enlazando con los criterios contables, importe acordado por personas independientes en condiciones de libre competencia, utilizando el valor de mercado⁴⁶² si existe uno representativo, aplicando métodos de valoración⁴⁶³, cuando no hay un mercado (precio de mercado del bien, precio libre comparable; incremento del valor de adquisición en el margen, coste incrementado; precio de reventa minorado en el margen; distribución del resultado: asignación del resultado común, o criterio de reparto a cada operación; margen neto del conjunto de operaciones:

⁴⁶¹ IGLESIAS SUÁREZ, A., LAGOS RODRÍGUEZ, M.G., GARCÍA NICOLÁS, C., DEL ÁLAMO CARRILLO, R., *op. cit.*, p. 24.

⁴⁶² Art. 16 TRLIS

⁴⁶³ Art. 16.4 TRLIS. En este sentido KING, E., *Transfer Pricing and Corporate Taxation*, Ed. Springer, EE.UU. 2009, p. 1, señala: “National tax authorities individually determine multinational firms’ country-specific tax liabilities by applying one or more sanctioned transfer pricing methodologies. These methodologies are founded on basic assumptions about market structure and firm behavior that are rarely empirically valid. Moreover, for the most part, the transfer pricing methodologies now in vogue were developed before the Internet became a dominant factor in the world economy, and hedge and private equity funds transformed financial and commodities markets. For these reasons, multinational firms are unable to accurately anticipate their tax liabilities in individual countries, and remain at risk of double taxation.”

determinación del resultado neto en función de costes, ventas, mantenimiento del *funnel*⁴⁶⁴, mantener el número de gestiones de venta vivas que permita el cierre mensual de un número *n* de pedidos, ayudando a alcanzar los objetivos económicos y de negocio establecidos por la entidad, etc., o criterio de estimación del margen de la operación), modelos y técnicas de general aceptación bajo los principios de sostenibilidad en el tiempo y prudencia. En el caso de la sostenibilidad, significa que podrá replicarse en el futuro de manera consistente y efectiva en términos de recursos. El principio de prudencia está más relacionado con una máxima que debe regir todo ejercicio de valoración en materia de precios de transferencia.

Nos encontramos ante la adaptación de la legislación española en materia de precios de transferencia a las Directrices de la OCDE, posicionando España en el contexto internacional, con el fin de homogeneizar actuaciones de la Administración con los Estados de nuestro entorno.

La política fiscal sirve de instrumento eficaz para la atracción de flujos internacionales de inversión, ofreciendo una mayor seguridad jurídica, al quedar la actuación de la administración bajo el sometimiento del principio de legalidad, en todas sus dimensiones, dejando al margen la discrecionalidad de los órganos de inspección⁴⁶⁵ en las actuaciones de comprobación -no se puede admitir la aplicación de un procedimiento valorativo oculto, sin motivación, fuera de la legalidad, o simplemente basado en el fin que lo guía y no en los medios.

La legislación fiscal establece a las empresas nuevas exigencias, para cumplir con los deberes de documentación, aplicando el principio de minoración del coste de cumplimiento, garantizando el ejercicio de las facultades de comprobación, la introducción de la Ley 36/2006 de la obligación de los contribuyentes de declarar el valor de mercado en las

⁴⁶⁴ Es el estudio de un proceso sistemático de ventas mediante el cual se va filtrando progresivamente a los clientes potenciales para convertirlos en clientes y se continúa con la criba que seleccionará a los clientes hiper-receptivos, hasta que terminan adquiriendo el producto. Consiste en tener claro el público objetivo, a qué parte del mercado se dirige, necesidades a satisfacer, posicionamiento. Desarrollar el *funnel*, iniciando el proceso comercial que lleve al cierre de los pedidos necesarios para cumplir los objetivos de la entidad.

⁴⁶⁵ Vid. GÓMEZ CABRERA, C., *La discrecionalidad de la Administración tributaria: su especial incidencia en el procedimiento de la Inspección*, Ed. McGraw-Hill, Madrid 1998.

operaciones vinculadas, abre la vía a que la Administración compruebe el valor declarado, a través del procedimiento de la comprobación de valores⁴⁶⁶, por lo tanto, las empresas tendrán que tener a disposición de la Inspección Fiscal toda la documentación y justificación de las operaciones vinculadas entre sociedades de un mismo grupo y éstas deberán realizarse a valor de mercado. La finalidad de todo asesoramiento tributario es la optimización de los beneficios, para ello se tiene en cuenta los servicios generales, el uso de intangibles, la transferencia de tecnología, patentes⁴⁶⁷, *know-how*⁴⁶⁸, uso de marcas y nombres comerciales, teniendo en cuenta el prestigio conseguido, la confianza, el crédito,

⁴⁶⁶ PEÑA GARBÍN, J.M., *La Inspección de Hacienda: problemas y soluciones* Ed. Ciss, Madrid 2008, p. 98: “las actuaciones de valoración proceden cuando la correspondiente Ley del impuesto se remite al “valor de mercado [...]”. Por ejemplo, cuando se trate de operaciones entre personas y sociedades «vinculadas», en algunas retribuciones en especie o simplemente cuando se pacta un precio distinto al de mercado de cara a calcular las plusvalías en el IRPF. El art. 57 LGT reconoce esta posibilidad de comprobar los valores declarados por cualquier medio respetando lo dispuesto en las *normas de cada tributo pero* ajustándose al procedimiento que desarrolla más adelante incluso cuando se realice dentro un procedimiento inspector. No procederá esta comprobación si el contribuyente tiene aceptados «Acuerdos de valoración» o pidió el certificado de valoración previo previsto en los arts. 90 y 91 LGT.” Es de destacar como señala el autor en la p. 101 de la obra que: “La mayoría de recursos que se ganan contra las valoraciones suele ser porque el Tribunal aprecia insuficiencia en los medios o criterios empleados por la Administración en cada caso concreto.” Por ejemplo, página 103: “-La referencia a los *precios de mercado* es válida siempre que se haga constar la fuente documental de donde la obtiene el perito y sea accesible al contribuyente. No vale una referencia a unos *módulos unitarios* tomados de otros expedientes que son de fecha posterior. (TEAC 12-03-1997).” José Miguel PEÑA GARBÍN señala en la p. 212, que: “Una de las presunciones que más problemas plantea con la Inspección es la valoración a precios de mercado de las operaciones entre personas y entidades «vinculadas» en los términos regulados en las respectivas Leyes del IS y del IRPF.” De tal forma que como explica a través de Ejemplos, p. 213: «1. Si una filial le “vende a su matriz por debajo” del precio de mercado: para hacer el ajuste antes la Inspección tenía que probar la menor tributación en su conjunto. Ahora puede directamente hacer el ajuste que será un mayor ingreso para la filial y mayor gasto para la matriz. 2. Si un socio hace un “préstamo sin intereses a la sociedad”: también antes había que probar la menor tributación en el conjunto, pero ahora el ajuste puede ser directo. El ajuste sería imputar unos intereses presuntos al socio en su IRPF. [...] 3. Si el socio “presta su trabajo o servicios” a la sociedad y cobra “más” del valor de mercado: antes la Inspección podía hacer el ajuste (bilateral) salvo que fuera una “sociedad de profesionales”, si bien en estos casos lo normal era no hacer el ajuste. Ahora la Inspección siempre podrá hacer el ajuste y posiblemente implicaría un dividendo encubierto para el socio por la diferencia, y no gasto deducible para la sociedad ya que se trataría como una “participación en beneficios”. 4. Si en el mismo caso anterior cobrara “menos” del valor de mercado (caso muy frecuente para evitar la progresividad del IRPF), ahora el ajuste sería unos mayores ingresos del trabajo o profesionales para el socio y, “con carácter general” no sería gasto deducible para la sociedad si se trata como “aportaciones del socio” a los fondos propios y sin perjuicio del mayor valor de adquisición de sus acciones... En este caso entendemos que el llamado “ajuste secundario” podría admitirse el mayor gasto en la sociedad si se acredita la realidad y el valor de los servicios recibidos del socio y no simula o esconde otras consecuencias como donaciones encubiertas, liberalidades, etc.» *Vid.* GARCÍA RUBIO, E., en *El Reglamento de Gestión e Inspección de los Tributos comentado*, Coord. DELGADO PACHECO, A., Ed. La Ley, Madrid 2011, pp. 1022-1026.

⁴⁶⁷ La patente concede un derecho exclusivo sobre una invención una vez inscrita en el registro correspondiente.

⁴⁶⁸ El *know-how* es un término más impreciso que puede definirse como el conjunto de informaciones técnicas necesarias para la reproducción de un producto o procedimiento.

garantía, identificación con los atributos de la empresa, trabajos de investigación, innovación y desarrollo de productos y servicios.

4. PROTOCOLO DE ACTUACIÓN

4.1. Definición

Plan detallado que contiene las instrucciones en cuanto a la elaboración de la documentación, incorporando las especificaciones correspondientes al procedimiento para sistematizar y automatizar los deberes de documentación.

4.2. Objetivos

Los objetivos fundamentales que se pretenden alcanzar son la de dotar de una metodología y técnica específica que capaciten para el ejercicio de la elaboración de la documentación de las operaciones vinculadas de forma analítico/sintética, básica en la motivación de los precios de transferencia.

Proponiendo criterios epistemológicos para elaborar la documentación y dirigir equipos que elaboren los datos, informes, escritos, documentos que pretendan ser tenidos en cuenta a efectos de deberes de documentación por parte de los accionistas, alta dirección, empleados, y Agencia Tributaria. Un enorme interés en el cuidado de la documentación de las operaciones vinculadas.

Pirámide en la toma de decisiones, de Robert N. ANTHONY⁴⁶⁹ :

Alta Dirección: Estrategia.

Nivel medio: Táctica.

Control operativo: Operaciones, ejecución de las operaciones.

De la propia documentación se extrae la información, se trata de conocer el estado del sector en términos de márgenes, estructura y crecimiento, política de precio y producto, el mercado y la forma en el que se realizan las operaciones vinculadas, el equilibrio entre

⁴⁶⁹ Vid. ANTHONY, R.N. *Sistemas de control de gestión*, Ed. McGrawHill, México 2008.

proveedores y clientes, competidores en el mercado, adquisiciones, fusiones, etc.⁴⁷⁰. Lo que importa es la forma en que la documentación incrementa la eficiencia y mejora la solidez, la consistencia, de la estrategia de la empresa, así como la capacidad de evolución prevista.

Estos informes son una herramienta de comunicación y reflexión que pone al corriente el devenir de la empresa y a la Agencia Tributaria como ente interesado en ella. De tal forma que con la reciente modificación de la Directiva de contabilidad, 2013/34/UE de 26 de junio de 2013 sobre los estados financieros anuales, los estados financieros consolidados y otros informes afines de ciertos tipos de empresas, por la que se modifica la Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo y se derogan las Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE del Consejo, con el objeto de incluir información cierta de carácter extra financiero que explique el contexto y los riesgos a los que se enfrentan las compañías. Siendo una exposición fiel sobre la evolución de los negocios y la situación de la sociedad, con la descripción de las operaciones realizadas, principales contingencias e incertidumbres a los que se enfrentan⁴⁷¹.

Con respecto al cumplimiento de los deberes de documentación, es preciso partir de la proposición de técnicas específicas para seleccionar el método e incorporar los datos, en el desarrollo de la documentación de las operaciones vinculadas, respondiendo a la exigencia del contraste crítico objetivo que establece el Principio *Arm's Length* o de plena competencia recogido en el Artículo 9º del Modelo de Convenio Fiscal sobre la Renta y sobre el Patrimonio, Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE⁴⁷², esto quiere decir que las

⁴⁷⁰ Vid. PORTER, M., Modelo de las cinco fuerzas, cadena de producción de valor, que permite entender el comportamiento de los costes y las fuentes actuales y potenciales de diferenciación. Una empresa obtendrá ventaja competitiva en la medida que desarrolle las actividades de cada eslabón de la cadena mejor que la competencia.

⁴⁷¹ Vid. Directivas sobre información no financiera. Disponible el 25/08/2015, 12:42H. P.M. en URL: <http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/non-financial_reporting/index_en.htm?cookies=disabled>.

⁴⁷² Artículo 9º del Modelo de Convenio Fiscal sobre la Renta y sobre el Patrimonio, Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE: “Empresas asociadas. 1. Cuando: a) una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante, o; b) unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante, y, en uno y otro caso, las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que

empresas del grupo deben utilizar los mismos precios que se utilizarían entre empresas que fueran independientes o entre una empresa vinculada y otra independiente.

El precio es lo que se paga por el bien o la prestación de servicios, el valor es lo que se obtiene. El precio del uso de patentes y *know-how* para otras empresas del mismo grupo debe ser el mismo que si las utilizaran empresas independientes y se establece en base a los siguientes criterios:

- Justificación de las ventajas recibidas o que razonablemente se puedan esperar.
- Principio general de precios de plena concurrencia.

Las marcas y nombres comerciales son instrumentos de comercialización que sirven para identificar productos y establecimientos. La concesión de licencias de marcas y nombres comerciales es un instrumento utilizado con frecuencia en el ámbito internacional y la determinación del precio de su uso se realiza en base a las ventajas reales o esperadas que tal uso proporciona. En este caso puede ser útil, cuando no sea posible determinar su precio comparándolo con el de concesiones similares, tener en cuenta los gastos realizados para conservar el valor de la marca, principalmente los de publicidad y los inherentes a controles de calidad, puede ser necesario comparar el volumen de ventas, precios practicados y beneficios obtenidos en los productos objeto de la marca con productos similares que no lleven tal marca.

La estrategia que se utiliza en la planificación fiscal internacional trata de rebajar la tributación sobre los cánones percibidos por la cesión o cesión de uso de un derecho de

difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia. 2. Cuando un Estado contratante incluya en los beneficios de una empresa de ese Estado-y someta, en consecuencia, a imposición- los beneficios sobre los cuales una empresa del otro Estado contratante ha sido sometida a imposición en ese otro Estado, y los beneficios así incluidos son beneficios que habrían sido realizados por la empresa del Estado mencionado en primer lugar si las condiciones convenidas entre las dos empresas hubieran sido las que se hubiesen acordado entre empresas independientes, ese otro Estado practicará el ajuste correspondiente de la cuantía del impuesto que ha percibido sobre esos beneficios. Para determinar dicho ajuste se tendrán en cuenta las demás disposiciones del presente Convenio y las autoridades competentes de los Estados contratantes se consultarán en caso necesario.”

propiedad industrial o intelectual⁴⁷³. Por ejemplo, si es la sociedad matriz la que desarrolla una patente que explota una empresa filial suya no residente, los cánones que perciba estarían sujetos a una retención porcentual, en el país de destino y a una tributación por los beneficios obtenidos en el país de origen. La solución viene de transferir la patente a una jurisdicción de baja tributación para evitar la retención aplicada en el país de destino, reduciendo el coste fiscal del uso de la patente si se constituye una filial en ese Estado con el que hay un convenio para evitar la doble imposición.

4.3. Inmersión del contenido de la documentación

Los deberes de documentación se convierten en normativa estándar a nivel de la UE, en un primer momento, pero tras los trabajos de la OCDE, ONU, y el G20 vamos hacia un Derecho Tributario Global, con deberes de documentación estandarizados, sirva de ejemplo FATCA. Estableciendo los siguientes objetivos:

- ✓ Refuerzo de las garantías de los contribuyentes.
- ✓ Mejora de la seguridad jurídica.
- ✓ Unificando criterios de actuación Administrativa.
- ✓ Implantando nuevas tecnologías en la gestión de los tributos.
- ✓ Modernizando los procedimientos tributarios.
- ✓ Reforzando los mecanismos de lucha contra el fraude.
- ✓ Mejorando los sistemas de control tributario.
- ✓ Reforzando y mejorando los sistemas de cobro de las deudas tributarias.
- ✓ Disminución de los niveles de litigiosidad en materia tributaria.
- ✓ Sistematización del Derecho tributario general.

⁴⁷³ Dentro de lo que se conoce como propiedad industrial se engloban las creaciones intelectuales que se hallan unidas a la entidad, bien porque sirven para distinguir la titularidad -nombre comercial, productos, servicio, que se fabrican o que se prestan, la marca, bien porque se trata de invenciones de aplicación industrial –patentes, modelos de utilidad, que facilitan la producción o creación de los bienes y servicios a la entidad.

En este contexto, las estrategias de crecimiento⁴⁷⁴ han evolucionado y se han adaptado al nuevo entorno. La capacidad para acceder rápidamente al mercado y para reaccionar con prontitud ante los movimientos de precios se ha convertido en una fuente de ventajas competitivas y generación de beneficios para todos. La gestión fiscal es el área clave que debe estar alineada con el resto del negocio, de tal forma que ha dejado de ser una cuestión puramente técnica para convertirse en parte de la estrategia de comunicación, transparencia, ética⁴⁷⁵.

La ética, la reputación, la estética lleva a los contribuyentes a largo plazo a una tributación soportada que puede afectar a su capacidad contributiva, teniendo en cuenta la capacidad económica a través de los distintos hechos imposables gravados por las tasas, las contribuciones especiales y los impuestos.

Todo ello apuntado y documentado a través de los *Tax disclosure* -suministros de información- con límites subjetivos, ayudando a interpretar la realidad, junto con la responsabilidad social de la empresa⁴⁷⁶.

Las empresas son fuente de riqueza, de desarrollo, de empleo, de inversiones, de investigación, y en definitiva, son el motor natural que dinamiza todos los sectores de la sociedad desde sus diferentes ámbitos de actuación, estimulando la productividad de los trabajadores, aumentando la satisfacción de los clientes, mejorando la imagen y la

⁴⁷⁴ Vid. AA.VV., *Harvard Business Review Estrategias de crecimiento*, Ed. Deusto, Bilbao 2004.

⁴⁷⁵ Vid. COELHO PASIN, J.B., *Derecho tributario y ética*, Ed. Heliasta, Buenos Aires 2010; EDEN, L., y SMITH, L.M., “The Ethics of Transfer Pricing”, investigación realizada dentro del grupo de trabajo “*Fraud in Accounting, Organizations and Society*”, del Departamento de gestión y contabilidad, de las Universidades de Alberta y Queens, presentado los días 1 y 2 de abril de 2011, en el Imperial College, Londres, Reino Unido 2011, pp. 1-40. Disponible en la red, 16 de agosto de 2014, 13:30H PM: <<http://www.business.ualberta.ca/en/Departments/AOIS/Conferences/FraudInAccountingOrganizationsAndSociety/~media/business/Conferences/FraudInAccountingOrganizationsAndSociety/Documents/EDEN-SMITH-ETHICS-OF-TP-AOS-UK-FINAL.PDF>>.

⁴⁷⁶ Vid. ARRIETA HERAS, B., y DE LA CRUZ AYUSO, C., *La dimensión ética de la responsabilidad social*, Ed. Deusto, Bilbao 2005; AA.VV., *Ética comercial*, Ed. Departamento de comercio de los Estados Unidos, International Trade Administration, Washington 2007; HARTMAN, L.P., DESJARDINS, J., ESPINOZA, F.A., *Ética en los negocios*, Ed. McGrawHill, México 2011; DE ANDRÉS ALONSO, P., AZOFRA PALENZUELA, V., “El enfoque multi stakeholder de la responsabilidad social corporativa: De la ambigüedad conceptual a la coacción y al intervencionismo”, en *Revue Sciences de Gestion – Management Science – Ciencias de Gestión*, nº 66, 2008, pp. 69-90.

reputación de la empresa⁴⁷⁷, mejorando las expectativas de negocio, todo ello dentro de las relaciones de cooperación entre las Administraciones públicas y los contribuyentes, en aras de un mayor beneficio empresarial, para ser más eficaces y eficientes, dentro de un marco en el que reine el principio de seguridad jurídica⁴⁷⁸ para los ciudadanos.

Prevaleciendo el fondo sobre la forma, la sustancia del negocio⁴⁷⁹, los motivos económicos válidos y las interpretaciones en equidad, en este camino se emprende el Foro de Grandes Empresas⁴⁸⁰, poniendo de manifiesto cómo las relaciones entre las Administraciones Públicas y el sector empresarial también han evolucionado notablemente. A través de la evaluación de riesgos, a priori, previsión de riesgos, siendo la actitud de las Administraciones tributarias una cuestión de imposición de restricciones.

Las empresas han encontrado en el concepto y aplicación de la denominada Responsabilidad Social una forma eficaz y útil de dar respuesta a dos realidades, por un

⁴⁷⁷ La reputación de la empresa es la identificación racional y emocional de un cliente, consumidor, con un producto o servicio de la empresa, cuando reconoce en ésta valores fundacionales, sociales y emocionales que le proporcionan una experiencia positiva en su relación con ella. Por lo tanto, la empresa tendrá mejor reputación cuantos más valores ofrezca al cliente: valor fundacional, resolución de necesidades objetivas, valor social, asociado con la ética y la responsabilidad; valor emocional, cuando logra que el cliente se identifique con ella.

⁴⁷⁸ Principio constitucional con el que se garantiza la certeza en los efectos jurídicos de un hecho concreto realizado por un determinado sujeto.

⁴⁷⁹ Vid. FABER, P.L., “Business Purpose and Economic Substance in State Taxation”, en *Tax Analysts*, 1 de febrero de 2010, EE.UU. 2010, pp. 331- 342.

⁴⁸⁰ Foro de Grandes Empresas como órgano de relación cooperativa para promover una mayor colaboración entre las grandes empresas y la Administración tributaria del Estado, basada en los principios de transparencia y confianza mutua, a través del conocimiento y puesta en común de los problemas que puedan plantearse en la aplicación del sistema tributario. En este sentido, se ha establecido contacto con un conjunto de empresas adscritas a la Delegación Central de Grandes Contribuyentes que, en función de su volumen de facturación, volumen de deuda tributaria ingresada, volumen de información suministrada a la Administración tributaria, número de trabajadores, sector de actividad y distribución geográfica, se han considerado representativas de todas ellas y susceptibles de una ágil interlocución a estos efectos. Disponible el 25/08/2015, 12:46H. P.M. URL:<http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/_Segmentos_/Empresas_y_profesionales/Foro_Grandes_Empresas/Foro_Grandes_Empresas.shtml/>.

La perspectiva de la jurisprudencia comunitaria, STJUE de 10 de noviembre de 2011 (Sentencia Foggia, C-126/10) ha ido estableciendo las pautas para cumplir con los requisitos de aplicación en cuanto a los motivos económicos válidos, en este caso en las operaciones de reestructuración, todo ello con el objetivo de establecer seguridad jurídica a los contribuyentes. En este mismo sentido se encuentra incorporado en nuestro ordenamiento jurídico interno, en el artículo 96.2 TRLIS, que establece lo siguiente: “*No se aplicará el régimen establecido en el presente capítulo cuando la operación realizada tenga como principal objetivo el fraude o la evasión fiscal. En particular, el régimen no se aplicará cuando la operación no se efectúe por motivos económicos válidos, tales como la reestructuración o la racionalización de las actividades de las que participan en la operación, sino con la mera finalidad de conseguir una ventaja fiscal*”. A mayor abundamiento, reiteradamente señala la Dirección General de Tributos, Consulta Vinculante V0559-12.

lado su implicación como generadores de oportunidades sociales y por otro su rentabilidad mediática en cuanto a imagen positiva que se traslada a la sociedad.

El presente protocolo de actuación tiene por objeto el cumplimiento de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas en el marco de los precios de transferencia⁴⁸¹.

Los precios de transferencia no son una medida para evitar la tributación, sino una forma de medir y proceder en la toma de decisiones, atendiendo al valor de mercado -valor concertado en una operación realizada entre partes independientes-, como se debe valorar, cómo se ha hecho o cómo se debe realizar por parte de las EMN, en su defecto. Identificando el contexto económico y empresarial relevante para la empresa, a través del diseño y la implementación de los sistemas de precios de transferencia. Atendiendo a un análisis del riesgo de la gestión ante posibles controversias con la Agencia Tributaria. Se debe procurar reducir los conflictos y evitar litigios costosos. Logrando una mayor actividad de carácter más preventivo, por parte de la labor que realizan abogados y asesores fiscales en defensa de los intereses del administrado, tiene que ver con no sólo documentar, sino compartir la información.

De hecho, los contribuyentes, empresarios y emprendedores –la mayoría de ellos sin un grado de concienciación cívico tributaria suficiente, sin conocimientos en Derecho Financiero y Tributario para juzgar si se realizan las operaciones bien o mal en base al ordenamiento jurídico a aplicar, valoran extraordinariamente la empatía que puedan establecer con su asesor, es precisamente, la combinación de conocimiento, experiencia y

⁴⁸¹ GARCÍA CARRETERO, B. y GARCÍA-HERRERA BLANCO, C., “Operaciones vinculadas”, en DE LA PEÑA VELASCO, G., FALCÓN Y TELLA, R., y MARTÍNEZ LAGO, M.A. (Coord.), *Sistema Fiscal Español*, 6ª Edición, Iustel, Madrid 2015, p. 138. Señalan que: “Cuando se llevan a cabo operaciones entre entidades o personas que están vinculadas es posible que, al no existir intereses contrapuestos, éstas las realicen en condiciones diferentes a las normales del mercado, lo que puede determinar una transferencia de beneficios de unas sociedades a otras, con la consiguiente elusión de impuestos. Con el fin de evitarlo, la Ley del IS impone la valoración de dichas operaciones al valor de mercado, es decir, al que habrían acordado sujetos independientes en condiciones de libre competencia. Así, se establece una norma imperativa de valoración a precios de mercado, norma dirigida tanto a los sujetos pasivos del impuesto, que deberán aplicarla en su declaración del impuesto, como a la Administración para corregir la valoración pactada por las partes cuando difiera de la de mercado.”

capacidad de comunicación, lo que conforma la excelencia de la profesión, siendo fundamental la confianza mutua, depositada en la labor que realizan de asesoramiento jurídico y tributario, en el intercambio de información.

4.4. La documentación y la tecnología predictiva dentro de la inteligencia del negocio

Prácticamente todas las empresas disponen de bases de datos que almacenan información sobre sus actividades y sus colaboradores (clientes, proveedores...) mediante distintos programas informáticos (programas de contabilidad, de facturación, de gestión de clientes, etc.). La inteligencia de negocio o *Business Intelligence*⁴⁸², responde a la necesidad

⁴⁸² Las empresas han ido tomando conciencia de esta imperiosa necesidad, no en vano ha crecido de forma exponencial la demanda formada por un conjunto de herramientas enfocadas a la creación y administración de conocimiento mediante el análisis de datos que, hasta la fecha, parecían reservadas sólo a las grandes compañías. *Business Intelligence* es percibido como un valor estratégico de los negocios en el ámbito de las pymes que, en consecuencia, exigen cada vez más su incorporación en el software de gestión empresarial. Su presencia o ausencia puede inclinar la balanza a la hora de elegirlo. Eso explica que en poco tiempo estas herramientas hayan pasado de ser un módulo adicional de ese software a integrarse de forma natural en el mismo, como una solución global. También que hayan dejado de ser una solución complementaria a la que sólo se recurría para generar y presentar informes. Este instrumento de gestión se ha convertido en el pilar esencial en el que se apoya la dirección de una empresa para tomar decisiones alineadas con sus objetivos, generar nuevas oportunidades de negocio y adelantarse a las necesidades de sus clientes y del mercado, con el consiguiente ahorro de tiempo y de costes que supone la automatización de los procesos.

El *Business Intelligence* se configura además como piedra angular de la relación entre la pyme y la asesoría, dado que los análisis y las previsiones que se extraen de esta herramienta derivan de un software de gestión empresarial en muchas ocasiones integrado con el del despacho, con lo que a la vez se proporciona a estos profesionales información vital para la labor de asesoría y consultoría que realizan, que, evidentemente, también debe ir alineada con los objetivos de la empresa. El software de gestión empresarial siempre ha proporcionado a las pymes un océano de datos que en muchas ocasiones llevaba a la parálisis. Disponer de la información ya no es suficiente. Una cosa es tener datos y otra distinta es optimizarlos y extraer de ellos información valiosa para poder utilizarla de forma rápida y sencilla. Se trata de diseñar una estrategia para la gestión del conocimiento que esté al servicio de los objetivos de negocio de la empresa. De ahí el valor estratégico que encierra para conseguir un correcto alineamiento entre la información, los datos, y su explotación. Esa información en tiempo real, y completamente estructurada, que el *Business Intelligence* proporciona a una pyme sobre sus clientes, ventas, canal de distribución, etcétera –pero también sobre la competencia o las tendencias del mercado– es la que permite construir modelos de futuro fiables para tomar las decisiones adecuadas que garanticen potenciar sus puntos fuertes y reducir al máximo los débiles, para adquirir ventajas competitivas en el incierto contexto actual. Siendo el valor añadido y diferenciador del *Business Intelligence*. No basta con extraer información, sino que es necesario obtener un análisis detallado y exhaustivo que dé la respuesta adecuada a cada solicitud de información, de acuerdo con la idiosincrasia y los objetivos de cada negocio. Del mismo modo, para llegar a ese resultado óptimo, es necesario que la estrategia que se diseñe para la gestión del conocimiento tenga en cuenta algunos pasos previos: la introducción de los datos con criterios de orden y valores de jerarquía y claridad. Este tratamiento sistemático de los datos debe descansar sobre todos los departamentos implicados de la empresa, desde el de administración hasta el comercial. Es tan sencillo como establecer protocolos que, además de la introducción de los datos, aseguren su actualización, veracidad y consistencia. Así queda garantizada una óptima explotación posterior de esos datos. Realmente las necesidades de las pymes no han cambiado en lo que se refiere al objetivo de obtener información, estructurarla de forma eficiente, integrar toda la que se genera desde las diferentes áreas de la empresa y cruzarla para realizar análisis que conduzcan a modelos de decisión. Lo que ha cambiado es la

de disponer de la forma más eficiente, métodos para extraer y transformar los datos de una organización en información y distribuirla a lo largo de la cadena de valor. A través de conocimiento, responsabilidad, y formación continua, la finalidad es conocer cómo pueden convertirse esos datos desestructurados en información susceptible de aplicarle cerebro, y de esta forma poder tomar decisiones, una vez que hemos realizado las siguientes funciones:

- Análisis de los riesgos.
- Revisión de los procesos.
- Test de valoración.
- Análisis del negocio.
- Revisión de la documentación de las operaciones vinculadas.
- Valoración de la continuidad.
- Supervisión del departamento contable (tras entender la empresa y las líneas de negocio).

Siendo un trabajo muy estandarizado y metódico, que usa programas como el de Bureu Van Dijck o Moody´s Analytics⁴⁸³, revisando multitud de operaciones vinculadas de negocios y actividades, prestaciones de servicios. Relacionándose con los mandos intermedios y alta dirección. Un profesional cualificado que requiere de capacidad para ver las operaciones en su conjunto, con disposición a trabajar en equipo y acatar órdenes. Dinámico, imaginativo y sintético, con humildad, buena presencia y prudencia infinita. Muy ordenado.

La capacidad para sorprender es una habilidad que el asesor fiscal ha potenciado y desarrollado a lo largo de su dilatada experiencia profesional, si a ello le unimos una

mayor abundancia de información y la forma de tratarla para la mejora notable de los resultados. De esa información depende la rentabilidad y competitividad, y a veces la supervivencia de la pyme. Ahora, con la utilización del Business Intelligence, la empresa tiene una herramienta para afrontar con previsiones y provisiones el futuro.

⁴⁸³ Vid. Bases de datos de Bureau van Dijck: <<http://www.bvdinfo.com/default.aspx>>; Moody´s Analytics <<http://www.moodyanalytics.com/>>.

inagotable creatividad dentro de la legalidad, el resultado son planificaciones fiscales que traspasan fronteras, para reinterpretarse dentro de la economía de opción.

Los motivos expuestos son los que justifican que el científico del dato estudie los deberes de documentación en el ámbito de las operaciones vinculadas, aborde en primer lugar cómo en la Agencia Tributaria los precios de transferencia son utilizados para determinar las bases imponibles susceptibles de ser sometidas a gravamen de entidades vinculadas.

En este contexto, resulta imprescindible que las empresas analicen el grado de adecuación de su política de precios de transferencia a la normativa aplicable en materia de operaciones vinculadas.

En particular, se debe comprobar la existencia a estos efectos, de mecanismos para obtener la información necesaria para la preparación de la documentación, así como para aplicar dicha política en su operativa de negocio.

La preparación de los expedientes documentales es una tarea compleja que requiere principalmente un profundo conocimiento de la normativa española y de las directrices de la OCDE, además del acceso a bases de datos internacionales fidedignas, SOBI, AMADEUS, OSIRIS, ORBIS, CEPHYR cuyo coste supone una cuantiosa inversión, y programas de gestión como por ejemplo COMTAX⁴⁸⁴.

Para ello, la empresa debe responder a cuestiones tales como las siguientes:

- ¿Se ha diseñado dentro del grupo una política de precios de transferencia consistente?
- Siguiendo a Jesús SANMARTÍN MARIÑAS⁴⁸⁵: “La documentación se elaborará de una forma flexible, teniendo en cuenta la complejidad y volumen de las operaciones. De esta forma permitirá a la Administración comprobar que la valoración se ha realizado a valor normal de mercado. En su preparación el obligado tributario podrá utilizar documentación relevante de que disponga para otras finalidades.”

⁴⁸⁴ Vid. <<http://www.comtaxit.com/>>.

⁴⁸⁵ SANMARTÍN MARIÑAS, J., *Tributación de las operaciones vinculadas y su documentación. Ejemplos prácticos*, Ed. El Derecho, Madrid 2009, p. 121.

Para ello tendremos en cuenta:

- Determinación de las operaciones alcanzadas por la Ley del Impuesto sobre Sociedades.
- La realización del análisis funcional: determinación de cuáles son las funciones, qué riesgos y qué activos.
- El análisis económico⁴⁸⁶: la selección del método⁴⁸⁷. Determinación de las operaciones. Se analizan los términos contractuales. Se contrasta con el principio “*at arm’s length*”⁴⁸⁸.

Se determina el procedimiento a seguir en la recolección de datos:

- *Streaming*: distinción entre datos válidos frente a datos que podemos considerar desechables. Información no útil, redundante.
- Almacenamiento de la información:
 - “*Cloud Computing*”
 - Arquitecturas de almacenamiento capaz de asumir el volumen de los datos. A través de nuevos modelos de bases de datos.
- Modo de acceso a la información y ser incluida en la documentación de las operaciones vinculadas para determinar el rango de precios⁴⁸⁹, precio⁴⁹⁰ de mercado.

⁴⁸⁶ BURCH, E.E. y HENRY, W.R. “Opportunity and incremental cost: attempt to define in systems terms: a comment”, en *The Accounting Review*, vol. 49, nº 1, enero 1974, pp. 118-123.

⁴⁸⁷ TEJERIZO LÓPEZ, J.M., “La tributación de los beneficios empresariales en las reformas tributarias previstas”, en *Revista vasca de economía social*, nº. 3, 2007, Ed. Universidad del País Vasco 2007, pp. 9-39.

⁴⁸⁸ MUSELLI, A., y MUSELLI, A.C., “The arm’s length standard in multinationals’ taxation: economics, regulations, firms’ and administrations’ behaviour”, en *TPI Transfer Pricing*, octubre de 2007, Ed. BNA International Inc., EE.UU.2007: “*The arm’s length Standard has long been the fiscal rule in multinational transfer pricing, agreed by most of countries worldwide. The principle encourages efficient behaviours and its general acceptance might prevent double taxation of multinationals’ profits: that is decisive in international trade because multinationals generate approximately one third of world exports, 11 percent of world output (Unctad 2003) and, according to a recent study (Zeile, 2003), intra-group transactions are 41 percent of exports and 45 percent of imports from the USA to Europe.*”

⁴⁸⁹ FRIDMAN, M., FRIDMAN, R., *Libertad de elegir*, Ed. Fundación FAES, 2008, pp. 37-38: “Los precios desempeñan tres funciones en la organización de la actividad económica: primero, transmiten información; segundo, aportan el estímulo para adoptar los métodos de producción menos costosos, y por esta razón inducen a emplear los recursos disponibles para las finalidades mejor remuneradas; tercero, determinan quién

Se documentan los datos, llevando a cabo el análisis para averiguar si el precio es verificado o rechazado, procediendo al ajuste correlativo. De tal forma que las conclusiones del estudio son relacionadas con el análisis de la operación vinculada para ajustarlo a los nuevos resultados.

- Análisis financiero⁴⁹¹: determinación del cumplimiento con los valores de mercado.
- Informe de precios de transferencia.
- Valoración de las operaciones vinculadas según los criterios fiscales. Se deben valorar a efectos tributarios por su valor de mercado independiente. Temen en cuanta cómo se valora una patente, una marca, un servicio de postventa.
- Búsqueda de mecanismos internos que permitan aplicar correctamente dentro del grupo la política de precios de transferencia.
- Inculcar en la organización las consecuencias de que la documentación sea incompleta o con datos falsos.

Ante el deseo del incremento de ventas y la satisfacción con los clientes, se incrementa cada día el número de empresas que necesitan información sobre sus consumidores, competidores e incluso de éstas mismas.

El reto es procesar los datos para dar sentido a tantos números con el objetivo de obtener información útil que se traduzca en una ventaja competitiva, en un *gap* de conocimiento, atendiendo a la calidad de los datos, ello exige, girando sobre el concepto de

obtiene las distintas cantidades de producto, la llamada «distribución de la renta». Estas tres funciones están íntimamente relacionadas.”

⁴⁹⁰ INGRAM, J.C., DUNN, R.M., *Economía Internacional*, Ed. LIMUSA, México, 1999, P. 112: “Igualación de los precios de los factores. Una implicación importante de la teoría de las proporciones de los factores es que la introducción del comercio tiende a igualar los precios de los factores en los países comerciantes. Cuando comienza el comercio, aumenta la producción del bien con ventaja comparativa, con lo que se aumenta la demanda del factor de la producción con que es abundante y se tiende a aumentar su precio. Al mismo tiempo, disminuye la producción del bien con desventaja comparativa, lo cual libera una cantidad relativamente grande del factor de la producción escaso y se tiende a reducir su precio.” OHLIN, B., *Interregional and International Trade*, Ed. Cambridge Massachussets, Harvard University Press, 1933. Concluye que el comercio internacional tiende a igualar el precio de los factores en los países comerciantes, reconociendo muchos obstáculos prácticos que obstruyen la igualación completa, estos obstáculos son los costes de transporte, logística, mercados imperfectos, aranceles, y falta de conocimiento.

⁴⁹¹ Vid. GUARNIZO, J.V., “El análisis financiero y las decisiones financieras”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 20, mayo-agosto 1976, Madrid 1976, pp. 121-135.

pertinencia de los datos, de acuerdo con el ámbito y la finalidad para los que se hayan obtenido, que vayan acompañados de su exactitud y su actualización, dichos datos serán exactos y puestos al día de forma que respondan con veracidad a la situación actual de las operaciones vinculadas, puesto que estamos ante la materia prima que vamos a utilizar en la documentación.

Las entidades se están familiarizando con este conocimiento, que es vital a la hora de la planificación de las inversiones, para generar planes concretos de inversión. Las empresas innovadoras están generando ya ventajas competitivas basadas en sus datos través de los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, que les convierte en líderes de sus correspondientes mercados.

Ante el reto de proporcionar la información necesaria en el momento adecuado con independencia del dispositivo de consulta en una toma de decisiones que se vuelve más y más compleja cada día, por ello las empresas deben transformarse, de la toma de decisiones basada en la intuición a la toma de decisiones basada en la información que proporciona la documentación. Ofreciendo el sistema Open Data, multiplicar el valor de la información a través de la documentación, en la sociedad de la transparencia, la apertura de la información de las EMN permite acceder a datos que antes tenían difícil acceso y abre un nuevo paradigma de actuación en el ámbito de la Responsabilidad Social Empresarial, acciones didácticas en la toma de decisiones hacia clientes, empleados, alta dirección y accionistas de la empresa. 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 Dinamarca⁴⁹², el Reino Unido⁴⁹³ o los Estados

⁴⁹² Las operaciones vinculadas se rigen por el principio *Arm's length*, aplicando los métodos previstos por la OCDE en las Directrices. Ley 131 de 25 de febrero de 1998, entra en vigor el 1 de enero de 1999. Modificación 1 de diciembre de 2002. Ley 726 de 13 de agosto de 2001. Directriz n° 87-7552-194-6 de 1 de diciembre 2002. El contribuyente debe proveer documentación sobre transacciones con empresas vinculadas. Tipo de documentación: Formulario concerniente a reflejar las transacciones con entidades extranjeras, apéndice del impuesto sobre sociedades. Información de las transacciones intragrupo a solicitud de las autoridades fiscales. Momento de preparación: No se exige un momento determinado. El formulario debe estar preparado antes del momento de la liquidación del impuesto sobre sociedades. Tiempo límite de entrega: El formulario debe ser rellenado junto a la liquidación del impuesto sobre sociedades, en general 6 meses después de concluido el

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.

5. COMPROBACIÓN DE LAS OPERACIONES VINCULADAS

5.1. Cumplimiento normativo

Para confirmar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de acuerdo con lo requerido por la normativa, el legislador concede a la Administración el derecho de

ejercicio fiscal, si este concluye entre el 1 de enero y el 31 de marzo, para el 1 de julio de ese año. En el caso de personas físicas, el 1 de mayo del siguiente al ejercicio fiscal, otras empresas, el 1 de julio del siguiente al del ejercicio fiscal. Otra documentación solicitada, no específica un tiempo límite como en el caso analizado. Idioma: no hay regla específica, por lo que en danés, otra lengua escandinava e inglés son generalmente aceptados. Sanción: por no rellenar el formulario desde 200 hasta 5000 coronas danesas, puede incrementarse dicha sanción con 200 coronas danesas por día.

⁴⁹³ Rige el principio "*arm's length*" en las operaciones vinculadas, conforme a las Directrices de la OCDE, la entidad debe realizar los ajustes oportunos en su caso, imponiendo sanciones en caso de no cumplir con el principio. Ley sobre la renta y beneficios de 9 de febrero de 1988. Ley 1 de julio de 1999 por la ley de finanzas de 30 de julio de 1998. Ley de Finanzas de 27 de julio de 1999, acuerdos previos de valoración. Ley de 28 de julio de 2000, procedimiento sobre acuerdos mutuos. Nueva disposición sobre "*arm's length*" basada en el art. 9 OCDE, con una fórmula más amplia. Las Directrices de la OCDE han sido incorporadas en la legislación interna. Se produce el ajuste sólo si es ventaja tributaria para el Reino Unido. Naturaleza y tipo de documentación: no hay una lista de cuestiones establecida, no obstante determinada información puede ser solicitada por las autoridades fiscales. En la liquidación del impuesto se tiene en cuenta determinadas valoraciones a efectos de tributación. Momento de preparación: No existen reglas específicas. La información respecto a los valores tomados a efectos de la liquidación son tenidos en cuenta en el momento de la misma, sobre el año siguiente al del ejercicio fiscal, en el caso de ser solicitado por las autoridades fiscales, sobre tres meses desde que se recibe la notificación. Tiempo límite de entrega: No hay un tiempo específico. La documentación debe estar a disposición de las autoridades fiscales en el caso de que lo soliciten. Para las pequeñas y medianas empresas no hay obligación de presentar la documentación sobre precios de transferencia. Respecto de los acuerdos de distribución de gastos y de servicios intragrupo no hay deberes específicos. Acuerdos previos de valoración: el acuerdo previo de valoración es descrito por la Agencia Tributaria *Inland Revenue*, como la oferta para resolver los precios de transferencia complejos para proveer un valor acorde con la legislación fiscal, en situaciones en las que es dificultoso o puede plantear serias dudas la determinación del valor conforme al principio *arm's length*. La Agencia Tributaria se reserva el derecho de declinar la celebración de un acuerdo previo de valoración, si por ejemplo, la situación no parece ser bastante compleja como para determinar el valor que debe ser tenido en cuenta en el ejercicio. Estos acuerdos son diseñados esencialmente para determinar la provisión conforme al principio *arm's length* en relación con las transacciones realizadas entre partes vinculadas, o determinar los beneficios atribuidos con respecto a una sucursal, una agencia o un establecimiento permanente. El acuerdo debe responder a las siguientes cuestiones: contenido y propuesta que se realiza con respecto a la determinación del valor de mercado; el contribuyente debe aportar toda la información necesaria a efectos de considerar la propuesta, en el caso de aportar información fraudulenta o incorrecta, puede ser sancionado, además de anular y terminar el acuerdo; e identidad de las partes. Los acuerdos pueden ser renovados, y en ciertas ocasiones aplicarse a periodos anteriores. Los acuerdos pueden ser cancelados, en aquellos casos en los que la Agencia Tributaria encuentre evidencias sobre información inadecuada o información falsa. Una vez que el acuerdo es aprobado, el cálculo de los beneficios conforme a una base imponible que no se corresponda con el acuerdo puede ser objeto de sanción. Idioma: No hay una regla específica, en la práctica las autoridades requieren una traducción al inglés de los documentos presentados en otro idioma. Sanción: No hay una sanción establecida sobre la documentación en los precios de transferencia. Por lo que es de aplicación el régimen general sobre sanciones e infracciones.

comprobar los valores que se emplean en la determinación de la base imponible y del resto de componentes de la obligación tributaria, Art. 57 LGT.

La comprobación de las operaciones vinculadas se realiza en el seno del procedimiento iniciado respecto del obligado tributario cuya situación tributaria es objeto de comprobación. Este procedimiento se recoge en el artículo 18.12 LIS y en el artículo 19 RIS.

Con la documentación del contribuyente y con otra documentación que disponga, siguiendo el Art. 18.12.6º LIS: “Cuando en el seno de la comprobación a que se refiere este apartado se efectuase la comprobación del valor de la operación, no resultará de aplicación lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 57 y en el artículo 135 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.”

La Ley General Tributaria, establece en el artículo 57⁴⁹⁴ los aspectos sustanciales siendo una lista abierta, con respecto a la comprobación de valores, potestad de la

⁴⁹⁴ Art. 57 Ley 58/2003, General Tributaria, el valor de las rentas, productos, bienes y demás elementos determinantes de la obligación tributaria podrá ser comprobado por la Administración tributaria mediante los siguientes medios:

- a) Capitalización o imputación de rendimientos al porcentaje que la ley de cada tributo señale.
 - b) Estimación por referencia a los valores que figuren en los registros oficiales de carácter fiscal. Dicha estimación por referencia podrá consistir en la aplicación de los coeficientes multiplicadores que se determinen y publiquen por la Administración tributaria competente, en los términos que se establezcan reglamentariamente, a los valores que figuren en el registro oficial de carácter fiscal que se tome como referencia a efectos de la valoración de cada tipo de bienes. Tratándose de bienes inmuebles, el registro oficial que se tomará como referencia a efectos de determinar los coeficientes multiplicadores para la valoración de dichos bienes será el Catastro Inmobiliario.
 - c) Precios medios en el mercado.
 - d) Cotizaciones en mercados nacionales y extranjeros.
 - e) Dictamen de peritos de la Administración.
 - f) Valor asignado a los bienes en las pólizas de los contratos de seguros.
 - g) Valor asignado para la tasación de las fincas hipotecadas en cumplimiento de lo previsto en la legislación hipotecaria.
 - h) Precio o valor declarado correspondiente a otras transmisiones del mismo bien, teniendo en cuenta las circunstancias de éstas, realizadas dentro del plazo que reglamentariamente se establezca.
 - i) Cualquier otro medio que se determine en la ley propia de cada tributo.
- 2.- La tasación pericial contradictoria podrá utilizarse para confirmar o corregir en cada caso las valoraciones resultantes de la aplicación de los medios del apartado 1 de este artículo.
- 3.- Las normas de cada tributo regularán la aplicación de los medios de comprobación señalados en el apartado 1 de este artículo.
- 4.- La comprobación de valores deberá ser realizada por la Administración tributaria a través del procedimiento previsto en los Arts. 134 y 135 de esta ley, cuando dicha comprobación sea el único objeto del procedimiento, o cuando se sustancie en el curso de otro procedimiento de los regulados en el título III, como una actuación

Administración para comprobar el valor, debiendo probar su propuesta, tanto ante los órganos de gestión⁴⁹⁵ -que también pueden solicitar la documentación de las operaciones vinculadas- como ante los órganos de inspección⁴⁹⁶, y también cabe la corrección de valor realizada por el sujeto pasivo, con las excepciones importantes en los casos de valor comunicado por la Administración; valor obtenido aplicando una norma jurídica; valor publicado por la Administración tributaria, por ejemplo en el impuesto sobre el patrimonio, valores mobiliarios, o precios medios de vehículos. Tampoco hay comprobación de valores en la imputación de rentas inmobiliarias en el IRPF.

Si procede la corrección del valor declarado, la Administración practicará una liquidación provisional al obligado tributario en un acta distinta de las que deben formalizarse por los demás elementos de la obligación tributaria, en la que se justificará la determinación del valor normal de mercado y la corrección de la valoración efectuada por el obligado. Ante lo cual, el contribuyente podrá interponer recurso de reposición o reclamación económico administrativa contra la liquidación provisional. En cuyo caso el procedimiento y la liquidación se notifican a las demás partes vinculadas para que puedan personarse en el procedimiento y presentar las alegaciones que consideren pertinentes para la defensa de su derecho. O bien, no interponer recurso o reclamación contra la liquidación provisional. En tal caso la Administración notifica la liquidación a las demás partes vinculadas para que puedan optar de forma conjunta por interponer el correspondiente recurso o reclamación.

Cuando para la aplicación del valor normal de mercado, utilizando los métodos de valoración por la Administración haya sido necesario comprobar el valor de bienes o derechos por alguno de los medios previsto en la LGT, el contribuyente podrá promover la

concreta del mismo, y en todo caso será aplicable lo dispuesto en dichos artículos salvo el apartado 1 del artículo 134 de esta ley.”

⁴⁹⁵ Art. 117.1. g) Ley 58/2003, General Tributaria.

⁴⁹⁶ Art. 159.1. RD 1065/2007, de 27 de julio, por el que se aprueba 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.

tasación pericial contradictoria, notificando la Administración a las demás partes vinculadas el informe de su perito y concediéndoles un plazo de 15 días para que procedan al nombramiento de común acuerdo de un perito, tramitándose el procedimiento de tasación pericial contradictoria conforme al artículo 135 LGT.

En el supuesto de que el obligado tributario no haya promovido la tasación pericial contradictoria ni haya interpuesto recurso o reclamación, la liquidación provisional se notificará a las demás partes vinculadas para que puedan optar de forma conjunta por promover la tasación o interponer recurso o reclamación económico-administrativa.

Si por no existir acuerdo entre las partes vinculadas, se simultanea la tasación pericial contradictoria con la interposición de recurso o reclamación, se sustancia aquélla en primer lugar, suspendiéndose la ejecución de la liquidación provisional y el plazo para interponer recurso o reclamación.

Los recursos o reclamaciones simultáneos con la tasación se declaran inadmisibles. Finalizado el procedimiento de tasación pericial contradictoria, las partes vinculadas podrán optar de forma conjunta por interponer o no recurso o reclamación. En todo caso, una vez firme la liquidación practicada al obligado tributario, la Administración regularizará la situación tributaria de las demás partes vinculadas ya sean sujetos pasivos del impuesto sobre Sociedades, el IRPF o el IRNR.

El Art. 93 LGT⁴⁹⁷ establece las obligaciones de información, preguntando a otro contribuyente del mismo sector que está realizando en cuanto a precios de transferencia, este precepto faculta a la Administración para solicitar esta información, ¿tiene una operación con estas características?, solicita información a dos terceros para inspeccionar a un primero ¿cabe cuestionarse si es posible y si llegaremos a esta situación?

⁴⁹⁷ Art. 93 LGT “Obligaciones de información. 1. Las personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, así como las entidades mencionadas en el apartado 4 del artículo 35 de esta Ley, estarán obligadas a proporcionar a la Administración tributaria toda clase de datos, informes, antecedentes y justificantes con trascendencia tributaria relacionados con el cumplimiento de sus propias obligaciones tributarias o deducidos de sus relaciones económicas, profesionales o financieras con otras personas.”

Una vez comprobado el valor, el principio de estanqueidad desaparece, el valor se aplica a cualquier otro tributo. La valoración obtenida debe motivarse.

El Art. 19 del Reglamento establece la sistemática y el contenido en desarrollo del Art. 18.12 LIS, reglas relativas al procedimiento de comprobación: intervención de las partes.

Documentación y liquidación. A través de este proceso se pretende alcanzar eficacia y firmeza del valor de mercado comprobado. Intervención de las partes en las vías de revisión y en la tasación pericial contradictoria. Se procede también a la práctica de la liquidación frente a las restantes partes de la operación vinculada.

Procedimiento de inspección frente a la parte A.-

- Intervención exclusiva en las actuaciones. No hay comunicación al resto de las partes de la operación vinculada.
- La determinación del valor de mercado puede ser o no el objeto único de la regularización.
- Si no lo es, se documentará en un acta distinta, Art. 19.1 RIS⁴⁹⁸.
- La liquidación resultante de la corrección valorativa tendrá carácter provisional, Art. 101.4 LGT.

Nos encontramos ante un cambio fundamental respecto al régimen anterior que condiciona toda la nueva regulación, con la intervención exclusiva de una de las partes de la operación vinculada, no habiendo comunicación formal a las otras partes, tampoco deja la posibilidad de intervención como interesados.

⁴⁹⁸ El Art. 19.1 RIS permite que la Administración tributaria lleve a cabo correcciones valorativas por precios de transferencia utilizando métodos distintos al empleado por el contribuyente, pero en todo caso deberá ser probado. “1. Cuando la comprobación de las operaciones vinculadas no sea el objeto único de la regularización que proceda practicar en el procedimiento de inspección en el que se lleve a cabo, la propuesta de liquidación que derive de la misma se documentará en un acta distinta de las que deban formalizarse por los demás elementos de la obligación tributaria. En dicha acta se justificará la regularización que resulte por aplicación del artículo 18 de la Ley del Impuesto. La liquidación derivada de este acta tendrá carácter provisional de acuerdo con lo establecido en el artículo 101.4.b) de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.”

Con respecto a la interrupción de la prescripción es necesario tener presente el mandato general de la bilateralidad de los ajustes y la no sujeción a tributación de una mayor renta.

El procedimiento sancionador, ante la ausencia de una previsión específica, se inicia con la regla general Art. 209.2 LGT respecto a la articulación temporal: “Los procedimientos sancionadores que se incoen como consecuencia de un procedimiento iniciado mediante declaración o de un procedimiento de verificación de datos, comprobación o inspección no podrán iniciarse respecto a la persona o entidad que hubiera sido objeto del procedimiento una vez transcurrido el plazo de tres meses desde que se hubiese notificado o se entendiese notificada la correspondiente liquidación o resolución.”

Asimismo con respecto a la eficacia y firmeza de las posibles sanciones aplicaremos la regla general.

La fase primera termina con la notificación al obligado tributario “A” para interposición de recursos y reclamaciones, o bien la tasación pericial contradictoria. Momento en el cual se notifica a las restantes partes vinculadas.

Cabe combinar distintas hipótesis, según que el obligado tributario “A” recurra o no, y según que las restantes partes se personen o recurran.

Por ejemplo.- Hipótesis 1: en la que no procede TPC.

- El obligado tributario “A” recurre: se notifica la liquidación y la existencia del procedimiento revisor a “B” y “C” para que puedan personarse.
- El obligado tributario “B” no recurre: se notifica la liquidación a “B” y “C”:
- Recurren: interponen recurso o reclamación de forma conjunta -> si no hay acuerdo -> se tramita el recurso o reclamación presentada en primer lugar.
- Si no recurren: la liquidación deviene firme.

Hipótesis 2: Procede la TPC

- “A” promueve la TPC. Se notifica a “B” y “C” el informe emitido por el perito de la Administración para que nombren de común acuerdo un perito. Una vez finalizada la TPC caben varias posibilidades en relación con la liquidación resultante de la misma.
- “A” recurre: se notifica la liquidación y la existencia del procedimiento revisor a “B” y “C” para que puedan personarse.
- “A” no recurre: se notifica la liquidación a “B” y “C”:
- Recurren: se tramita el recurso o reclamación presentado en primer lugar.
- No recurren: la liquidación deviene firme.
- “A” no promueve TPC.-
- “A” recurre: se notifica la liquidación y la existencia del procedimiento revisor a “B” y “C” para que puedan personarse.
- “A” no recurre: se notifica la liquidación a “B” y “C”:
- Promueven la TPC: se tramita.-
- Recurren: se tramita el recurso o reclamación presentado en primer lugar.
- No recurren: la liquidación deviene firme.
- “B” y “C” sólo recurren pero no promueven la TPC: se tramita el recurso o reclamación presentado en primer lugar.
- “B” y “C” no recurren ni promueven la TPC: la liquidación deviene firme.

El Art. 19 del RIS, en el punto 2 señala: “Si el contribuyente interpone recurso o reclamación contra la liquidación provisional practicada como consecuencia de la regularización practicada, se notificará dicha liquidación y la existencia del procedimiento revisor a las demás personas o entidades vinculadas afectadas al objeto de que puedan personarse en el procedimiento, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 223.3 y 232.3 de la Ley 58/2003. Transcurridos los plazos oportunos sin que el contribuyente haya interpuesto recurso o reclamación, se notificará la liquidación provisional practicada a las demás personas o entidades vinculadas afectadas para que aquellas que lo deseen puedan optar de forma conjunta por interponer el oportuno recurso de reposición o reclamación

económico administrativa”. Modifica por tanto lo propuesto en un primer momento en el proyecto de reglamento: “[...] se requerirá a los interesados para que en el plazo de 10 días contados a partir del día siguiente al de la notificación del requerimiento, opten de forma conjunta por una u otra vía, con indicación de que la falta de atención a dicho requerimiento determinará el archivo de las actuaciones y se tendrán por no presentados los escritos en los que se presentaron el recurso y la reclamación.”

La Sección Segunda de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo⁴⁹⁹ acuerda elevar cuestión de inconstitucionalidad de los apartados 2º y 10º del artículo 16 del TRLIS 4/2004 por su inadecuación con el artículo 25.1 de la Constitución⁵⁰⁰. La STC 145/2013, de 11 de julio de 2013, desestima la cuestión de inconstitucionalidad.

⁴⁹⁹ La Sección Segunda de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo, con el magistrado Manuel Vicente Garzón Herrero como ponente, ha acordado, en un auto notificado el 16 de marzo de 2011, “elevar cuestión de inconstitucionalidad de los apartados 2º y 10º del artículo 16 del T.R.L.I.S. 4/2004 por su inadecuación con el artículo 25.1 de la Constitución. El Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Barcelona solicitó del Alto Tribunal que elevara las dudas sobre la constitucionalidad de la Ley a partir de las dudas que suscita el artículo 16 de la Ley del Impuesto de Sociedades. El apartado 2 de dicho artículo impone las obligaciones de documentación en las operaciones vinculadas pero sin concretarlas y delegándolas íntegramente en el Reglamento. Por su parte, el apartado 10 del mismo artículo 16 establece infracciones y sanciones que pueden derivar del incumplimiento de las mencionadas obligaciones de documentación. Dado que el apartado 2 no las concreta, al final el Reglamento se constituye como regulador del régimen sancionador en esta materia. El auto del Supremo ha cuestionado dicha constitucionalidad, sin perjuicio de que cuando se falle el recurso de legalidad por el propio Tribunal Supremo se puedan anular otros artículos de la regulación que hace el reglamento del Impuesto sobre Sociedades y que han sido objeto de dieciocho impugnaciones concretas. 10/10/2014 URL: <<http://www.operacionesvinculadas.com/wp-content/uploads/auto-ts-8-2-11-ad-6-11.pdf>>.

⁵⁰⁰ Artículo 25.1 Constitución española: “1. Nadie puede ser condenado o sancionado por acciones u omisiones que en el momento de producirse no constituyan delito, falta o infracción administrativa, según la legislación vigente en aquel momento. DE LA TORRE, F., “El Supremo cuestiona las operaciones vinculadas”, en *Expansión*, 1 de abril de 2011, Madrid 2011, p. 31: “Hace unos días, el Tribunal Supremo notificaba el auto por el que elevaba la cuestión de inconstitucionalidad sobre los artículos 16.2 y 16.10 de la ley del impuesto de sociedades. Estos dos artículos establecen la obligatoriedad de la documentación que deben llevar las empresas para justificar que las operaciones que realizan con personas físicas o jurídicas vinculadas –familiares, accionistas, administradores...–no se realizan a precios anormalmente altos o bajos para pagar menos impuestos. La esencia de la cuestión radica en que la documentación que deben llevar las empresas viene establecida casi en su totalidad en el Reglamento. En consecuencia, se establecen unas sanciones que dependen casi exclusivamente de lo establecido en el Reglamento y no en la Ley. Como el artículo 25 de la Constitución exige que las sanciones administrativas vengan establecidas por ley, el problema constitucional salta a la vista. La prueba de que el ponente, Manuel Vicente Garzón, y sus compañeros de Sala, manejan un argumento certero es que desde la aprobación de la ley de prevención del fraude, donde se estableció esta normativa, a finales de 2006 hasta la aprobación del Reglamento a finales de 2008, no se pudo abrir expedientes sancionadores porque no se sabía qué documentación había que exigir a las empresas. Con independencia de otras cuestiones que aborda este auto, muy relevantes también, esta cuestión de inconstitucionalidad supone un auténtico torpedo en la línea de flotación del nuevo régimen de operaciones vinculadas. El régimen sancionador castiga básicamente dos tipos de conductas: En primer lugar, no llevar documentación, total o parcialmente, de operaciones vinculadas. En segundo lugar, que los precios

5.2. Normas de gobernanza, de gestión del riesgo y de cumplimiento

La normativa de operaciones vinculadas establece la obligación de justificar el valor de mercado, documentar el mismo y tener a disposición de la Administración tributaria una serie de documentación donde se describa la forma en que se han determinado los precios utilizados en estas transacciones.

La documentación establecida debe estar a disposición de la Administración tributaria, a partir del plazo de finalización del período voluntario de declaración del Impuesto sobre Sociedades (25 de julio si el ejercicio coincide con el año natural).

El incumplimiento o el cumplimiento incorrecto en la preparación de la documentación del ejercicio fiscal se consideran infracción tributaria.

Por ello es relevante que exista también unas sesiones de formación a los usuarios, los contribuyentes, deben saber cómo manejar la documentación de las operaciones vinculadas, cómo se elabora, la repercusión que tiene el establecimiento del precio de mercado, para lo cual es necesario formarles con la apreciación que se abre en su trabajo

establecidos por una sociedad con sus partes vinculadas no se ajusten a lo previsto en la documentación aportada. Esta infracción no se vería afectada por el resultado de la cuestión de inconstitucionalidad. Evidentemente, si el régimen sancionador fuese considerado inconstitucional, toda la regulación de operaciones vinculadas pasaría a ser una ley optativa. Las empresas podrían elegir libremente si llevan o no documentación. Como supone un coste, uno se puede imaginar cuántas sociedades no la llevarían. En consecuencia, la Inspección perdería uno de sus instrumentos para combatir las operaciones de las multinacionales que sólo tienen como objetivo no tributar por los beneficios obtenidos en España, y hacerlo en cambio en otros países con un impuesto de sociedades menor. Conviene no adelantar acontecimientos, pero que el Supremo, por unanimidad, sea quien cuestione la constitucionalidad de uno de los puntos clave del régimen de operaciones vinculadas, no invita al optimismo sobre la pervivencia de este régimen. Hay que tener en cuenta que en el auto se reflejan disposiciones reglamentarias en las que el demandante señala que son inconstitucionales. Sobre ellas Supremo no plantea cuestión de inconstitucionalidad, limitándose a señalar que se pronunciará en sentencia. Obviamente, una de las potestades del Tribunal Supremo es anular cualquier precepto reglamentario contrario a la Constitución. Sin embargo, este tipo de comentarios, que no suponen prejuzgar, suelen indicar dudas en el juzgador sobre la legalidad los preceptos impugnados. En estas condiciones, el demandante, el colegio de titulados mercantiles y empresariales de Barcelona, pide una aplicación muy prudente de las normas. Parece una petición muy razonable para los que tenemos que aplicar estas normas, los Inspectores de Hacienda. Pero también sería razonable, incluso imprescindible, una reforma legal que nos permitiese tener una cobertura suficiente en la Inspección de las operaciones vinculadas, que afectan sobre todo a grandes multinacionales. Es una parte importante de la imprescindible reforma del impuesto de sociedades, que es el que peor está funcionando de todo el sistema fiscal. En estos momentos, para que una reforma así fuese efectiva, debería contar con un amplio consenso político. Esto no es fácil, pero empieza a ser no sólo imprescindible sino también muy urgente, si no queremos que siga derrumbándose el régimen de operaciones vinculadas y una recaudación que necesitamos imperiosamente.”

diario al análisis de cómo, por qué, para qué, para quién realizan las actividades en las operaciones vinculadas.

La participación de la dirección de la empresa en esta etapa persigue asegurar que todos los operadores queden suficientemente informados y preparados para obtener el mayor partido a las posibilidades del proceso de elaboración de la documentación, a través de la información que van obteniendo y van rellenando en los formatos establecidos por la empresa. Así, además de entender las condiciones económicas y financieras que van a repercutir sobre las decisiones que toma la empresa, son capaces de analizar la viabilidad económico-financiera de cada operación vinculada, identificando la cobertura que ofrecen, los riesgos específicos de estas operaciones, haciéndolas viables. En definitiva, conociendo los esquemas de cobertura que contiene la documentación de las operaciones vinculadas.

Los consultores aportan la metodología de diseño y desarrollo de la elaboración de la documentación. Una metodología es un conjunto de procedimientos que hay que seguir en forma de etapas en el diseño de la elaboración de la documentación de las operaciones vinculadas y el desarrollo a través del sistema de precios de mercado, siguiendo el Principio *Arm's Length*. Estos procedimientos deben ser lo suficientemente flexibles como para adaptarse a cualquier tipo de empresas y sectores, y lo suficientemente detallados para servir de guía en la elaboración de la documentación.

Tienen en cuenta la lista de información y datos que hemos apuntado anteriormente, que tener en cuenta y los pasos a seguir. Hay datos e información específica para sectores o áreas de actividad concretas, por ejemplo, para entidades financieras o para navieras. También hay adaptaciones nacionales según distintas legislaciones aplicables, por ejemplo en un país como Estados Unidos, los procedimientos son muy detallados, sirva el caso de la norma FIN 48, el número de documentos que se elaboran es en la actualidad muy superior al número utilizado por el momento en España.

La documentación de las operaciones vinculadas es un proceso de acreditación por el cual se asegura la determinación de la valoración siguiendo el principio "*Arm's Length*":

1. Se garantiza la calidad de los resultados obtenidos en el desarrollo de los métodos aplicados para determinar el precio de mercado ajustado a las operaciones vinculadas.
2. Se comprueba que la aplicación del precio de mercado ha tenido un proceso de seguimiento apropiado a cada operación vinculada.
3. Se asegura la disponibilidad y accesibilidad de la información, válida, fiable, pertinente y relevante.
4. Se aportan recomendaciones y/o sugerencias de mejora para las entidades vinculadas.

Siguiendo los criterios que marca la legislación fiscal para la determinación de los precios de mercado, se lleva a cabo la verificación, el seguimiento y la acreditación de que ha aplicado correctamente la normativa.

6. SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO QUE MODIFICA EL ART. 21 DEL REAL DECRETO 1777/2004, DE 30 DE JULIO, POR EL QUE SE APRUEBA EL REGLAMENTO DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (VIGENTE HASTA EL 12 DE JULIO DE 2015): SU IMPACTO

El Tribunal Supremo el 27 de mayo de 2014, resuelve el recurso contencioso-administrativo número 8/2009, promovido por el Consejo Superior de Titulares Mercantiles de España, contra el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades en materia de operaciones vinculadas. El Tribunal estima parcialmente el recurso y anula determinados artículos de la norma reglamentaria, los artículos afectados son el 21.2 y 21 bis 2, apartados a) y b) del RD 1777/2004, de 30 de julio.

Para una mayor comprensión del fallo, STS 27 de mayo de 2014⁵⁰¹, reproducimos a continuación los artículos afectados con indicación de la parte anulada, que aparece reflejada de color rojo:

⁵⁰¹ Vid. STS 27 de mayo de 2014: <<http://www.aedaf.es/Plataforma/Operaciones%20Vinculadas.pdf>>

- Artículo 21.2 del Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio. *“Si el obligado tributario interpone recurso o reclamación contra la liquidación provisional practicada como consecuencia de la corrección valorativa, se notificará dicha liquidación y la existencia del procedimiento revisor a las demás personas o entidades vinculadas afectadas al objeto de que puedan personarse en el procedimiento, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 223.3 y 232.3 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.*

Transcurridos los plazos oportunos sin que el obligado tributario haya interpuesto recurso o reclamación, se notificará la liquidación provisional practicada a las demás personas o entidades vinculadas afectadas para que aquellas que lo deseen puedan optar de forma conjunta por interponer el oportuno recurso de reposición o reclamación económico-administrativa. Si, por no existir acuerdo entre las distintas partes o entidades vinculadas se simultanearan ambas vías de revisión, se tramitará el recurso o reclamación presentado en primer lugar y se declarará inadmisibile el segundo o ulterior.”

- Artículo 21 bis 2. a) párrafo segundo del mismo texto legal: *“En particular, en los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes-entidad, la diferencia tendrá con carácter general el siguiente tratamiento: a) Cuando la diferencia fuese a favor del socio o partícipe, la parte de la diferencia que se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad se considerará como retribución de fondos propios para la entidad, y como participación en beneficios de entidades para el socio.*

La parte de la diferencia que no se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad, para la entidad tendrá la consideración de retribución de los fondos propios, y para el socio o partícipe de utilidad percibida de una entidad por la condición de socio, accionista, asociado o partícipe de acuerdo con lo previsto en el artículo 25.1.d) de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.”

- Artículo 21 bis 2. b) párrafo segundo del mismo texto legal: *“b) Cuando la diferencia fuese a favor de la entidad, la parte de la diferencia que se corresponda con el porcentaje de participación en la misma tendrá la consideración de aportación del socio o partícipe a los fondos propios de la entidad, y aumentará el valor de adquisición de la participación del socio o partícipe. La parte de la diferencia que no se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad, tendrá la consideración de renta para la entidad, y de liberalidad para el socio o partícipe. Cuando se trate de contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de no Residentes sin establecimiento permanente, la renta se considerará como ganancia patrimonial de acuerdo con lo previsto en el artículo 13.1..i).4.º del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo.”*

Las previsiones contenidas que han sido anuladas por el Tribunal carecen de cobertura legal, en nuestro Derecho Tributario no son posibles los reglamentos independientes, y esta naturaleza tienen las previsiones mencionadas. Como sabemos solo caben los reglamentos *secundum legem*.

7. PROCEDENCIA DE LA TASACIÓN PERICIAL CONTRADICTORIA

Respecto a la procedencia de la tasación pericial contradictoria: cabe distinguir entre la comprobación administrativa de hechos y datos tributarios, por el Art. 18 LIS, -que se llevará a cabo dentro del procedimiento de inspección, documentándose en un acta independiente, de tal forma que si se impugna la regularización por el obligado, se notifica la liquidación al resto de vinculados para que puedan personarse en el recurso, si no se impugna la regularización por el obligado, se notifica la liquidación al resto de vinculados, para que puedan plantear recurso conjunto, que no se podrá simultanear con el anterior recurso-, y la comprobación de valores por el Art. 57 LGT. De esta forma la tasación pericial contradictoria se podrá promover cuando para la corrección valorativa haya sido necesario aplicar alguno de los métodos establecidos en el art. 57.1 LGT, y se tramitará por

el procedimiento previsto en el art. 135 LGT. Previéndose un procedimiento de valoración previo a la realización de operaciones vinculadas.

La regularización frente a las restantes partes de la operación vinculada. Ajustes bilaterales derivados de la corrección valorativa. Habilitación del Art. 18 LIS para el desarrollo reglamentario, recogida en el Art. 19.3 RIS, derivada de la exclusión de “B” y “C” del procedimiento de inspección seguido frente a “A”:

- Regularización retrospectiva a cargo de la Administración. En los periodos futuros en los que tenga incidencia el valor de mercado determinado las partes vendrán obligadas a aplicarlo.
- En el periodo impositivo cuyo plazo de liquidación hubiera finalizado en el momento en el que adquiera firmeza la liquidación practicada a “A”. Referencia del Art. 19.3 RIS a “impuestos en los que no exista periodo de liquidación.”
- Se atribuyen a la Administración las facultades inspectoras del Art. 142 LGT para la práctica de esta regularización.

El Art. 19.3 RIS establece que: “Una vez que la liquidación practicada al contribuyente haya adquirido firmeza, la Administración tributaria regularizará de oficio la situación tributaria de las demás personas o entidades vinculadas, salvo que estas hubieran ya efectuado la referida regularización con carácter previo. La regularización se realizará mediante la práctica de una liquidación o, en su caso, de una autoliquidación o de una liquidación derivada de una solicitud de rectificación de la autoliquidación correspondiente al último período impositivo cuyo plazo de declaración e ingreso hubiera finalizado en el momento en que se produzca tal firmeza. Tratándose de impuestos en los que no exista período impositivo, dicha regularización se realizará mediante la práctica de una liquidación correspondiente al momento en que se produzca la firmeza de la liquidación o, en su caso, de una autoliquidación o de una liquidación derivada de una solicitud de rectificación de la autoliquidación practicada al contribuyente.

En el caso de impuestos en los que existen períodos impositivos, esta regularización deberá comprender todos aquellos que estén afectados por la corrección llevada a cabo por la Administración tributaria, derivada de la comprobación de la operación vinculada.

La regularización incluirá, en su caso, los correspondientes intereses de demora calculados desde la finalización del plazo establecido para la presentación de la autoliquidación de cada uno de los períodos impositivos en los que la operación vinculada haya surtido efectos o, si la regularización diera lugar a una devolución y la autoliquidación se presentó fuera de plazo desde la fecha de la presentación extemporánea de la autoliquidación.

Los intereses se calcularán hasta la fecha en que se practica la liquidación o, en su caso, la autoliquidación, correspondiente al período impositivo en que la regularización de dicha operación es eficaz frente a las demás personas o entidades vinculadas, de acuerdo con lo establecido en el artículo 18.12.3.º de la Ley del Impuesto y en el primer párrafo de este apartado.

La regularización realizada por la Administración tributaria deberá ser tenida en cuenta por los contribuyentes en las declaraciones que se presenten tras la firmeza de la liquidación, cuando la operación vinculada produzca efectos en las mismas.

Para la práctica de la liquidación anterior, los órganos de inspección podrán ejercer las facultades previstas en el artículo 142 de la Ley 58/2003, y realizar las actuaciones de obtención de información que consideren necesarias.

Las personas o entidades afectadas que puedan invocar un tratado o convenio que haya pasado a formar parte del ordenamiento interno, podrán acudir al procedimiento amistoso o al procedimiento arbitral para eliminar la posible doble imposición generada por la corrección, de acuerdo con lo dispuesto en el número 5.º del apartado 12 del artículo 18 de la Ley del Impuesto.”

Con respecto al modo de practicar los ajustes bilaterales, el Art. 19.3 RIS se refiere a la “práctica de una liquidación correspondiente al último periodo impositivo.” Calculando la

cuota de cada periodo afectado aplicando la normativa de cada uno de los periodos. Computándose posteriormente los intereses de demora, según proceda.

Hay que tener en cuenta todos los elementos que constituyen el precio, 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.

Existen ciertas características comunes a cualquier inspección de precios de transferencia que dependen de la información relativa al contribuyente⁵⁰², 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 concurrencia requiere, por lo general, información acerca de las empresas asociadas involucradas en las transacciones vinculadas, las transacciones a

⁵⁰² Siguiendo a HURWICK, L., y REITER, S., *Designing Economic Mechanisms*, Ed. Cambridge, Nueva York 2008, p. 29: “we assume that each agent knows only his own characteristic.” Desarrollando el método para conocer Información eficiente que permita comparar los costes, pp. 244 y 245: “-the precision with which agents are required to perceive their environments in order to operate the mechanism; -the “amount” of information that the mechanism requires agents to communicate; and -the complexity of computations required by the mechanism. The cost related to the first item involve both the means by which agents observe their environments, and the time and effort agents must devote to observing, perhaps introspectively. The second item involves the infrastructure and institutions by which communication is accomplished. Two kinds of costs are involved here. One is a capital cost, the cost of constructing and maintaining the «pipelines» that messages flow through, in other words, the costs of providing the channel capacity for communication. This includes establishing and maintaining the personal relationships that accompany inter-personal and both intra- and inter-organizational networks through which much communication flows. The second is a variable cost -the cost of transmitting a particular message among agents. Both items of cost depend on the «size» of the messages to be transmitted. The third item, the complexity of the computations that agents carry out, includes the time and effort needed to figure out the actions required by the mechanism in the prevailing environment. Those calculations use the observations of the environment, and the messages received by each agent from others, as inputs. Thus, we might expect that the complexity of computation might depend on the messages that are transmitted, as well as on the encoding of observations of the environment. Therefore, we should expect there to be tradeoffs between message size, the precision with which agents are required to report the environment, and computational complexity. Here we assume agents can know their own parameters exactly.”

considerar, las 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 entidad 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 multinacional;
- 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.

8. GESTIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN

El equipo encargado de la gestión de la documentación tiene que valorar hasta el último detalle de presentación, dado que somos los creadores de la documentación, veremos cosas que los demás no serán capaces de ver, por ello tendremos que ser más críticos con los errores que se puedan producir en la elaboración de la documentación.

Este análisis es imprescindible incorporarlo al dossier de la documentación, a modo de memoria, para que sirva de antecedente en la organización de las operaciones vinculadas.

El departamento que elabora la documentación desarrolla una planificación del trabajo de consultoría en cada operación vinculada, atiende a los responsables de la empresa que le suministran la información, impulsa la aplicación de la normativa vigente, actualización por cambios en la estructura, implantación de nuevas medidas, seguimiento de los tratamientos relativos a la elaboración de la documentación de las operaciones vinculadas, formación del personal, resolución de las consultas, etc.

Consideramos que:

- La interacción entre marco fiscal y la gestión estratégica de la empresa es creciente y cada vez más trascendente.
- La reforma fiscal ha modernizado aspectos claves del marco institucional en nuestras relaciones entre la Administración tributaria y los contribuyentes, ofreciendo criterios basados en la seguridad jurídica a través del cumplimiento de los deberes de documentación en el ámbito de las operaciones vinculadas.
- Se mejora el régimen fiscal de impatriados, permitiendo aplicar este régimen tanto a los desplazados por motivos laborales, como no laborales, como al administrador de una entidad mercantil en la que no se participa en el capital, o si se participa, en un porcentaje inferior al veinticinco por ciento, es decir, no es vinculado.
- La reforma de la norma, en aras de crear seguridad jurídica en el impuesto, aclara la calificación fiscal de los rendimientos por prestación de servicios de

profesionales a sociedades en cuyo capital participan, a partir del uno del enero de dos mil quince. Para ello se introduce una regla objetiva que consiste en si el profesional es un trabajador por cuenta propia incluido en el Régimen Especial de Autónomos, tributara como rendimientos de actividades económicas y no como rendimientos del trabajo personal.

- Basada en la regulación laboral que tiene este profesional con esa determinada sociedad, lo que se conoce en el argot normativo como “encuadramiento del trabajador en la Seguridad Social”, que viene regulado por el Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social. Disposición adicional vigésima séptima. Campo de aplicación del Régimen Especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónomos.

1. Estarán obligatoriamente incluidos en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónomos quienes ejerzan las funciones de dirección y gerencia que conlleva el desempeño del cargo de consejero o administrador, o presten otros servicios para una sociedad mercantil capitalista, a título lucrativo y de forma habitual, personal y directa, siempre que posean el control efectivo, directo o indirecto, de aquélla. Se entenderá, en todo caso, que se produce tal circunstancia, cuando las acciones o participaciones del trabajador supongan, al menos, la mitad del capital social.

Se presumirá, salvo prueba en contrario, que el trabajador posee el control efectivo de la sociedad cuando concurren algunas de las siguientes circunstancias:

- a) Que, al menos, la mitad del capital de la sociedad para la que preste sus servicios esté distribuido entre socios, con los que conviva, y a quienes se encuentre unido por vínculo conyugal o de parentesco por consanguinidad, afinidad o adopción, hasta el segundo grado.
- b) Que su participación en el capital social sea igual o superior a la tercera parte del mismo.

c) Que su participación en el capital social sea igual o superior a la cuarta parte del mismo, si tiene atribuidas funciones de dirección y gerencia de la sociedad.

En los supuestos en que no concurren las circunstancias anteriores, la Administración podrá demostrar, por cualquier medio de prueba, que el trabajador dispone del control efectivo de la sociedad.

2. No estarán comprendidos en el Sistema de Seguridad Social los socios, sean o no administradores, de sociedades mercantiles capitalistas cuyo objeto social no esté constituido por el ejercicio de actividades empresariales o profesionales, sino por la mera administración del patrimonio de los socios.

3. Lo establecido en el apartado 1 no afectará a los trabajadores recogidos en los artículos 2.b), 3 y 4 del texto refundido de las Leyes 116/1969, de 30 de diciembre, y 24/1972, de 21 de junio, por las que se regula el Régimen especial de la Seguridad Social de los Trabajadores del Mar, aprobado por Decreto 2864/1974, de 30 de agosto.

Hasta la reforma los gastos de retribución de los administradores, por sus funciones inherentes al cargo, no son deducibles, si en los estatutos de la sociedad se especifica que dichas funciones son a título gratuito. Según lo que recoge el Texto refundido de la Ley de Impuesto de Sociedades anterior a la reforma, en su artículo 14 donde nos dice “.../... si la sociedad paga algo en concepto de retribución de dicho cargo, constituye una liberalidad, no deducible”.

Al igual que las del personal de alta dirección, gerentes, consejeros delegados, etc., por la llamada “teoría del vínculo”. Donde las Sentencias del Tribunal Superior de Justicia – Sala de lo Social de ocho y trece de noviembre de dos mil ocho, nos dice que cuando las tareas de administrador y la personal de alta dirección se simultanean, la relación es únicamente mercantil y prevalece sobre la laboral. Por lo que deben ser tratados como cualquier administrador, según lo que se desprende de la Consulta Vinculante número mil trescientos cuarenta y tres de ocho de junio de dos mil nueve.

Todo claro está sin perjuicio de que el administrador, preste cualquier otro tipo de servicios diferentes a los propios de alta dirección. Que tal como se recogen en las Consultas Vinculantes números mil cuatrocientos noventa y dos, de fecha dieciocho de julio de dos mil ocho, y Consulta Vinculante número ciento setenta y nueve, de fecha dos de febrero de dos mil nueve, las funciones de administrador no guardan ningún tipo de vinculación ni influencia sobre cualquier otra prestación de servicios que realice estos a la sociedad y que no tengan que ver con las propias de alta dirección. Dándose lo que se conoce como una relación de carácter laboral, la cual podrá tributar en el IRPF como rendimientos del trabajo o rendimiento de actividades económicas, en función de que se den notas de ajenidad y dependencia, que dependerán exclusivamente de la participación en el capital y de las facultades que posean para la organización del trabajo que se desarrolle.

Con la nueva reforma de la norma, se dota de una mayor seguridad jurídica a la Ley del Impuesto sobre Sociedades, con respecto a lo que concierne a las retribuciones de los administradores, regulando en su artículo 15.e) que son deducibles los “donativos y liberalidades”, a la vez que “se entenderán comprendidos en esta letra e) las retribuciones, por el desempeño de funciones distintas a las correspondientes a su cargo, con independencia del carácter mercantil o laboral que se atribuya a su relación con la entidad”. Por lo tanto, teniendo en cuenta lo que el artículo 15 en el apartado f) señala, que no son deducibles los gastos de actuaciones contrarias al ordenamiento jurídico. Si el cargo de administrador está previsto en los estatutos de la sociedad a título gratuito, lo que perciba éste por ese cargo no será deducible al ser contrario al ordenamiento jurídico de la sociedad. Y por el contrario si especifica retribución para ese cargo, esta será deducible.

Independientemente de que cualquier administrador perciba cualquier otra retribución por la realización de otras funciones diferentes al cargo de administrador. Las cuales podrán ser consideradas, a efectos de tributar en IRPF, con rendimientos del trabajo o rendimientos de actividades económicas. Quedando la retribución de los administradores de

la sociedad por su cargo de administrador, fuera de la regla de operaciones vinculadas. En principio, el IVA que repercuta el socio se lo deducirá la sociedad.

Con respecto al socio trabajador: A nivel de renta, no cambiará nada, pues hasta ahora declaraba su retribución como rendimientos del trabajo, aunque con menos gastos deducibles (tan solo la seguridad social) lo que a partir de enero podrá incrementar con la posibilidad de deducción de más gastos, como profesional.

A nivel burocrático los efectos son relevantes por la obligación de cumplir con nuevos deberes formales: facturas, censos, libros etc.

La Agencia Tributaria, perderá en claridad y facilidad de gestión sin olvidar, por otra parte, que muchos socios y administradores tributan por un tipo impositivo superior al del impuesto de sociedades.

La reforma fiscal propone y exige cambios estratégicos en la gestión de las operaciones vinculadas en un contexto de globalización, innovación y continuidad ante un nuevo paradigma en la tributación directa de las empresas en el siglo XXI.

8.1. Recomendaciones sobre los deberes de documentación

La documentación es 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, amortizaciones, marketing, distribución, 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.

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.

Aún 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 deberes de documentación o información no deberían imponer a los contribuyentes costes y cargas desproporcionados con las circunstancias. En este sentido, José María DE LA VILLA GIL⁵⁰³: “Evidentemente no hay que sobrecargar a las empresas multinacionales con exigencias inútiles a este respecto. Pero sería razonable requerirles, en relación con las pretensiones importantes, la aportación de los documentos jurídicos y pruebas materiales correspondientes o a al menos las informaciones suficientes que permitan a las autoridades fiscales opinar fundadamente en la materia”.

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 deberes de información que se consideren excesivos y al mismo tiempo proporcionar la información adecuada para aplicar de forma fiable el principio de libre competencia.

⁵⁰³ DE LA VILLA GIL, J.M., *Precios de transferencia y empresas multinacionales*, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Instituto de Planificación Contable, Madrid 1986, punto 25, pp. 33–34.

Los contribuyentes deberían adelantarse con la información relevante a su disposición y las Administraciones tributarias deberían reconocer que pueden beneficiarse del intercambio de información⁵⁰⁴ en determinados casos, de tal forma que se reduzcan los deberes al contribuyente en el contexto de una inspección.

Tal y como establece el Art. 108.4 LGT se reconoce el valor probatorio de la información que se intercambia: “Los datos y elementos de hecho consignados en las autoliquidaciones, declaraciones, comunicaciones y demás documentos presentados por los obligados tributarios se presumen ciertos para ellos y sólo podrán rectificarse por los mismos mediante prueba en contrario.”

Tenemos el intercambio automático de información, a través de los acuerdos ejecutivos de intercambio de información. Intercambio espontáneo, sin solicitud previa, ni a instancia de los órganos inspectores, decide el inspector enviar la documentación al país que le puede venir bien la información para la prevención del blanqueo de capitales y el cumplimiento de las obligaciones fiscales. De tal forma que la cooperación multilateral está creciendo, a través del intercambio automático estructurado en materia de IVA, Reglamento 1995/2004, no requiere reciprocidad, no debe suponer un coste adicional indirecto a los contribuyentes, en materia de devoluciones de IVA, ventas a distancia, vehículos, *missing traders*, etc. Destacando el intercambio multilateral promovido también por la Directiva del Ahorro.⁵⁰⁵

⁵⁰⁴ Vid. <<http://www.oecd.org/tax/transparency/48981620.pdf>>.

⁵⁰⁵ La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), después de estar años insistiendo que el sistema de intercambio de información “a petición” entre jurisdicciones se debe a un ‘standard acordado internacionalmente’, ahora ha dado el paso histórico de automatizar el intercambio de información. El nuevo documento de la OCDE señala que: el ‘intercambio automático de información’ resulta ser una forma útil para poner en práctica una mejorada cooperación fiscal internacional, como se muestra en el informe de la OCDE sobre evasión fiscal, marzo de 2013, disponible el 15 de febrero de 2015, 19:00 H. PM: <<http://www.oecd.org/centrodemexico/trabajodelaocdesobreevasionfiscal.htm>>. Esto podría tener profundas implicaciones entre muchas otras cosas para los pactos fiscales de Suiza con Alemania, el Reino Unido y Austria. No hace mucho antes de este anuncio, The Economist explicó la diferencia entre un sistema de información a petición y un sistema automático: El gran objetivo es el intercambio automático de información entre las autoridades fiscales de los países. Esto significaría el fin del secreto bancario suizo y un golpe fatal a otros paraísos fiscales. Por ahora, la norma impuesta por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, con sede en París, es la información “a petición”. Suiza accedió a esto únicamente ante la amenaza de formar parte de listas negras. Un gobierno puede pedir datos sobre delincuentes específicos, pero

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. Al margen de estas cuestiones, la empresa se enfrenta con otras muchas realidades complejas de gestionar en relación a las operaciones vinculadas. ¿Cómo abordar la inspección fiscal?, ¿Cuál es el procedimiento de valoración de operaciones desde el punto de vista de la inspección?, ¿De qué mecanismos se dispone para la eliminación de la doble imposición?, ¿Cómo pueden resolverse los conflictos con accionistas minoritarios derivados de ajustes de precios de transferencia practicados por la inspección? Los accionistas, socios

no se permiten las llamadas “operaciones de tanteo” y el número de solicitudes permitidas anualmente están limitadas. ”Es como si a la OCDE se le hubiera pedido a drenar un pantano y estuvieran repartiendo pajitas de beber”, indica Nicholas Shaxson, periodista, economista y autor del libro sobre los paraísos fiscales “Treasure Islands”. Con el sistema de intercambio de información “a petición” esencialmente se tiene que saber lo que se está buscando antes de preguntar por ello, pero bajo el sistema de ‘intercambio automático de información’, la información se suministra como una mera rutina. Pero el nuevo documento de la OCDE cambia todo esto, y explica cómo el intercambio automático de información es superior, ya que: “Puede ayudar a detectar los casos de incumplimiento, incluso cuando las administraciones tributarias no hayan tenido indicios anteriores de incumplimiento”. Los sistemas fiscales de Suiza, Luxemburgo y Austria durante años se han aferrado al sistema “a petición” como único método aceptable para penetrar su secreto financiero. Estos países han estado involucrados en un complejo juego de ajedrez político en alianza con el Reino Unido, para sabotear los esfuerzos europeos de promover una mayor transparencia a través de la Directiva de Ahorros e Impuestos de la Unión Europea. Esta Directiva es un sistema de intercambio multilateral de información automática, pero con unas excepciones específicas para algunos participantes como Luxemburgo y Austria que recaudan de manera anónima los impuestos de retención, mientras que se hacen concesiones limitadas a la aceptación del sistema “a petición” de intercambio de información de la OCDE y muy ocasionalmente se permite romper el secreto bancario. La Directiva de Ahorros e Impuestos de la Unión Europea está llena de lagunas, pero se encuentra en proceso de ser renovada y con algunos cambios profundos y por estos cambios ha sido objeto de sabotaje, que son esencialmente los acuerdos firmados por Suiza con países específicos, que permiten a Luxemburgo y a sus aliados quejarse de que “el campo de juego no está nivelado”, y con ello proporcionar un pretexto para rechazar el intercambio de información automática en virtud de la Directiva de Ahorros e Impuestos. Se sabe que la OCDE, estaba bastante descontenta con los pactos de Suiza con Alemania y el Reino Unido sobre impuestos y este nuevo documento dibujará unas líneas más nítidas entre la OCDE y los defensores europeos del secreto bancario. Lo van a tener mucho más difícil ahora que en el pasado para defender sus posiciones. Suiza a regañadientes ha aceptado las normas de la OCDE. El nuevo documento de la OCDE también admite que el sistema de “intercambio automático de información” de hecho ya está bastante generalizado y señala que ”Los resultados de un reciente estudio realizado por la OCDE demuestran el uso generalizado del intercambio automático de información sobre los tipos de ingresos, valor de las transacciones y registros intercambiados entre países”

minoritarios, partícipes, no van a tardar mucho en recurrir ante los tribunales, incluso por la vía penal, contra los administradores cuando la AEAT proceda a modificar los precios de las operaciones vinculadas por ser distintos a los del valor razonable⁵⁰⁶ de mercado, y no haberlo reflejado en la contabilidad de la entidad, tal y como sucede en Estados Unidos, dónde no hay pleito sobre precios de transferencia que no acabe con una demanda de los accionistas minoritarios. Si la AEAT actúa como perito imparcial y tras su labor de investigación dictamina que una entidad, a su vez accionista, socia o partícipe mayoritaria de otra a la que le factura por encima del valor normal de mercado, debido a su posición dominante, estamos ante un terreno abonado para que el resto de accionistas, que ven cómo sus dividendos son menores porque influye en la cuenta de resultados, se pongan a demandar a la entidad, porque le está afectando a los beneficios, de tal forma que los socios minoritarios o los acreedores de la entidad pueden alegar que una operación vinculada no se ha realizado en defensa del interés social, sino del ajeno, y por ello han incumplido los deberes de lealtad y fidelidad a la sociedad.⁵⁰⁷

8.2. Documentación de carácter contable y fiscal

Según los artículos 15 y 16 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades la documentación de carácter fiscal y contable que debe cumplimentarse es la siguiente:

Tenemos que tener en cuenta el *Master file* y el *Specific file*:

Documentación relacionada al grupo, artículo 15 RIS, no obligatorio para grupos de entidades y PYMES – “*Master file*”: en la que incluirá:

1. Descripción general de la estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo.

⁵⁰⁶ Vid. ZACK, G.M., *Fair Value accounting fraud: new global risks and detection techniques*, Ed. Wiley, Nueva York 2009.

⁵⁰⁷ Las actuaciones para exigir responsabilidades a los administradores son más sencillas cuando éstos no han revelado que existía un conflicto de intereses o no se hayan abstenido de participar en la adopción de los acuerdos que han producido el daño a la sociedad o a la filial, en el caso de grupos de empresas, de tal forma que el accionista perjudicado puede optar por la impugnación de los acuerdos sociales.

2. Detalle de la operación y su cuantificación, expresando la política de precios seguida, poniéndola en relación con las que la entidad utiliza respecto a operaciones análogas realizadas con partes que no tengan la consideración de vinculadas.
3. Identificación de las distintas entidades que realicen operaciones vinculadas.
4. Descripción general de la naturaleza, importes y flujos de las operaciones vinculadas entre las entidades del grupo en cuanto afecten al obligado tributario.
5. Beneficio o pérdida que la operación haya originado en la entidad y descripción de las funciones y riesgos⁵⁰⁸ asumidos por cada parte vinculada respecto de la operación.
6. Descripción general de las funciones ejercidas y de los riesgos asumidos por las distintas entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario, incluyendo los cambios respecto del periodo impositivo o de liquidación anterior.
7. Importe de los saldos pendientes, tanto activos como pasivos, sus plazos y condiciones, naturaleza de la contraprestación establecida por su liquidación, agrupando los activos y pasivos por tipo de instrumento financiero (con la estructura que aparece en el Balance de la entidad) y garantías otorgadas o recibidas.
8. Una relación de la titularidad de las patentes, marcas, nombres comerciales y demás activos intangibles en cuanto afecten al obligado tributario y a sus operaciones vinculadas, así como el importe de las contraprestaciones derivadas de su utilización.
9. Correcciones valorativas por deudas de dudoso cobro relacionadas con los saldos pendientes anteriores.
10. Una descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia que incluya el método o métodos de fijación de los precios adoptado por el grupo.
11. Gastos reconocidos en el ejercicio como consecuencia de deudas incobrables o de dudoso cobro de partes vinculadas.

⁵⁰⁸ PASCUAL CAMINO, R., “Nuevos retos de la Gerencia de Riesgos”, en *Gerencia de Riesgos*, nº 101, mayo/agosto 2008, Ed. Fundación Mapfre, Madrid 2008.

12. Relación de los acuerdos de reparto de costes y contratos de prestación de servicios entre entidades del grupo, cuando afecten al obligado tributario.
13. En el caso de pertenecer a un grupo de entidades, se describirá la estructura financiera del grupo.
14. Relación de los acuerdos previos de valoración o procedimientos amistosos celebrados o en curso relativos a las entidades del grupo cuando afecten al obligado tributario.
15. La memoria del grupo o, en su defecto, informe anual equivalente.

Artículo 16 RIS Documentación relacionada con el obligado tributario – “*Specific file*”:

1. Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y número de identificación fiscal del obligado tributario y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe.
2. Análisis de comparabilidad del precio de mercado.
3. Método de valoración elegido así como su forma de aplicación y la especificación del valor o intervalo de valores derivados del mismo, identificando los valores comparables en aquellos casos en que el obligado tributario haya podido disponer de ellos razonablemente para valorar sus operaciones.
4. Criterios de reparto de servicios prestados conjuntamente a favor de varias personas o entidades vinculadas, así como los correspondientes acuerdos, si los hubiera, y acuerdos de reparto de costes.
5. Cualquier otra información, que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos para sociales suscritos con otros socios.

8.3. Conservación de la documentación

Sobre quién recae el cumplimiento y la conservación de la documentación. La Consulta Vinculante 0001/11 de 3 de enero de 2011, resuelve una de las primeras

cuestiones que se plantean las filiales españolas de grupos multinacionales cuando empiezan a darse cuenta de la trascendencia de la documentación necesaria para cubrir los riesgos por operaciones vinculadas: quién se encarga de disponer y conservar la documentación del Grupo, la sociedad consultante es una entidad mercantil residente en España. Está íntegramente participada por una sociedad alemana la cual, a su vez, está mayoritariamente participada por una entidad japonesa. La sociedad alemana participa en otras sociedades residentes en diversos Estados miembros de la Unión Europea. La consultante desconoce en qué sociedades participa el socio mayoritario japonés. Se plantean diversas cuestiones relacionadas con lo dispuesto en el artículo 18.2.a) del Real Decreto 1777/2004: 1. Si le corresponde a la sociedad alemana o la entidad japonesa designar a una entidad del grupo, residente en España, para conservar la documentación prevista en el artículo 16 del TRLIS. 2. Si la imposición de obligaciones de documentación españolas a entidades no residentes no supondría la infracción del Derecho Internacional Público y del Derecho Comunitario. 3. En el supuesto de que la entidad dominante, no residente, del grupo rechazara la petición de suministrar información acerca del grupo, se plantea qué actuaciones deberá llevar a cabo la sociedad dominada, residente en España, para cumplir con sus obligaciones documentales. La cuestión surge porque, en principio, las filiales de un grupo vinculado deben tener a disposición de la Administración tributaria únicamente su propia documentación -el comúnmente conocido como *country file*-, de conformidad con el artículo 20 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, siendo deber de la matriz el disponer de otra serie de documentación -*Masterfile*- regulada en el artículo 19 del propio texto legislativo.

Sin embargo, la Contestación comentada establece de forma tajante que el cumplimiento de las obligaciones documentales recae sobre el obligado tributario, al ser el residente en España y, por tanto, las sanciones recaerán en su caso, sobre el mismo. Adicionalmente, se advierte que la sociedad dominante debe designar a una entidad residente para conservar la documentación relativa al grupo -el *Masterfile*- y, existiendo una

única entidad residente, será esta la depositaria de la documentación relativa al grupo. Con la conclusión anterior, la DGT resuelve una cuestión de gran trascendencia que a buen seguro servirá de advertencia para las filiales españolas de que, en caso de que se produzca una comprobación por operaciones vinculadas, las únicas responsables van a ser ellas, de tal forma que deben reportar al Grupo. Teniendo la carga de la prueba.

CAPÍTULO CUARTO:

RÉGIMEN SANCIONADOR

1. LA POSICIÓN DEL ASESOR FINANCIERO Y TRIBUTARIO

El trabajo del asesor fiscal es demostrar con la documentación lo que afirma el contribuyente. En la documentación se relatan una serie de hechos con respecto a las operaciones vinculadas, de los cuales se derivan una serie de consecuencias económicas, contables, y jurídicas, que obligatoriamente han de pasar por el elemento clave de todo procedimiento de inspección: la prueba.

El asesor fiscal ha de emplearse a fondo en la evaluación, proposición y práctica de la llevanza de la documentación, ya que es el prueba de que el precio de la operación vinculada se ajusta al precio de mercado, porque el proceso valorativo de la prueba incumbe a la Administración tributaria en un primer momento, siendo los órganos judiciales los que en caso de *litis* entrarán a valorar de forma única y exclusiva.

La prueba tendrá como objeto los hechos que guarden relación con las operaciones vinculadas, que se pretenda dilucidar en materia de precios de transferencia.

Reivindicaciones:	Propuestas:
○ Asesoramiento fiscal.	- Transparencia
○ Gestión de costes fiscales.	- Cooperación entre Administraciones tributarias. Asistencia mutua.
○ Legitimidad de sus actuaciones.	- Autorregulación, decisiones consolidadas en operaciones con sustancia económica, y optimización de recursos.
○ Capacidad de discrepar de la Administración tributaria.	- Confianza, frente a inseguridad jurídica.

Con respecto a la carga de la prueba⁵⁰⁹, recaía sobre la Administración aportar los medios de prueba que acreditasen que los valores convenidos no correspondían con el valor de mercado⁵¹⁰.

Siguiendo a Teodoro CORDÓN EZQUERRO⁵¹¹: “Esta carga de la prueba, costosa y difícil para la Administración, se desplazará a las entidades vinculadas cuando deban ser ellas quienes apliquen directamente las reglas valorativas del principio de plena competencia.

Señala el Tribunal Supremo, en Sentencia de 6 de febrero de 2008, una vez realizada la comprobación por la Administración con los requisitos exigidos, se produce la inversión de la carga de la prueba, principio de responsabilidad, de tal forma que es el obligado tributario quien debe probar que el precio de mercado calculado por la Administración no es el adecuado.”

Es el contribuyente el que soporta la carga de la prueba en orden al cumplimiento incluso como señala M^a. Esther SÁNCHEZ LÓPEZ, de los requisitos necesarios para aplicar el régimen fiscal más favorable.⁵¹²

Un asunto siempre complejo es la “inversión de la carga de la prueba”, teoría de creación jurisprudencial que ha tenido una gran importancia en los últimos cincuenta años y

⁵⁰⁹ Vid. RODRÍGUEZ-BEREIJO LEÓN, M., *La prueba en Derecho Tributario*, Ed. Aranzadi, Navarra 2007.

⁵¹⁰ Resoluciones del TEAC de 25 de abril de 1989, de 24 de enero de 1990 y de 29 de enero de 1999.

S.A.N. 27 de enero de 2010, Sala de lo Contencioso-Administrativo, recurso nº 242/2008. Persona física dedicada a la matriz para la automoción, que es socio, junto a su mujer y sus hijos, de otras sociedades dedicadas a la misma actividad, siendo el cliente de todo un fabricante de automóviles. Se plantea el cálculo del valor de mercado de las transacciones entre la persona física y las sociedades vinculadas. La Administración rechaza aplicar el método del precio de mercado del bien o servicio, alegando que en Castilla y León no existe mercado de la matriz como industria auxiliar de la automoción. Sin embargo, no se indagó si existía en otra parte de España. La entidad presentó datos sobre ofertas al cliente del año 1994, lo que fue rechazado porque se estaba valorando el año 1997, cuando lo relevante es que sí había mercado para la actividad. En definitiva, como no se indagó el precio de mercado no puede determinarse realmente si los precios de transferencia fueron causantes de una menor tributación o si esto obedece a otra circunstancia o estrategia, por lo que se estima la demanda sin necesidad de entrar en el acierto de la valoración.

⁵¹¹ CORDÓN EZQUERRO, T., “Valor de mercado y ajuste secundario en las operaciones vinculadas”, en *Revista de contabilidad y tributación*, nº 312, CEF, Madrid, marzo de 2009, p. 141.

⁵¹² SÁNCHEZ LÓPEZ, M.E., “La tutela del contribuyente en relación con las actuaciones de intercambio de información tributaria en el ámbito internacional”, p. 145, en COLLADO YURRITA, M.A., (Director), PATÓN GARCÍA, G., SÁNCHEZ LÓPEZ, M.E., (Coordinadoras), *Intercambio Internacional de Información Tributaria: Avances y Proyección Futura*, Ed. Aranzadi, Navarra 2011.

con origen en la responsabilidad civil extracontractual y que tiene como consecuencia el desplazar sobre el deudor la carga de probar que ha actuado con la diligencia debida, dando lugar a la llamada “doctrina del riesgo” por la que la persona que provoca un riesgo que le reporta un beneficio, debe asumir la responsabilidad por el daño que causa a un tercero o la teoría de la responsabilidad objetiva.

La carga de la prueba compete al obligado, igual en España que en la mayoría de países que siguen las líneas de la OCDE, como por ejemplo: Australia, Argentina, Hungría, Polonia, y Portugal. En el caso del Reino Unido, si el contribuyente aporta una documentación con las previsiones y las provisiones de las operaciones vinculadas a un precio de mercado de forma honesta y razonable con el Principio *Arm's Length* cumpliendo la legislación, ostenta una posición fuerte, de tal forma que corresponde con la carga de la prueba que sustenta la documentación con respecto al cumplimiento de las normas, es por ello, que le toca rebatirlo a las autoridades fiscales de HMRC⁵¹³.

En el caso de EE.UU. sucede de forma similar no es preciso que el contribuyente cargue con la demostración, si aporta una documentación completa, con consistencia sobre el cumplimiento y razonable, que le permite demostrar de forma razonable la aplicación del principio *Arm's Length*, con una buena documentación, bien preparada, le permite evitar las sanciones, aunque no los ajustes propuestos realizados por la Administración tributaria estadounidense, IRS, el caso es que con la documentación aportada no requiere de ningún esfuerzo adicional para defender su posición, cargando con la prueba, puesto que ya ha quedado todo recogido en la documentación.

Desde la entrada en vigor de la Ley de Prevención del Fraude Fiscal, diciembre de 2006, se traslada, en España, al contribuyente la carga de la prueba de que ha valorado a precios de mercado, lo que puede comprobar la Administración.

⁵¹³ Cfr. HMRC VR6220: <<http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vrmanual/VR6220.htm>>.

Esto significa, que aunque hasta febrero de 2009 no eran exigibles los deberes de documentación, el contribuyente tendrá que demostrar, con la documentación apropiada que ha valorado a precio de mercado.

2. LA VERACIDAD DE LOS HECHOS

El reglamento establece la obligación de realizar un adecuado análisis de comparabilidad para determinar el valor de mercado, han de analizarse las circunstancias en la operación vinculada y también en la operación potencialmente comparable, la comparación ha de realizarse con operaciones entre entidades independientes, de tal forma que la inspección también habrá de justificar adecuadamente la determinación del valor de mercado, los hechos probados, como establece el artículo 108.2 LGT: “Para que las presunciones no establecidas por las normas sean admisibles como medio de prueba, es indispensable que entre el hecho demostrado y aquel que se trate de deducir haya un enlace preciso y directo según las reglas del criterio humano.” Todo ello fundamentado para la valoración de la prueba.

La prueba es la actividad procedimental de las partes dirigida a formar la convicción de que el contribuyente ha realizado la valoración de los precios de transferencia sobre la verdad o la certeza de los hechos reflejados en la documentación.

El objetivo es formar la convicción de la Administración tributaria acerca de la veracidad y certeza de los hechos afirmados por el contribuyente. Convicción sobre la veracidad material o histórica, dicha actividad tiene por objeto los hechos o afirmaciones fácticas realizadas en las operaciones vinculadas, reflejadas en la documentación.

En el prefacio de las Directrices se menciona que en la mayoría de las jurisdicciones la Administración Fiscal soporta la carga de la prueba, lo que implica que se puede requerir que la Administración efectúe una demostración de que los precios del contribuyente son inconsistentes con el principio *Arm's length*. Esta afirmación es repetida en el punto 4.11 de las Directrices. En otras jurisdicciones como en España, es el contribuyente el que debe soportar la carga de la prueba. Si contemplamos el ya derogado artículo 16 del TRLIS,

siguiendo por ejemplo, la STSJ Madrid, nº 1594/2003, de 17 de diciembre, Sección 5ª, siendo ponente el Ilmo. Sr. D. Santos GANDARILLAS MARTOS, FJ 6º, una presunción *iuris et de iure*, y la Resolución del TEAC de 29 de enero de 1999, vocalía 2ª, podemos afirmar que estamos ante “una declaración legal de imperativo cumplimiento”.

Siguiendo a Luís Manuel ALONSO GONZÁLEZ⁵¹⁴: “La presunción *iuris et de iure* deja en manos de la Administración la determinación del que considera «valor normal de mercado» en tanto que excepción a la regla general de valoración contable de los ingresos y de los gastos.⁵¹⁵” Provoca que no haya posibilidad de prueba en contra.⁵¹⁶ Tal y como mantiene Francisco CLAVIJO HERNÁNDEZ⁵¹⁷: “estamos... ante una norma que altera las reglas de la carga objetiva de la prueba en beneficio de la Administración tributaria, sin que

⁵¹⁴ ALONSO GONZÁLEZ, L.M., “Operaciones vinculadas, elusión y fraude fiscal”, en *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 295, octubre de 2007, Ed. CEF, Madrid 2007, p. 75.

⁵¹⁵ Sentencias de la Sección 2.ª de la Sala de lo Contencioso Administrativo de la A.N. de 24 de septiembre de 2001 –Ponente: Ilma. Sra. Dña. Mª Asunción SALVO TAMBO, FJ 7º- y de 24 de mayo de 2001 –Ponente: Ilma. Sra. Dña. Isabel GARCÍA GARCÍA-BLANCO, FJ 3º-.

⁵¹⁶ No obstante, la reciente Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso Administrativo, sección 2ª), de fecha 9 de marzo de 2011, muestra una clara preocupación por los abusos cometidos por la Administración Tributaria a la hora de interpretar la normativa antifraude proveniente de la Unión Europea, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes (Directiva 90/435/CEE (LCEur 1990, 921), más en concreto, al régimen aplicable en las operaciones de reestructuración empresarial. Dispone la referida Sentencia que no cabe la presunción de fraude o evasión fiscal que la Administración Tributaria hace en cuanto a este tipo de operaciones, pudiendo la interesada enervar tal calificación y, por ende, oponerse válidamente a una regularización basada en tal concepto excepcional del artículo 110 de la Ley sobre el Impuesto de Sociedades, alegando, de forma razonable, la existencia de motivos válidos que, en principio, debe presumirse que concurren en todo negocio jurídico celebrado bajo el amparo del principio de libertad de pactos. Según la doctrina jurisprudencial invocada en la Sentencia, recae en la sociedad interesada la carga de probar que la finalidad de la operación no tiene como objetivo único o principal el ahorro fiscal, sino que obedece a dar cumplimiento a una necesidad empresarial sentida, siendo de gran amplitud los motivos económicos que pueden ser considerados como válidos (organizativos, comerciales, financieros, distribución, de ahorro de costes, etc.). Sin embargo, matiza la Sentencia, y aquí reside su relevancia, que basta con la alegación fundada de la existencia de tales motivos económicos, sin que sea precisa una prueba plena, para que quede desactivado el concepto de fraude o evasión fiscal que abre la puerta a la utilización de la cláusula antifraude. Entiende la Sala, por tanto, que no resulta admisible la presunción “*iuris et de iure*” a la que la Administración Tributaria se acoge para calificar como un fraude o evasión fiscal una operación de reestructuración empresarial, sin atender, claro está, al razonamiento o motivo económico esgrimido por el contribuyente para justificar dicha operación. A este respecto, cabe recordar la doctrina emanada del Tribunal del Supremo en relación al principio de presunción de inocencia, que según el alto Tribunal, es también aplicable en el ejercicio de la potestad administrativa. También el Tribunal Constitucional ha manifestado en reiteradas ocasiones, que el deber de motivar los actos administrativos es un mandato derivado de normas que se mueven en el ámbito de lo que se viene denominando legalidad ordinaria, alcanzando tal deber una dimensión constitucional tendente a conseguir la plena realización de las restantes garantías constitucionales.

⁵¹⁷ AA.VV., *Impuesto sobre Sociedades Curso de Derecho Tributario*, Editorial Marcial Pons, 19ª Edición, Madrid 2003, p. 318.

admita contradicción alguna pues es irrelevante, a efectos de su aplicación, de que el precio realmente satisfecho por las partes difiera del de mercado”. Siguiendo en esta línea el valor de referencia ha sido siempre imposible de prever de un modo exacto e indubitado, la STS de 2 de noviembre de 1999 FJ 5º, se refiere a este mecanismo como “un modelo fiscal que tiende a determinar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades conforme a precios teóricos de mercado”, igualmente la STS de 3 de mayo de 2002.

Hasta la Ley 36/2006, era la Administración tributaria la competente para determinar el valor de mercado en las operaciones entre partes vinculadas, la corrección de tales valores se realizaba vía ajustes sobre una presunción que no admitía prueba en contra, puesto que estábamos ante una competencia exclusiva de la Administración.

Tras la promulgación de la Ley 36/2006, es el contribuyente el que debe aplicar el valor de mercado, probarlo, documentarlo, el incumplimiento puede ser objeto de sanción administrativa. Además de la potestad correctora que puede aplicar la Administración tributaria con respecto al valor declarado. De tal forma que los actos y las actitudes del contribuyente con respecto al cumplimiento de los deberes de documentación se basan por su relación con la llevanza de la documentación, la adquisición de información, con la veracidad de esa información y con la verdad como meta o como resultado del proceso, a través de los correspondientes ajustes que en su caso se deban aplicar. Añadiendo si esa verdad puede ser alcanzada o es una meta inalcanzable por carecer de comparable o movernos en un rango de precios por ejemplo. A su vez, la documentación como soporte de las operaciones vinculadas, permite que la información que luego se convertirá en prueba, sea el fundamento a través del cuál se ha llevado a cabo la determinación de la base imponible. Analizando la existencia y el significado de cada operación vinculada, teniendo en cuenta la documentación.

3. REGULARIZACIÓN TRIBUTARIA VOLUNTARIA: EFECTOS

El artículo 252 LGT regula la regularización voluntaria como una causa excluyente de pasar el tanto de culpa a la jurisdicción penal. De este modo, no habrá remisión cuando haya

reconocimiento completo y pago de la deuda tributaria antes de que se hubiera notificado al obligado tributario el inicio de actuaciones de comprobación o investigación tendentes a la determinación de la deuda tributaria objeto de la regularización o, no habiéndose producido tales actuaciones, antes de que el Ministerio Fiscal, el Abogado del Estado o el representante procesal de la Administración autonómica, foral o local, interponga querrela o denuncia contra aquel.

La deuda tributaria se entiende integrada por los elementos a los que se refiere el artículo 58 de la LGT –cuota, intereses de demora y recargos-, debiendo proceder el obligado tributario a la autoliquidación e ingreso simultáneo tanto de la cuota como de los intereses de demora y de los recargos legalmente devengados a la fecha del ingreso. No obstante, cuando los tributos regularizados voluntariamente no se exijan por el procedimiento de autoliquidación, el obligado tributario deberá presentar la declaración correspondiente, procediendo al ingreso de la totalidad de la deuda tributaria liquidada por la Administración en el plazo para el pago establecido en la normativa tributaria. Lo dispuesto en este artículo 252 LGT, resultará también de aplicación cuando la regularización se hubiese producido una vez prescrito el derecho de la Administración para determinar la deuda tributaria. Para determinar la existencia del completo reconocimiento y pago a que se refiere el primer párrafo de éste artículo, la Administración Tributaria podrá desarrollar las actuaciones de comprobación o investigación que resulten procedentes, aún en el caso de que las mismas afecten a periodos y conceptos tributarios respecto de los que se hubiese producido la prescripción regulada en el artículo 66.a) de la LGT: Prescribirán a los cuatro años los siguientes derechos: a) El derecho de la Administración para determinar la deuda tributaria mediante la oportuna liquidación.

4. PROCEDIMIENTO SANCIONADOR

Los artículos 207 a 212 de la LGT establecen el procedimiento sancionador en materia tributaria. Además se aplicará el Real Decreto 2063/2004, de 15 de octubre, por el que se aprueba el reglamento general del régimen sancionador tributario. Supletoriamente, se

aplicarán las normas relativas a la potestad sancionadora en materia administrativa, LRJPAC –art. 127-138-, y RD 1398/1993, de 4 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento del procedimiento para el ejercicio de la potestad sancionadora.

4.1. Incoación del procedimiento sancionador

Tal y como establece el Art. 209 LGT, el procedimiento sancionador en materia tributaria se iniciará siempre de oficio, mediante la notificación del acuerdo del órgano competente. Los procedimientos sancionadores que se incoen como consecuencia de un procedimiento iniciado mediante declaración o de un procedimiento de verificación de datos, comprobación o inspección no podrán iniciarse respecto a la persona o entidad que hubiera sido objeto del procedimiento una vez transcurrido el plazo de tres meses desde que se hubiese notificado o se entendiese notificada la correspondiente liquidación o resolución. Los procedimientos sancionadores que se incoen para la imposición de las sanciones a que se refiere el artículo 186 de esta Ley deberán iniciarse en el plazo de tres meses desde que se hubiese notificado o se entendiese notificada la sanción pecuniaria en cuestión.

4.2. Instrucción del procedimiento sancionador

Cabe destacar que los datos, pruebas o circunstancias que obren o hayan sido obtenidos en alguno de los procedimientos de aplicación de los tributos podrán ser tenidos en cuenta en el procedimiento sancionador, para ello deberán incorporarse formalmente al mismo antes de la propuesta de resolución, tal y como establece el Art. 210.2 LGT.

Concluidas las actuaciones, se formulará propuesta de resolución en la que se recogerán de forma motivada los hechos, su calificación jurídica y la infracción que aquéllos puedan constituir o la declaración, en su caso, de inexistencia de infracción o responsabilidad.

En la propuesta de resolución se concretará asimismo la sanción propuesta con indicación de los criterios de graduación aplicados, con motivación adecuada de la procedencia de los mismos. La propuesta de resolución será notificada al interesado, indicándole la puesta de manifiesto del expediente y concediéndole un plazo de 15 días para

que alegue cuanto considere conveniente y presente los documentos, justificantes y pruebas que estime oportunos (Art. 210.4 LGT).

Cuando al tiempo de iniciarse el expediente sancionador se encontrasen en poder del órgano competente todos los elementos que permitan formular la propuesta de imposición de sanción, ésta se incorporará al acuerdo de iniciación. Dicho acuerdo se notificará al interesado, indicándole la puesta de manifiesto del expediente y concediéndole un plazo de 15 días para que alegue cuanto considere conveniente y presente los documentos, justificantes y pruebas que estime oportunos (Art. 210.5 LGT).

4.3. Terminación del procedimiento sancionador

Siguiendo el artículo 211 LGT: El procedimiento sancionador en materia tributaria terminará mediante resolución o por caducidad. Cuando en un procedimiento sancionador iniciado como consecuencia de un procedimiento de inspección el interesado preste su conformidad a la propuesta de resolución, se entenderá dictada y notificada la resolución por el órgano competente para imponer la sanción, de acuerdo con dicha propuesta, por el transcurso del plazo de un mes a contar desde la fecha en que dicha conformidad se manifestó, sin necesidad de nueva notificación expresa al efecto, salvo que en dicho plazo el órgano competente para imponer la sanción notifique al interesado acuerdo con alguno de los contenidos a los que se refieren los párrafos del apartado 3 del artículo 156 de la LGT:

“Se entenderá producida y notificada la liquidación tributaria de acuerdo con la propuesta formulada en el acta si, en el plazo de un mes contado desde el día siguiente a la fecha del acta, no se hubiera notificado al interesado acuerdo del órgano competente para liquidar, con alguno de los siguientes contenidos:

- a) Rectificando errores materiales.
- b) Ordenando completar el expediente mediante la realización de las actuaciones que procedan.
- c) Confirmando la liquidación propuesta en el acta.

d) Estimando que en la propuesta de liquidación ha existido error en la apreciación de los hechos o indebida aplicación de las normas jurídicas y concediendo al interesado plazo de audiencia previo a la liquidación que se practique.”

El procedimiento sancionador en materia tributaria deberá concluir en el plazo máximo de seis meses contados desde la notificación de la comunicación de inicio del procedimiento. Se entenderá que el procedimiento concluye en la fecha en que se notifique el acto administrativo de resolución del mismo. A efectos de entender cumplida la obligación de notificar y de computar el plazo de resolución serán aplicables las reglas contenidas en el apartado 2 del artículo 104 de esta Ley. Cuando habiéndose iniciado el procedimiento sancionador concurra en el procedimiento inspector del que trae causa alguna de las circunstancias previstas en el apartado 5 del artículo 150 de esta Ley, el plazo para concluir el procedimiento sancionador se extenderá por el mismo periodo que resulte procedente de acuerdo con lo dispuesto en dicho apartado (Art. 211.2 LGT).

El Art. 211.3, como es lógico señala que la resolución expresa del procedimiento sancionador en materia tributaria “contendrá la fijación de los hechos, la valoración de las pruebas practicadas, la determinación de la infracción cometida, la identificación de la persona o entidad infractora y la cuantificación de la sanción que se impone, con indicación de los criterios de graduación de la misma y de la reducción que proceda de acuerdo con lo previsto en el artículo 188 de esta ley. En su caso, contendrá la declaración de inexistencia de infracción o responsabilidad.”

Según el Art. 211.5 LGT: “Son órganos competentes para la imposición de sanciones:

- a) El Consejo de Ministros, si consisten en la suspensión del ejercicio de profesiones oficiales, empleo o cargo público.
- b) El Ministro de Hacienda, el órgano equivalente de las comunidades autónomas, el órgano competente de las entidades locales u órganos en quienes deleguen, cuando consistan en la pérdida del derecho a aplicar beneficios o incentivos fiscales cuya concesión le corresponda o que sean de directa aplicación por los obligados tributarios, o de la posibilidad de obtener

subvenciones o ayudas públicas o en la prohibición para contratar con la Administración pública correspondiente.

c) El órgano competente para el reconocimiento del beneficio o incentivo fiscal, cuando consistan en la pérdida del derecho a aplicar el mismo, salvo lo dispuesto en el párrafo anterior.

d) El órgano competente para liquidar o el órgano superior inmediato de la unidad administrativa que ha propuesto el inicio del procedimiento sancionador.”

El Art. 211.4 LGT, establece que la caducidad del procedimiento sancionador tiene lugar por el transcurso de seis meses, contados desde la notificación de la comunicación de inicio del mismo, sin que la correspondiente resolución expresa de aquél se haya notificado, e impedirá la iniciación de un nuevo procedimiento sancionador. La declaración de caducidad podrá dictarse de oficio o a instancia del interesado y ordenará el archivo de las actuaciones.

4.4. Recursos contra sanciones

El Art. 212 señala que: “El acto de resolución del procedimiento sancionador podrá ser objeto de recurso o reclamación independiente. En el supuesto de que el contribuyente impugne también la deuda tributaria, se acumularán ambos recursos o reclamaciones, siendo competente el que conozca la impugnación contra la deuda.”

En los supuestos de acta de conformidad, es posible recurrir la sanción sin perder la reducción por conformidad prevista en el párrafo b) del apartado 1 del artículo 188 de la LGT, siempre que no se impugne la regularización (Art. 212.2).

Las sanciones que deriven de actas con acuerdo no podrán ser impugnadas en vía administrativa. La impugnación de dicha sanción en vía contencioso-administrativa supondrá la exigencia del importe de la reducción practicada (Art. 212.2), del 50% (Art. 188.1 LGT).

Señala el Art. 212.3 LGT que: “La interposición en tiempo y forma de un recurso o reclamación administrativa contra una sanción producirá los siguientes efectos: a) La

ejecución de las sanciones quedará automáticamente suspendida en periodo voluntario sin necesidad de aportar garantías hasta que sean firmes en vía administrativa. b) No se exigirán intereses de demora por el tiempo que transcurra hasta la finalización del plazo de pago en periodo voluntario abierto por la notificación de la resolución que ponga fin a la vía administrativa, exigiéndose intereses de demora a partir del día siguiente a la finalización de dicho plazo.”

5. POTESTAD SANCIONADORA

El Art. 18 LIS, señala que las personas o entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación que se establezca reglamentariamente. Dicha documentación no será exigible a las personas o entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo sea inferior a diez millones de euros, siempre que el total de las operaciones realizadas en dicho periodo con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 250.000 euros de valor de mercado.

Para determinar el importe neto de la cifra de negocios se tendrán en consideración los criterios establecidos en el artículo 101 de la LIS. No obstante, deberán documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que residan en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.

Las personas o entidades vinculadas, con objeto de justificar que las operaciones efectuadas se han valorado por su valor de mercado, deberán mantener a disposición de la Administración tributaria, de acuerdo con principios de proporcionalidad y suficiencia, la documentación específica que se establezca reglamentariamente.

Dicha documentación tendrá un contenido simplificado en relación con las personas o entidades vinculadas cuyo importe neto de la cifra de negocios, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de esta Ley, sea inferior a 45 millones de euros.

5.1. Principios de la potestad sancionadora en materia tributaria

Tal y como establece el Art. 178 LGT, la potestad sancionadora en materia tributaria se ejercerá de acuerdo con los principios reguladores de la misma en materia administrativa con las especialidades establecidas en esta ley. En particular serán aplicables los principios de legalidad, tipicidad, responsabilidad, proporcionalidad y no concurrencia. El principio de irretroactividad se aplicará con carácter general, teniendo en consideración lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 10 de la LGT, estableciendo que: “Salvo que se disponga lo contrario, las normas tributarias no tendrán efecto retroactivo y se aplicarán a los tributos sin período impositivo devengados a partir de su entrada en vigor y a los demás tributos cuyo período impositivo se inicie desde ese momento. No obstante, las normas que regulen el régimen de infracciones y sanciones tributarias y el de los recargos tendrán efectos retroactivos respecto de los actos que no sean firmes cuando su aplicación resulte más favorable para el interesado.”

De este planteamiento vamos a analizar como son aplicables al Derecho Tributario sancionador, los principios fundamentales: de tipicidad, inocencia o no culpabilidad, antijuricidad, retroactividad favorable, no concurrencia de sanciones o “*non bis in ídem*”, excusa absolutoria, proporcionalidad y suficiencia.

5.1.1. El principio de tipicidad

El Art. 183. 1. LGT, establece el requerimiento de una norma con rango de Ley, de tal forma que para poder ser sancionado es preciso que la conducta infractora venga definida en una norma con rango de ley mediante la correspondiente configuración del supuesto sancionable. Dando cumplimiento a este principio es el que el legislador ha pretendido servir con la tipificación de las sanciones, respecto del incumplimiento de los

deberes de documentación, en el Art. 18.13 LIS: “Constituye infracción tributaria la falta de aportación o la aportación de forma incompleta, o con datos falsos, de la documentación que, conforme a lo previsto en el apartado 3 de este artículo y en su normativa de desarrollo, deban mantener a disposición de la Administración tributaria las personas o entidades vinculadas, cuando la Administración tributaria no realice correcciones en aplicación de lo dispuesto en este artículo.”

El cumplimiento de este principio es el que el legislador ha pretendido secundar con la tipificación de las infracciones tributarias con respecto al incumplimiento de los deberes de documentación en la consideración de infracción grave.

5.1.2. El principio de inocencia o no culpabilidad

Establecido en el Art. 24.2 de la Constitución Española de 1978, este principio implica el *status* de inocencia, una presunción de inocencia, un derecho a ser tratado como inocente. En referencia al error de Derecho como circunstancia excluyente. En conexión con este principio nos encontramos con la responsabilidad. En cuanto a la naturaleza objetiva o subjetiva de la infracción tributaria, el TC, en la sentencia de 26 de abril de 1990, en el Fundamento Jurídico 4º, establece que no es aceptable, en materia de infracciones tributarias la responsabilidad objetiva, puesto que rige el principio de culpabilidad –por dolo, culpa o negligencia grave o culpa o negligencia leve o simple negligencia-, principio que excluye la imposición de sanciones por el mero resultado y sin atender a la conducta diligente del contribuyente.

De tal forma que es de destacar la redacción del actual artículo 179.2 d) que refleja como una de las causas de exclusión de la responsabilidad, cuando por el sujeto “se haya puesto la diligencia necesaria en el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Entre otros supuestos, se entenderá que se ha puesto la diligencia necesaria cuando el obligado haya actuado amparándose en una interpretación razonable de la norma o cuando el obligado tributario haya ajustado su actuación a los criterios manifestados por la

Administración Tributaria competente en las publicaciones y comunicaciones escritas a las que se refieren los artículos 86 y 87 de esta Ley. Tampoco se exigirá esta responsabilidad si el obligado tributario ajusta su actuación a los criterios manifestados por la Administración en la contestación a una consulta formulada por otro obligado, siempre que entre sus circunstancias y las mencionadas en la contestación a la consulta exista una igualdad sustancial que permita entender aplicables dichos criterios y éstos no hayan sido modificados. A efectos de lo dispuesto en este apartado 2, en los supuestos a que se refiere el artículo 206 bis de esta Ley, no podrá considerarse, salvo prueba en contrario, que existe concurrencia ni de la diligencia debida en el cumplimiento de las obligaciones tributarias ni de la interpretación razonable de la norma señaladas en el párrafo anterior.”

El principio “*in dubio pro reo*” reconocido en el ámbito de las infracciones tributarias al igual que en el Derecho Penal referido al obligado tributario, comparto con Alberto M. BINDER⁵¹⁸ que: «Construir con certeza la culpabilidad significa destruir sin lugar a dudas la situación básica de libertad de la persona imputada. Si no existe ese grado de certeza, no se puede arribar a la decisión de culpabilidad. Ése es el principio de *favor rei*, comúnmente mencionado como *in dubio pro reo*. Según él, la situación básica de libertad debe ser destruida mediante una certeza; caso contrario, permanece el status básico de libertad.

Se debe entender, pues, que no se trata de ningún beneficio a favor del reo, o una prebenda legislada para "favorecer" sino, muy por el contrario, una limitación muy precisa a la actividad sancionatoria del Estado. Este principio rige, fundamentalmente, como principio rector de la construcción de la sentencia como un todo, pero también sirve para interpretar o valorar algún elemento de prueba en general».

El TC niega la consideración de declaración autoinculpatoria a los documentos contables, STC 76/1990: “Los documentos contables son elementos acreditativos de la situación económica y financiera del contribuyente; situación que es preciso exhibir para hacer posible el cumplimiento de la obligación tributaria y su posterior inspección, sin que

⁵¹⁸ BINDER, A.M., *Introducción al Derecho Penal*, Ed. Ad-Hoc, Buenos Aires 1999, p. 127.

pueda considerarse la aportación o exhibición de estos documentos contables como una colaboración equiparable a la «declaración» comprendida en el ámbito de los derechos proclamados en los arts. 17.3 y 24.2 de la Constitución. Del mismo modo que el deber del ciudadano de tolerar que se le someta a una especial modalidad de pericia técnica (*verbi gratia* el llamado control de alcoholemia) no puede considerarse contrario al derecho a no declarar contra si mismo y al de no declararse culpable –SSTC 103/1985, 145/1987, 22/1988, entre otras muchas-, cuando el contribuyente aporta o exhibe los documentos contables pertinentes no está haciendo una manifestación de voluntad ni emite una declaración que exteriorice un contenido admitiendo su culpabilidad. Se impone aquí de nuevo la prudencia frente a intentos apresurados de trasladar mecánicamente garantías y conceptos propios del orden penal a actuaciones y procedimientos administrativos distintos y alejados del mismo, como es, en este caso, el de gestión tributaria.”

De tal forma que de acuerdo con lo que también señala Jorge SARRÓ, puede afirmarse que en la práctica de los procedimientos tributarios las declaraciones autoinculpatorias se reducirían fundamentalmente a las manifestaciones efectuadas por el contribuyente recogidas normalmente en diligencia, no extendiéndose a la solicitud de documentos cuya existencia se conoce o son de llevanza obligatoria.

En este sentido, Ramón FALCÓN Y TELLA⁵¹⁹ considera que el derecho a la no autoincriminación afectaría a cualquier tipo de dato o antecedente, incluidos los libros contables o las facturas.

5.1.3. Principio de antijuricidad

En el Art. 179.2 LGT, se añaden una serie de supuestos por los que las acciones u omisiones establecidas en la norma como infractoras no da lugar a responsabilidad por infracción tributaria, estableciendo supuestos excluyentes:

⁵¹⁹ FALCÓN Y TELLA, R., “Un giro trascendental en la jurisprudencia del Tribunal de Estrasburgo con incidencia inmediata en el procedimiento inspector: el derecho a no declarar”, en *Quincena Fiscal* nº 22/1995, pp. 5-10.

- Cuando se realicen por quienes carezcan de capacidad de obrar en el orden tributario.
- Cuando concurra fuerza mayor.
- Cuando deriven de una decisión colectiva, para quienes hubieran salvado su voto o no hubieran asistido a la reunión en que se adoptó la misma.
- Interpretación razonable de la norma.
- Actuación conforme a los criterios emitidos por la Administración en una consulta planteada por otro obligado tributario, siempre que entre sus circunstancias y las mencionadas en la contestación a la consulta exista una igualdad sustancial que permita entender aplicables dichos criterios y éstos no hayan sido modificados.
- Cuando sean imputables a una deficiencia técnica de los programas informáticos de asistencia facilitados por la Administración Tributaria para el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

5.1.4. Principio de retroactividad favorable

Constituyendo un principio recogido por la Constitución Española de 1978, Art. 9.3. la irretroactividad de las disposiciones sancionadoras no favorables.

El Art. 10.2 párrafo segundo de la Ley General Tributaria establece que las normas que regulen el régimen de infracciones y sanciones tributarias y el de los recargos tendrán efectos retroactivos respecto de los actos que no sean firmes cuando su aplicación resulte más favorable para el interesado.

5.1.5. Principio de no concurrencia de sanciones o “*non bis in idem*”

Impide aplicar a un mismo comportamiento infractor las sanciones tributarias administrativas y las penales previstas en los artículos 305 y siguientes del Código Penal. Tal y como señala el Art. 133 de la Ley 30/1992 Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común. “No podrán sancionarse los hechos que hayan sido sancionados penal o

administrativamente, en los casos en que se aprecie identidad del sujeto, hecho y fundamento.”

Por lo tanto, son posibles dos o más sanciones al mismo sujeto pasivo y por los mismos hechos si tienen distinto fundamento. Por ejemplo, la incompatibilidad de las sanciones contempladas en el Art. 18. 13.2º, con la que proceda, en su caso, por la aplicación de los artículos 191, 192, 193 o 195 de la Ley General Tributaria, por la parte de bases que hubiesen dado lugar a la imposición de la infracción prevista en este número 2.º Dentro del principio de proporcionalidad de las sanciones.

Siguiendo el Art. 18.13. 2º LIS: “Constituyen infracción tributaria los siguientes supuestos, siempre que conlleven la realización de correcciones por la Administración tributaria, en aplicación de lo dispuesto en este artículo respecto de las operaciones sujetas a este Impuesto, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de no Residentes:

(i) la falta de aportación o la aportación de documentación incompleta, o con datos falsos de la documentación que, conforme a lo previsto en el apartado 3 de este artículo y en su normativa de desarrollo, deban mantener a disposición de la Administración tributaria las personas o entidades vinculadas.

(ii) que el valor de mercado que se derive de la documentación prevista en este artículo y en su normativa de desarrollo no sea el declarado en el Impuesto sobre Sociedades, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o el Impuesto sobre la Renta de no Residentes.”

5.1.6. Principio de excusa absolutoria

Según el Art. 179.3 de la LGT: “Los obligados tributarios que voluntariamente regularicen su situación tributaria o subsanen las declaraciones, autoliquidaciones, comunicaciones de datos o solicitudes presentadas con anterioridad de forma incorrecta no

incurrirán en responsabilidad por las infracciones tributarias cometidas con ocasión de la presentación de aquéllas.

Lo dispuesto en el párrafo anterior se entenderá sin perjuicio de lo previsto racciones tributarias cometidas con ocasión de la presentación de aquéllas. Lo dispuesto en el párrafo anterior se entenderá sin perjuicio de lo previsto en el artículo 27 de esta ley y de las posibles infracciones que puedan cometerse como consecuencia de la presentación tardía o incorrecta de las nuevas declaraciones, autoliquidaciones, comunicaciones de datos o solicitudes.”

5.1.7. Principio de proporcionalidad y suficiencia

Comparando la redacción del primer párrafo del art.16.2 del TRLIS, con respecto al vigente art. 18.3 de la LIS, comprobamos que se ha incorporado un nuevo término en éste nuevo artículo 18.3 llamado “principio proporcionalidad y suficiencia”, en cuanto a la elaboración de la documentación se refiere, que es equivalente a lo preceptuado en el art. 18.2 RIS, cuando indica que la documentación prevista en el artículo 16.2 TRLIS, o sea a la documentación que se establezca reglamentariamente, tiene el siguiente contenido: “2. La documentación a que se refiere esta sección deberá elaborarse teniendo en cuenta la complejidad y volumen de las operaciones, de forma que permita a la Administración comprobar que la valoración de las mismas se ha ajustado a lo previsto en el artículo 16 de la Ley del Impuesto. En su preparación, el obligado tributario podrá utilizar aquella documentación relevante de que disponga para otras finalidades...”.

Tanto el principio de proporcionalidad y suficiencia evocado en el primer párrafo del apartado 3 del art. 18 LIS, como los términos “complejidad” y “volumen de las operaciones” del actual art. 18.2 del reglamento, no dejan de tener cierta indeterminación, por lo que, el término actual como los anteriores, generan inseguridad jurídica por su imprecisión. Desde la STS de 17 de abril de 2014, que al margen de declarar nulos algunos de los preceptos contenidos en el RIS, ha dictaminado que determinados preceptos

reglamentarios debían estar recogidos en la Ley y no en el reglamento, es por lo que, se ha incorporado a la nueva ley otros preceptos que actualmente se encuentran en el reglamento debido a que la anterior normativa, adolecía de un problema de rango de ley o jerarquía legal, por lo que, nos encontramos ante el primer ejemplo de incorporación de un texto reglamentario a la nueva Ley, aunque con una nueva redacción.

ARTÍCULO 16.2. TRLIS VS.

10. Constituye infracción tributaria **no aportar o aportar de forma incompleta, inexacta** o con datos falsos la documentación que conforme a lo previsto en el apartado 2 de este artículo y en su normativa de desarrollo deban mantener a disposición de la Administración tributaria las personas o entidades vinculadas.

También constituye infracción tributaria que el valor normal de mercado que se derive de la documentación prevista en este artículo y en su normativa de desarrollo no sea el declarado en el Impuesto sobre Sociedades, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o el Impuesto sobre la Renta de No Residentes.

Esta infracción **será grave y se sancionará de acuerdo con las siguientes normas:**

1.º Cuando no proceda efectuar correcciones valorativas por la Administración tributaria respecto de las operaciones sujetas al Impuesto sobre Sociedades, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de No Residentes, la sanción consistirá en multa pecuniaria fija de 1.500 euros por cada dato y 15.000 euros por conjunto de datos, omitido, inexacto o falso, referidos a cada una de las obligaciones de documentación que se establezcan reglamentariamente para el grupo o para cada entidad en su condición de sujeto pasivo o contribuyente.

ARTÍCULO 18.3. LIS⁵²⁰

13. 1.º Constituye infracción tributaria **la falta de aportación o la aportación de forma incompleta, o con datos falsos, de la documentación que, conforme a lo previsto en el apartado 3 de este artículo y en su normativa de desarrollo, deban mantener a disposición de la Administración tributaria las personas o entidades vinculadas, cuando la Administración tributaria no realice correcciones en aplicación de lo dispuesto en este artículo.**

Esta infracción tendrá la consideración de infracción grave y se sancionará de acuerdo con las siguientes normas:

a) La sanción consistirá en multa pecuniaria fija de 1.000 euros por cada dato y 10.000 euros por conjunto de datos, omitido, o falso, referidos a cada una de las obligaciones de documentación que se establezcan reglamentariamente para el grupo o para cada persona o entidad en su condición de contribuyente.

b) La sanción prevista en la letra anterior tendrá como límite máximo la menor de las dos cuantías siguientes:

— El 10 por ciento del importe conjunto de las operaciones sujetas a este Impuesto, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de no Residentes realizadas en el período impositivo.

■ Texto añadido

■ Texto modificado

■ Texto suprimido

En los supuestos de las personas o entidades a que se refiere el párrafo segundo del apartado 2 de este artículo a las que no resulte de aplicación la exoneración establecida en dicho párrafo, la sanción a que se refiere este número 1.º tendrá como límite máximo la menor de las dos cuantías siguientes:

El 10 por ciento del importe conjunto de las operaciones a que se refiere este número 1.º realizadas en el periodo impositivo.

El 1 por ciento del importe neto de la cifra de negocios.

2.º Cuando proceda efectuar correcciones valorativas por la Administración tributaria respecto de las operaciones sujetas al Impuesto sobre Sociedades, al

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de No Residentes, la sanción consistirá en multa pecuniaria proporcional del 15 por ciento sobre el importe de las cantidades que resulten de las correcciones valorativas de cada operación, con un mínimo del doble de la sanción que correspondería

por aplicación del número 1.º anterior. Esta sanción será incompatible con la que proceda, en su caso, por la aplicación de los artículos 191, 192, 193 ó 195 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, por la parte de bases que hubiesen dado lugar a la imposición de la infracción prevista en este número.

La cuantía de las sanciones pecuniarias impuestas de acuerdo con lo previsto en este número se reducirá conforme a lo dispuesto en el artículo 188.1 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

3.º La cuantía de las sanciones pecuniarias impuestas de acuerdo con lo previsto en los números 1.º y 2.º de este apartado se reducirán conforme a lo dispuesto en el artículo 188.3 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

4.º Cuando proceda efectuar correcciones valorativas por la Administración tributaria respecto de las operaciones sujetas al Impuesto sobre Sociedades, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de No Residentes sin que se

— El 1 por ciento del importe neto de la cifra de negocios.

2.º Constituyen infracción tributaria los siguientes supuestos, siempre que conlleven la realización de correcciones por la Administración tributaria, en aplicación de lo dispuesto en este artículo respecto de las operaciones sujetas a este Impuesto, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de no Residentes:

(i) la falta de aportación o la aportación de documentación incompleta, o con datos falsos de la documentación que, conforme a lo previsto en el apartado 3 de este artículo y en su normativa de desarrollo, deban mantener a disposición de la Administración tributaria las personas o entidades vinculadas.

(ii) que el valor de mercado que se derive de la documentación prevista en este artículo y en su normativa de desarrollo no sea el declarado en el Impuesto sobre Sociedades, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o el Impuesto sobre la Renta de no Residentes.

Estas infracciones tendrán la consideración de infracción grave y se sancionarán con multa pecuniaria proporcional del 15 por ciento sobre el importe de las cantidades que resulten de las correcciones que correspondan a cada operación. Esta sanción será incompatible con la que proceda, en su caso, por la aplicación de los artículos 191, 192, 193 o 195 de la Ley General Tributaria, por la parte de bases que hubiesen dado lugar a la imposición de la infracción prevista en este número 2.º

3.º Las correcciones realizadas por la Administración tributaria en aplicación de lo dispuesto en este artículo respecto de operaciones sujetas a este Impuesto, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de no Residentes, que determinen falta de ingreso, obtención indebida de devoluciones tributarias o determinación o acreditación improcedente de partidas a compensar en declaraciones futuras o se declare incorrectamente la renta neta sin que produzca falta de ingreso u obtención de

haya producido el incumplimiento que constituye esta infracción y dicha corrección origine falta de ingreso, obtención indebida de devoluciones tributarias o determinación o acreditación improcedente de partidas a compensar en declaraciones futuras o se declare incorrectamente la renta neta sin que produzca falta de ingreso u obtención indebida de devoluciones por haberse compensado en un procedimiento de comprobación o investigación cantidades pendientes de compensación, deducción o aplicación, dichas conductas no constituirán comisión de las infracciones de los artículos 191, 192, 193 ó 195 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, por la parte de bases que hubiesen dado lugar a corrección valorativa.

5.º Las sanciones previstas en este apartado serán compatibles con la establecida para la resistencia, obstrucción, excusa o negativa a las actuaciones de la Administración tributaria en el artículo 203 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, por la desatención de los requerimientos realizados.

devoluciones por haberse compensado en un procedimiento de comprobación o investigación cantidades pendientes de compensación, habiéndose cumplido la obligación de documentación específica a que se refiere el apartado 3 de este artículo, no constituirá la comisión de las infracciones de los artículos 191, 192, 193 o 195 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, por la parte de bases que hubiesen dado lugar a las referidas correcciones.

4.º Las sanciones previstas en este apartado serán compatibles con la establecida para la resistencia, obstrucción, excusa o negativa a las actuaciones de la Administración tributaria en el artículo 203 de la Ley General Tributaria, por la desatención de los requerimientos realizados.

Respecto de las sanciones impuestas conforme a lo dispuesto en este artículo resultará de aplicación lo establecido en los apartados 1.b) y 3 del artículo 188 de la Ley General Tributaria.

Exoneración global eliminada: Si observamos la comparativa del segundo párrafo de ambos artículos, se observa el cambio producido al eliminarse el primer filtro de exoneración de documentación previsto para las ERDs siempre que el importe conjunto de las operaciones vinculadas no supere los 250.000 €, por una documentación de “contenido simplificado” en relación con las personas o entidades vinculadas cuyo importe neto de la cifra de negocios, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de esta Ley, sea inferior a 45 millones de euros.

Contenido simplificado: En lo que se refiere a la elaboración de la documentación específica, el apartado 3 del artículo 18 indica que: “Dicha documentación tendrá un contenido simplificado en relación con las personas o entidades vinculadas cuyo importe neto de la cifra de negocios, definido en los términos establecidos en el artículo 101 de esta Ley, sea inferior a 45 millones de euros”.

5.2. Tipo

5.2.1. Elemento objetivo

El régimen sancionador que contenía el TRLIS frente al vigente en materia de operaciones vinculadas disponía como tipos de infracciones:

- La falta de aportación de la documentación o su aportación de forma incompleta o con datos falsos, para cuyo caso la sanción ascendía a 1.500 euros por dato y 15.000 euros por conjunto de datos omitidos o falsos, con unos límites máximos; y
- Que el valor normal de mercado que se derive de la documentación no fuera el declarado en el impuesto correspondiente (IS, IRPF ó IRNR), para el cual la sanción consistía en una multa pecuniaria proporcional del 15 por ciento sobre el importe de la cantidad que resulte de la corrección, con un mínimo del doble de la sanción formal prevista para el primer supuesto de infracción.

La LIS mantiene ambos tipos de infracciones con ligeras modificaciones que resultan menos gravosas: para el primero de ellos, ha reducido la sanción de 1.500 a 1.000 euros y de 15.000 a 10.000 euros; mientras que para el segundo supuesto infractor se ha suprimido el mínimo del doble de la sanción correspondiente por aplicación de la multa pecuniaria fija.

Señala la Ley del Impuesto sobre Sociedades -Art. 18.13. apartado 1º⁵²¹ que constituye infracción tributaria la falta de aportación o la aportación de forma incompleta, o

⁵²¹ Es de destacar las reflexiones que realiza al respecto ANEIROS PEREIRA, J., “La técnica legislativa en materia de infracciones y sanciones. Algunas reflexiones sobre la regulación actual a la vista de los principios constitucionales”, en PIÑA GARRIDO, L., (Coord.) *VI Jornada Metodológica de Derecho Financiero y Tributario Jaime García Añoveros. La calidad jurídica de la producción normativa en España*, Doc. 30/2009, Ed. IEF, Madrid 2009, p. 332: “En este mismo sentido, podemos señalar, por lo que se refiere a la infracción en materia de documentación de las operaciones vinculadas –art. 16. 10 del TRLIS–, que hubiese sido preferible identificar los tres aspectos nucleares de la documentación de los precios de transferencia, en lugar de tipificar la no aportación o la aportación incompleta. Además, en el momento de introducir esta infracción en la regulación legal, ya se conocía el contenido de la documentación. En efecto, el Código de Conducta de la UE sobre documentación de las operaciones entre empresas asociadas, ya permitía destacar la importancia de algunos datos y podría concretarse la infracción en la falsedad u ocultación de la identidad del destinatario, del importe de la operación y del método de valoración seguido. En definitiva, los tipos excesivamente abiertos o indeterminados no sirven a los postulados de la seguridad jurídica o, lo que es lo mismo, al principio de tipicidad. Por ello, la técnica tipificadora debe precisar, de forma indubitada, la conducta que se

con datos falsos, de la documentación que, conforme a lo previsto en el apartado 3 de este artículo y en su normativa de desarrollo, deban mantener a disposición de la Administración tributaria las personas o entidades vinculadas, cuando la Administración tributaria no realice correcciones en aplicación de lo dispuesto en este artículo.

Esta infracción tendrá la consideración de infracción grave y se sancionará de acuerdo con las siguientes normas:

quiere sancionar. Del mismo modo, deben evitarse los conceptos jurídicos indeterminados o las cláusulas abiertas en los tipos infractores.” En este sentido concluye el autor, p. 334 y 335, que el ordenamiento tributario español ha optado por un sistema dual de infracciones y sanciones. Por un lado, las previstas en la LGT y, por otro, las reguladas en las normas de los distintos tributos. Una mayor garantía de la seguridad jurídica se produciría mediante la codificación de todo el sistema sancionador en un único texto que, en este caso, debería de ser la LGT aunque, lógicamente, también podría ser un texto independiente. En cualquier caso, se trata de una decisión que le compete al legislador en función de una orientación de política de represión de la defraudación tributaria. En nuestra tradición jurídica se ha mantenido una regulación descodificada de infracciones y sanciones. Ello no es necesariamente dañoso para la seguridad jurídica si se adopta la técnica adecuada pero un repaso a los tipos infractores de los distintos tributos, pone de manifiesto una falta de sistemática, de coordinación y de publicidad. En efecto, algunos tipos presentan dificultades de interpretación sistemática con el resto del ordenamiento sancionador tributario, se repiten tipos infractores y algunas infracciones presentan una deficiente técnica tipificadora. Las leyes de los tributos contemplan un título dedicado a infracciones y sancione que, normalmente, suele utilizarse para remitirse a la LGT. Además, en lugar de regularse en esta sede el régimen sancionador particular del impuesto, el legislador contempla tipos infractores al hilo de una regulación concreta. El ejemplo paradigmático es el de la Ley 35/2006 del IRPF que, en su artículo 107 sólo contempla la remisión al texto codificador, y en cambio el artículo 55 regula una infracción en los supuestos de disposición de cantidades aportadas al patrimonio de los discapacitados. Igual crítica merecen otras infracciones, entre otras, dos de reciente inclusión como son las del artículo 16. 10 del TRLIS y 163 *Nonies* de la LIVA. Esta falta de sistemática afecta a la seguridad jurídica que, como garantía esencial, se incluye en el principio de tipicidad recogido en el artículo 25 CE. Por ello, de existir alguna infracción en una Ley tributaria debería de regularse en el capítulo sancionador de esa norma, al igual que todas las demás cuestiones sancionadoras específicas. Esta podría ser una forma de cohonestar el carácter general de la LGT con las necesarias garantías de seguridad jurídica de las normas que establecen sanciones. Esta situación no es el único ataque al principio de tipicidad puesto que algunos tipos infractores se presentan como la descripción de una conducta que admite cualquier comportamiento que realice el sujeto. Normalmente ello se debe a que se prevé como infracción el incumplimiento de una obligación tributaria, de modo que puede aparecer como sancionable cualquier desviación del cumplimiento normal de una norma tributaria. El principio de proporcionalidad, que incluye el principio de intervención mínima, y el derecho a la predeterminación normativa de las conductas punibles, que se recoge en el principio de tipicidad, requiere que los tipos sean precisos, claros y detallados en cuanto a la conducta que se quiere sancionar y al grado de culpabilidad necesario. Por ello, las normas sancionadoras no deben olvidar estos principios. Obviamente, no todas las infracciones adolecen de estos defectos. Así, por ejemplo entre las últimas incluidas, la comunicación de datos falsos para obtener un NIF se muestra respetuosa con estos principios. A los defectos de tipicidad se unen los de legalidad puesto que algunas infracciones castigan el incumplimiento de obligaciones tributarias desarrolladas por un Reglamento. Uno de los casos más patentes es el de la infracción en materia de documentación de las operaciones vinculadas que prevé el artículo 16.10 del TRLIS y, más aún, si tenemos en cuenta que esa remisión puede ser mayor si se tiene en cuenta la referencia a la regulación por Orden Ministerial. El legislador debe concretar aquellos aspectos de la regulación tributaria que integran los tipos y ello debe hacerse, como no puede ser de otro modo, en la regulación de la conducta típica incorporada a la Ley.

a) La sanción consistirá en multa pecuniaria fija de 1.000 euros por cada dato y 10.000 euros por conjunto de datos, omitido, o falso, referidos a cada una de las obligaciones de documentación que se establezcan reglamentariamente para el grupo o para cada persona o entidad en su condición de contribuyente.

b) La sanción prevista en la letra anterior tendrá como límite máximo la menor de las dos cuantías siguientes:

- El 10 por ciento del importe conjunto de las operaciones sujetas a este Impuesto, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de no Residentes realizadas en el período impositivo.

- El 1 por ciento del importe neto de la cifra de negocios.

Art. 18.13. 2.º LIS: constituyen infracción tributaria los siguientes supuestos, siempre que conlleven la realización de correcciones por la Administración tributaria, en aplicación de lo dispuesto en este artículo respecto de las operaciones sujetas a este Impuesto, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de no Residentes:

(i) la falta de aportación o la aportación de documentación incompleta, o con datos falsos de la documentación que, conforme a lo previsto en el apartado 3 de este artículo y en su normativa de desarrollo, deban mantener a disposición de la Administración tributaria las personas o entidades vinculadas.

(ii) que el valor de mercado que se derive de la documentación prevista en este artículo y en su normativa de desarrollo no sea el declarado en el Impuesto sobre Sociedades, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o el Impuesto sobre la Renta de no Residentes.

Estas infracciones tendrán la consideración de infracción grave y se sancionarán con multa pecuniaria proporcional del 15 por ciento sobre el importe de las cantidades que resulten de las correcciones que correspondan a cada operación.

Esta sanción será incompatible con la que proceda, en su caso, por la aplicación de los artículos 191, 192, 193 o 195 de la Ley General Tributaria, por la parte de bases que hubiesen dado lugar a la imposición de la infracción prevista en el Art. 18.13 2.º LIS.

Art. 18.13.3.º LIS: Las correcciones realizadas por la Administración tributaria en aplicación de lo dispuesto en este artículo respecto de operaciones sujetas a este Impuesto, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de no Residente, que determinen falta de ingreso, obtención indebida de devoluciones tributarias o determinación o acreditación improcedente de partidas a compensar en declaraciones futuras o se declare incorrectamente la renta neta sin que produzca falta de ingreso u obtención de devoluciones por haberse compensado en un procedimiento de comprobación o investigación cantidades pendientes de compensación, habiéndose cumplido la obligación de documentación específica a que se refiere el apartado 3 de este artículo, no constituirá la comisión de las infracciones de los artículos 191, 192, 193 o 195 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, por la parte de bases que hubiesen dado lugar a las referidas correcciones.

Art. 18.13.4.º LIS: “Las sanciones previstas en este apartado serán compatibles con la establecida para la resistencia, obstrucción, excusa o negativa a las actuaciones de la Administración tributaria en el artículo 203 de la Ley General Tributaria, por la desatención de los deberes de documentación.

Respecto de las sanciones impuestas conforme a lo dispuesto en este artículo resultará de aplicación lo establecido en los apartados 1.b) y 3 del artículo 188 de la Ley General Tributaria.”

La obligación de documentar conlleva que la documentación debe ser elaborada en plazo, una vez finalizado el plazo reglamentario de la declaración del I.S., la comunicación de los datos debe estar a disposición de la Administración, permitiendo comprobar el cumplimiento de la obligación de valorar a mercado establecida en la LIS, con arreglo a criterios de proporcionalidad, complejidad y volumen de las operaciones, siendo no exigible

para entidades de un grupo consolidado, AIE, UTE, OPV, OPA, o bien simplificado para las entidades de reducida dimensión y personas físicas. La comunicación de datos se practica en las declaraciones tributarias. De forma individualizada todas las entidades vinculadas deben realizar la documentación pudiendo optar:

- La entidad dominante por preparar y conservar la documentación de todo el grupo.
- La dominante no residente, por designar a una entidad residente para conservar la documentación.

En la tabla siguiente se facilita un resumen de los principales cambios sobre las operaciones vinculadas introducidos en España en los últimos cinco años y su impacto sobre las obligaciones del contribuyente para estos periodos fiscales:

Periodos (Basados en la legislación)	Ejercicios iniciados antes del 1/12/05	Ejercicios iniciados a partir del 1/12/06	Ejercicios cerrados a partir del 19/02/09
Aplicación del principio de libre competencia	Sí	Sí	Sí
Carga de la prueba	Administración tributaria	Contribuyente	Contribuyente
Requisitos de Documentación	No	- Transacciones. - Análisis de Comparabilidad. - Aplicación de uno de los métodos aceptados. - Rango de mercado resultante y aplicado.	Sí, definidos por el R.D. 1793 /2008.
Régimen Sancionador	Régimen general Sanción en caso de ajuste por parte de la AEAT	Régimen general Sanción en caso de ajuste y si los requisitos de documentación no se cumplen.	Nuevo régimen Sancionador específico.

Conviene analizar previamente de forma casuística, las operaciones que pueden ser susceptibles de su calificación como vinculadas de conformidad con la ley. Una vez determinada la operación, debe valorarse correctamente mediante la práctica de alguno de los métodos establecidos para llegar a cuantificar el valor de mercado que se les atribuya a las operaciones y necesariamente documentarlas.

De tal forma que ha reinado la coherencia, tras los Pactos del Palacio de Zurbano, se ha analizado que la regulación de las operaciones vinculadas es sumamente perjudicial para las PYMES, como ha puesto de manifiesto el Magistrado del Tribunal Supremo Francisco José NAVARRO SANCHÍS, en diversos foros y en reiteradas ocasiones, que hace pesar

sobre ellas un oneroso conjunto de obligaciones formales, bajo sanción en caso de incumplimiento.

Ahora bien, como señala Domingo CARVAJO VASCO⁵²², la simplificación no quiere decir eliminación y, además sigue vigente el principio general de que las operaciones entre partes vinculadas han de valorarse a precios de mercado, principio imperativo, de “ius cogens”, que no admite prueba a contrario y obliga a todos los sujetos implicados en estas operaciones a probar, llegado el caso, ante la Administración tributaria, que las mismas se han realizado a precios de mercado, con la dificultad añadida de establecer de manera precisa tal concepto jurídico indeterminado. El cual define, el artículo 18.1. LIS: “Se entenderá por valor de mercado aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia.” En cambio en la normativa contable el llamado “valor razonable” se identifica con “el importe por el que puede ser intercambiado u activo o liquidado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua.”

Por ejemplo, la Sociedad S.A., matriz de un grupo empresarial cuya cifra neta de negocios es 6,5 millones de euros, ha vendido a la Sociedad SL una de las sociedades del grupo, la marca comercial distintiva del grupo empresarial por 200.000 €. Comprobada la operación por los órganos de inspección de la Agencia Tributaria, han determinado que el precio al que se realizó la operación coincide con el normal de mercado, pero al solicitar la documentación de la operación vinculada, ni S.A., ni S.L., la han aportado. La cifra de negocios de S.A. es de 5 millones de euros, y la de SL de 1,5 millones de euros.

La conducta de ambos obligados tributarios está tipificada como infracción tributaria en el apartado 13.1º del Art. 18 LIS, y consiste en no aportar la documentación exigida por

⁵²² Vid. CARVAJO VASCO, D., *Guía sobre operaciones vinculadas*, Ed. Asociación Española de Asesores Financieros y Tributarios, Madrid, mayo de 2011, p.6.

el artículo 18.3 LIS⁵²³. Dicha conducta está sancionada con multa pecuniaria fija de 1.000 € por cada dato y 10.000 € por conjunto de datos omitido. En el presente caso los datos y conjunto de datos omitidos, por cada sociedad son:

- Dos datos: la identificación del obligado tributario y de cada una de las personas o entidades con las que se realice la operación, Art. 16.1. a) RIS.
- Dos conjuntos de datos: identificación del método de valoración elegido (justificación de su elección, forma de aplicación y valor o intervalos de valores derivados del mismo) Art. 16.1.4º RIS; y, cualquier otra información relevante utilizada por el obligado tributario para valorar sus operaciones vinculadas, así como los pactos para sociales suscritos con otros socios, Art. 16.1.7º RIS.

La sanción procedente sin aplicar ningún límite, para cada una de las sociedades era de 24.000 €, [datos omitidos, 2, (2 por 1.000 € por cada dato) y, conjunto de datos omitidos, 2, (2 por 10.000 €, total 20.000 €)].

La sanción aplicando los límites establecidos sería: SA, 10% del importe de la operación vinculada, 200.000 €, 20.000€; 15% de la cifra de negocios, 750.000 €. Sanción aplicable a SL 20.000 €.

Para SL, límite el menor de 10% importe de la operación: 20.000 €; 1% cifra de negocios 15.000 €. Sanción aplicable a la sociedad SL: 15.000 €, en lugar de los 22.000 €.

⁵²³ Esta documentación se refiere a cada periodo impositivo, siendo exigible desde la finalización del plazo de declaración correspondiente a dicho periodo. Exonerándose de los deberes de documentación a las empresas consideradas de reducida dimensión según el Art. 108 TRLIS (10 M€) cuando las operaciones vinculadas en su conjunto no superen la cuantía de 250.000 € por ejercicio fiscal. Esta exoneración no es operativa para las operaciones realizadas con jurisdicciones de nula o baja tributación considerados paraísos fiscales. La documentación exigida para el obligado tributario, en general, es: identificación del obligado y de las personas vinculadas afectadas; descripción de la naturaleza, características e importe de la operación; análisis de comparabilidad; justificación del método de valoración aplicado; indicación del criterio de reparto de gastos por servicios conjuntos prestados a vinculados; cualquier otra información relevante a estos efectos. Para grupos de sociedades con unidad de control (art. 42 Código de Comercio): estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo; identificación de las entidades afectadas por las operaciones vinculadas; descripción de la naturaleza, de los importes y flujos de las operaciones vinculadas; funciones y riesgos asumidos por las entidades afectadas; relación de la titularidad de las marcas e intangibles afectados por las operaciones vinculadas; relación de la política de grupo en los precios de transferencia adecuado al principio de plena competencia; relación de los acuerdos de reparto de costes y de la prestación de servicios dentro del grupo; relación de los acuerdos previos de valoración celebrados o en curso de ser aprobados; memoria del grupo o informe anual equivalente.

En otros países, por ejemplo en Alemania⁵²⁴ sólo se exige la documentación de las operaciones vinculadas con carácter internacional, y a las PYMES solo se les exige que conserven la documentación que les permita demostrar que han cumplido con el principio de libre competencia.

Hemos llegado a tal situación que si celebramos un contrato con nuestro cuñado debemos determinar por qué le hemos vendido a ese precio, qué método hemos empleado,

⁵²⁴ La legislación alemana ha experimentado cambios en el año 2007, publicados el 14 de agosto de 2007, siendo efectivos a partir de enero de 2008, no obstante son normas que vienen a aclarar criterios, por lo que son aplicables a periodos anteriores, por ejemplo todo lo referente a la determinación del valor. Ley de 8 de septiembre de 1972, legislación fiscal sobre relaciones con entidades extranjeras. Código General Fiscal de 16 de marzo de 1976. Mediante ley de 11 de abril de 2003, se recortan los privilegios fiscales introduciendo los deberes sobre documentación en los precios de transferencia en el Código General Fiscal, a través de la nueva sección 90 (3) AO, cuya aplicación es retroactiva a partir del 31 de diciembre de 2002. La documentación requerida está prevista por el decreto de 28 de octubre de 2003. Momento de preparación: puntualmente en el caso de transacciones extraordinarias como reorganización del grupo, fusiones, etc.; en otros casos la documentación relevante debe ser provista ante las autoridades fiscales en el tiempo límite marcado por la ley. Tiempo límite para presentación: la documentación debe estar entregada a las autoridades fiscales en el plazo de 60 días desde su solicitud, este periodo puede ser prorrogado en casos particulares. En el caso visto el 17 octubre de 2001, (I R 103/00, DB 2001 S. 2474), el tribunal fiscal federal sostuvo que no es requerida la documentación para establecer los precios de transferencia entre empresas vinculadas. Por lo que una empresa filial está bajo la no obligación de someter los cálculos de la matriz para determinar el precio de transferencia ante la Agencia Tributaria. Como resultado de esta decisión, el parlamento alemán ha aprobado una ley que da la provisión legal para la regulación de la documentación requerida en los precios de transferencia. La forma y el tipo de documentación requerido no están previstos legalmente son de competencia del ministro de finanzas alemán vía decreto ley, publicado el 28 de octubre de 2003. En el año 2007, se producen cambios trascendentales en la legislación alemana sobre las operaciones vinculadas, desde la publicación el 14 de agosto de 2007, siendo efectivas para el ejercicio fiscal 2008, dentro del *Abgabenordnung*, en adelante AO. El plazo de presentación de 60 días permanece sin cambios, mientras que se introduce un plazo de 30 días para la presentación de la documentación sobre operaciones excepcionales, Art. 90(3) AO. En el Art. 162(3) AO, introduce un régimen sancionador para el caso de incumplimiento de las obligaciones de documentación, además con respecto a la carga de la prueba recae sobre el contribuyente. Los acuerdos de distribución de costes intragrupo deben constar por escrito, deben contener los gastos y servicios prestados, expectativas de beneficios, destinatario de los servicios. Respecto a los servicios intragrupo hay un deber de cooperar extendido a todas aquellas circunstancias relevantes para determinar y valorar los precios de transferencia. Respecto al idioma, no hay una particularidad especial, debe constar en alemán o bien adjuntar traducción al alemán. Sanciones: Las autoridades fiscales pueden estimar la base imponible. En caso de omisión, la sanción supone un incremento entre el 5 y el 10% sobre los beneficios adicionales no declarados, mínimo 5000 euros. En caso de aportar la información requerida una vez transcurrido el plazo, hasta 1.000.000 de euros, mínimo 100 euros por día expirado con respecto al plazo límite de entrega. Vid. WEHNERT, O., WELLENS, L., *Verrechnungsspreise, Dokumentationmanagement nach den neuen Mitwirkungspflichten*, Ernst & Young, Ed. Stofffuss, Berlin 2003; VOEGELE, A., BREM, M., y TUCHA, T., "Germany's Draft Administrative Principles: Focus on Documentation, Economic and Quantitative Analysis", en *Tax Management* 10 de noviembre 2004, Ed. BNA EE.UU. 2004, pp. 1-5. 25 de Agosto de 2015, 13:40H. P.M. URL: <http://www.nera.com/extImage/BNA_Journal_11.2004.pdf>; VÖGELE, A., y FORSTER, F., "Germany", en *04/06 Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 32-36. Disponible en internet, 25/08/2015, 13:40H. PM. URL: <http://www.nera.com/extImage/PUB_Transfer_Pricing%20Documentation_TP1162.pdf>.

hay que documentarlo bien, todo por haber realizado una operación, en la cual no demos omitir ningún dato.

Cabe preguntarse si ante esta situación, con la coyuntura que tenemos, ¿hace que sea insostenible llevar a cabo actividades económicas? Partimos que terminamos el siglo XX con dos leyes garantistas, la Ley 30/1992, Ley de procedimiento administrativo común, y en el ámbito estrictamente tributario, en 1999, la Ley de Derechos y Garantías del Contribuyente, ya en el s. XXI, en 2003, la Ley General Tributaria, es una ley represora con un sistema de infracciones y sanciones, que sólo ahora los tribunales⁵²⁵ se están dando cuenta de la situación a la que nos estamos enfrentando.

⁵²⁵ Vid. SIEIRO CONSTENLA, M.M., "La aplicación de las normas de valoración de las operaciones vinculadas a las variaciones patrimoniales en la Ley 61/1978, de 27 de diciembre. Sentencia del Tribunal Supremo de 8 de octubre de 1999" en *Anuario da Facultade de Dereito da Universidade da Coruña*, nº 4, La Coruña 2000, pp. 581-592. Vid. STS Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección 2ª, 14 de junio de 2002. También la sentencia de la Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección 2ª, Sentencia de 5 de noviembre de 2009, recurso 169/2006.- No puede presumirse que por el mero hecho de que se produzca un préstamo matriz-filial exista una práctica abusiva de ley destinada a evadir impuestos. Habrá que probarlo y no hacerlo es discriminatorio. Así lo entiende la Audiencia Nacional (AN), en una sentencia que puede favorecer los intereses de los holdings, que ganarían liquidaciones de muchos millones de euros derivadas de actas de Inspección. La AN contradice la doctrina del Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC). Los hechos atañen a la relación de la cuenta financiera del Grupo belga *Johnson Controls International NV* con *Jonhson Controls Alagón*. La recurrente planteó como motivo central de su impugnación la aplicación del artículo 16.9 de la Ley 61/78, del Impuesto sobre Sociedades (LIS) que, a su juicio, resulta contrario al ordenamiento jurídico comunitario y, por ende, al español. Asimismo, el grupo belga alegó vulneración del principio de libertad de establecimiento del artículo 43 del Tratado de Roma según estableció la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) en el caso *Laukhorst Hohorts* (asunto C-324-00); aplicación prioritaria del Convenio para evitar la Doble Imposición (CDI) entre España y Bélgica y se opone al Acuerdo de liquidación y a las resoluciones de los TEAC por cuanto aplican la cláusula de subcapitalización prevista en el artículo 16.9 de la LIS, en la medida en que es contraria a los artículos 9 y 24.5 del CDI. La AN entiende que la normativa en cuestión "suministra un trato diferente para situaciones, en principio, equiparables, si se hace abstracción del lugar de establecimiento". El artículo 16.3 de la Ley 61/1978 dispone que, para la determinación de la base imponible del IS, las operaciones entre entidades vinculadas se valoran conforme a los precios que serían acordados en condiciones normales de mercado entre partes independientes. Ahora bien, tratándose del endeudamiento directo entre esa clase de empresas, el apartado 9 introduce una matización. Si una compañía residente en España, sometida a nuestro IS, se endeuda por encima del umbral fijado con una sociedad foránea con la que se encuentra relacionada, los intereses satisfechos por las cantidades superiores a ese límite se consideran fiscalmente dividendos y, por consiguiente, un ingreso. Pero no ocurre lo mismo si la entidad prestamista reside en España, situación en la que la prestataria puede dar a los intereses el trato fiscal que les corresponda. Además, la AN advierte de que el planteamiento de una cuestión prejudicial por el cauce del artículo 234 del Tratado de la CE sólo es obligatorio para el órgano jurisdiccional que resuelve en última instancia, "siendo así que contra esta sentencia cabrá interponer recurso de casación ante el Tribunal Supremo, estimamos innecesario dirigirnos al TJCE". La Sala resalta que, a diferencia de la normativa inglesa, la española "no acude a parámetros objetivos para cotejar si una operación de préstamo entre una filial y su matriz foránea es un artificio para eludir el pago de los tributos o reducir su monto. Sólo presume que la transacción se ha realizado a precios inferiores a los del mercado, transfiriéndose beneficios de una entidad a otra y ocultando unas rentas que deberían tributar. Así lo dice el TEAC y así lo ha declarado el Supremo". Y la AN se acoge a la jurisprudencia comunitaria para concluir que no puede invocarse una

5.2.2. Elemento subjetivo

Con relación a este punto, interesa destacar que son responsables de las sanciones:

- Los causantes o quiénes colaboren activamente en la realización de una infracción.
- Sucesores en la titularidad o ejercicio de actividades económicas que no hayan solicitado certificado de deudas sanciones y responsabilidades tributarias pendientes del anterior titular o la Administración haya certificado la existencia de sanciones pendientes, responsabilidad limitada.
- Los administradores de hecho o de derecho de las personas jurídicas.
- Integrantes de la administración concursal y liquidadores, respecto a las obligaciones posteriores a la declaración de esas situaciones.
- Personas o entidades que tengan el control efectivo de las personas jurídicas.
- Personas o entidades de las que los obligados tributarios tengan el control efectivo.
- Bienes que se hayan podido embargar o enajenar.

presunción general de prácticas abusivas que justifiquen una medida que vaya en detrimento del ejercicio de una libertad fundamental garantizada por el Tratado. De esta forma, apunta, dado el prejuicio contra las operaciones entre entidades vinculadas, "la Ley 61/1978 no ofrece al sujeto pasivo oportunidad de justificar que se pactaron a precios semejantes a los que hubieran acordado en el mercado personas independientes ni de acreditar la inexistencia de ánimo elusivo de las cargas tributarias". Y recuerda que "el propio legislador español fue consciente de la oposición entre el artículo 16.9 de la Ley 61/1978 y el 43 del Tratado al abordar en 1995 la regulación del IS". El TEAC rechaza que las multinacionales que crearon holding españolas para gestionar sus filiales en el extranjero mediante financiación de sociedades no residentes del grupo puedan deducirse fiscalmente los gastos financieros ocasionados para adquirir las participadas. Una resolución del TEAC confirmó el criterio de la Inspección, que empezó a reclamar como cuotas tributarias no ingresadas el importe de los gastos, lo que podría suponer varios miles de millones de euros para la Hacienda Pública española. La sentencia de la Audiencia puede ayudar a las compañías a ganar el pleito en el Supremo. Este litigio viene de antiguo y aplica una normativa ya modificada en los últimos años, en concreto, las operaciones vinculadas. Incluso la STS Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección 2ª, 30 de noviembre de 2009.- Respecto de la culpabilidad del sujeto pasivo, considerando que no se pasa por alto que es verdad que la entidad, como consecuencia de los precios de transferencia, no aplicó correctamente el art. 16.3 Ley 61/1978 (Ley IS) y que, posiblemente, dejó de ingresar parte de la deuda tributaria correspondiente, conducta tipificada en el art. 79 a) Ley 230/1963 (LGT), entiende, por otro lado, como reza el art. 77.4. d) de esta última norma, también es cierto que la declaración que presentó fue veraz (indicaba el precio de transferencia pactado) y completa (no ocultó ningún dato). Si a eso se añade que la valoración efectuada por la Inspección de esos precios, de la que derivó la cuota exigida, no sólo resultaba discutible sino que era disconforme a Derecho, siendo defendible la tesis de la recurrente, hasta el punto de haberse reconocido por este Tribunal, debe concluirse que, aun cuando el resultado de su liquidación no pueda coincidir al 100 por cien con el resultado querido por las normas, responde a un acercamiento plausible a su exégesis, por lo que concurren todos los requisitos, pues, para que, una conducta antijurídica y típica no se considere culpable y, por tanto, sancionable.

5.2.3. Intencionalidad

Con la Ley 36/2006, no era sancionable la diferencia de valoración convenida con respecto al valor de mercado, realizaba la Administración en su caso el ajuste y la comprobación, la Administración podía valorar pero no era una obligación, no era un deber expreso del contribuyente.

En cambio, actualmente hay obligación tributaria, es sancionable incumplir la obligación de valorar a mercado, valor sustancialmente distinto del que resultaría de aplicar de forma correcta los métodos de valoración establecidos en el Art. 18 LIS, no justificar la razón de la valoración realizada, o concurrir negligencia o dolo.

Hasta la entrada en vigor del Reglamento se ha venido aplicando el régimen sancionador general. No habiendo infracción cuando se aplica correctamente algunos de los métodos de valoración del RIS (Disposición Adicional 7ª de la Ley 36/2006).

Con respecto a ITP AJD no es sancionable, cuando en la diferencia del valor comprobado por la Administración se han aplicado las normas del Impuesto sobre el Patrimonio o uno superior; y con respecto a los bienes inmuebles⁵²⁶, si la información de la

⁵²⁶ El 9 de noviembre de 2011, fue publicado el Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo, BOE 9/11/11, desarrolla el texto refundido de la Ley de Suelo, aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio, en lo relativo a “la valoración inmobiliaria”, con la intención de dar respuesta al deseo expresado por el legislador estatal, de mejorar el funcionamiento del mercado del suelo, para hacerlo más transparente y eficiente. Contempla dos grandes bloques: la valoración del suelo rural y del suelo urbanizado. Por lo que respecta al suelo rural desarrolla el concepto de renta real y renta potencial y la valoración de las explotaciones rurales en función de la actividad concreta que se lleva a cabo en el suelo. Se establecen los criterios para valorar en función de la explotación que se desarrolla, en base a la actividad que efectivamente se realiza. Las actividades de naturaleza tradicionalmente rural: agrícolas, ganaderas, extractivas, forestales, y las que habitualmente se consideran adscritas al suelo urbanizado: las comerciales, industriales y de servicios. Determinando también el criterio para valorar los inmuebles rurales de imposible explotación. La regulación reglamentaria se distribuye en cinco Capítulos y cuatro Anexos. El Capítulo I (artículos 1 a 3) contiene, como Disposiciones generales: - la definición del objeto del Reglamento; -una acotación de la noción de suelo en situación de urbanizado; y, - la evaluación y seguimiento de la sostenibilidad económica de los instrumentos de ordenación. El Capítulo II (artículos 4 a 6) define los conceptos de explotación en medio rural, construcción, edificación e instalación; determina cuando se ajustan a la legalidad; y, en cuanto a la situación de ruina física, se hace referencia a los requisitos de antigüedad y estado de conservación establecidos por la legislación urbanística aplicable. El Capítulo III (artículos 7 a 18) se centra en la valoración de inmuebles en situación básica de suelo rural. Al tratarse de un mercado menos concurrente y más opaco que el del suelo en situación de urbanizado, se desarrolla el valor de capitalización de la renta real o potencial de la explotación, en un contexto de búsqueda del valor correspondiente al más alto y mejor uso del suelo rural, nuevamente sin tener en cuenta las expectativas urbanísticas. Ello no excluye la introducción de métodos de valoración del suelo con una amplia

Administración es previa a la transmisión con efectos vinculantes. Tal y como señala el Art. 90 LGT.

También nos encontramos con cambios en el régimen sancionador:

- Desde 2007 a 19 de febrero de 2009, la aplicación de un método de valoración correctamente excluye las sanciones, Disp. Adicional 7ª Ley 36/2006.
- Del 19 de febrero en adelante, es de aplicación el régimen sancionador del Art. 16.10 TRLIS basado en el incumplimiento de las obligaciones de documentación.
- Aplicación de sanciones cierra el acceso al Convenio 90/436/CEE de Arbitraje: dudas sobre su constitucionalidad, cabe preguntarse si estamos ante una sanción indirecta, y la compatibilidad con el Derecho Comunitario.

gama de actividades económicas ya presentes, o susceptibles de ser desarrolladas en el suelo rural, diferentes del aprovechamiento convencional, propias de una economía moderna y avanzada. Desde la perspectiva conceptual de la valoración en suelo rural, el desarrollo de los correspondientes artículos de la Ley conducen a la formulación de la valoración de explotaciones, entendidas éstas como unidades de producción, que se corresponden con la parte territorial de la empresa, a la que se llega desde los campos valorativos tradicionales más tecnológicos, incluyendo en suelo rural cualquier actividad económica reglada. Se produce, así, la sustitución teórica de la renta de la tierra, por la renta de la explotación, en consonancia con la agricultura moderna y la Política Agraria Comunitaria y con el fin de resolver la inclusión, cada vez más frecuente, de explotaciones no agrarias en suelo rural. En la misma dirección debe considerarse el desarrollo de las posibilidades de la renta potencial, lo que permite incluir en la valoración la mejora tecnológica y económica para la modernización, así como la totalidad del valor potencial productivo del territorio rural. Por otro lado, desde la perspectiva metodológica, se propone un tratamiento novedoso en el campo de la valoración, consistente en la propuesta de tipos de capitalización diferentes, para tipos de explotaciones diferentes, y ello, en función del riesgo de cada actividad en suelo rural, lo que constituye el núcleo fundamental de la valoración rural a la que se dedican los artículos 7 a 18 de este Reglamento. El Capítulo IV (artículos 19 a 27) se refiere a la valoración de inmuebles en situación básica de suelo urbanizado, y, tal y como se venía haciendo en legislaciones anteriores, se han utilizado criterios basados en información del mercado, selección de comparables que permitan la determinación del valor (artículo 24), acomodados al cumplimiento de los deberes y al levantamiento de las cargas urbanísticas por parte de sus titulares, si bien, en esta ocasión y con objeto de alcanzar una mayor precisión metodológica, se han pormenorizado los criterios para las distintas situaciones en las que se puede encontrar suelo. Para finalizar, el Capítulo V (artículos 28 y 29) se refiere a las indemnizaciones y gastos de urbanización y desarrolla lo establecido por los artículos 25 y 26 del texto refundido de la Ley de Suelo. Con la determinación de los criterios de valoración de las explotaciones se despeja la duda derivada de la escueta definición de la ley en relación a la valoración de los inmuebles rurales, la falta de concreción planteaba el dilema de si la valoración debía ceñirse única y exclusivamente al potencial agrícola o podía ser más amplio, el reglamento despeja la incertidumbre, dejando abierta la vía a evaluaciones económicas del suelo acorde no sólo con la naturaleza del suelo sino también a la actividad que efectivamente se desarrolla en él. En cuanto a la valoración del suelo urbanizado profundiza en las dos situaciones a valorar: el suelo no edificado o con edificación ilegal o en ruina y el suelo edificado o en curso de construcción. El reglamento innova fijando el criterio para determinar la valoración respecto de los suelos a los que el planteamiento no les fija una edificabilidad, determinando cómo alcanzar la edificabilidad del ámbito especial homogéneo resolviéndolo de forma que se excluye el suelo dotacional, estableciendo por tanto la edificabilidad media neta del ámbito. El reglamento ajusta de manera precisa los parámetros utilizados por cada método de valoración con la finalidad de erradicar valoraciones especulativas que tengan en cuenta plusvalías o expectativas futuras.

El cumplimiento diligente de los deberes establecidos en la norma evita la aplicación del régimen sancionador, en la regulación actual, conducta infractora es:

- Falta, inexistencia, inexactitud en la documentación.
- Diferencias entre el valor de mercado y el valor declarado a la Administración tributaria, bien en el I.S., I.R.P.F. o I.R.N.R.

La sanción, toma como base la diferencia entre valores, hemos pasado del 50% sobre la diferencia al 15% sobre la diferencia, y se establecen sanciones pecuniarias: hemos pasado de 1.500 € por dato a 1.000 € por dato, y 15.000 € por conjunto de datos, a 10.000 € por conjunto de datos.

Con la legislación vigente hasta la aprobación de la Ley 36/2006, los órganos de inspección no han logrado que prosperasen demasiadas actas. Criterios:

- Detección de operaciones fraudulentas.
- Selección de contribuyentes.
- Seleccionar riesgos.
- Selección aleatoria solo como contraste mínimo.
- Selección multivariable.
- Controles multilaterales.

Y sus actuaciones se han centrado tradicionalmente en los siguientes aspectos:

- Ausencia de contratos escritos firmados con carácter previo.
- Discrepancias en cuanto a la prueba de la efectiva realización del servicio y su utilidad para la filial española: costes del accionista, servicios duplicados, etc. Deducibilidad de los gastos por servicios intragrupo, deducción de gastos en concepto de contribuciones a actividades de investigación y desarrollo, deducción de gastos en concepto de servicios⁵²⁷ de apoyo a la gestión, gastos en concepto de servicios entre entidades

⁵²⁷ Art. 18.5 de la LIS: “En el supuesto de prestaciones de servicios entre personas o entidades vinculadas, valorados de acuerdo con lo establecido en el apartado 4, se requerirá que los servicios prestados produzcan o puedan producir una ventaja o utilidad a su destinatario. Cuando se trate de servicios prestados conjuntamente en favor de varias personas o entidades vinculadas, y siempre que no fuera posible la individualización del

vinculadas: servicios prestados que produzcan o puedan producir una ventaja o utilidad a su destinatario, distribución de contraprestación total teniendo presentes los beneficios obtenidos o susceptibles de ser obtenidos por las entidades destinatarias, acuerdo de reparto de costes⁵²⁸ de bienes y servicios: los participantes deben adquirir o tener acceso a la propiedad o derechos con similares consecuencias, sobre el activo o derecho objeto del acuerdo; la aportación debe tener en consideración la previsión de la utilidad o ventajas a obtener por cada participante; el acuerdo debe contemplar la posible variación de las circunstancias en los participantes. La deducibilidad de estos gastos se condicionan a que se justifique que tales servicios benefician al receptor, cuando puede producir una ventaja o utilidad de quién lo recibe: interpretación posible con arreglo a las Directrices de la OCDE.

- Discrepancias en cuanto a la metodología de reparto de los costes generales soportado por las filiales españolas de multinacionales.
- Falta de justificación de los gastos imputados.
- No aceptación de los márgenes de beneficio cobrados por las entidades a sus filiales españolas por servicios intra-grupo.

servicio recibido o la cuantificación de los elementos determinantes de su remuneración, será posible distribuir la contraprestación total entre las personas o entidades beneficiarias de acuerdo con unas reglas de reparto que atiendan a criterios de racionalidad. Se entenderá cumplido este criterio cuando el método aplicado tenga en cuenta, además de la naturaleza del servicio y las circunstancias en que éste se preste, los beneficios obtenidos o susceptibles de ser obtenidos por las personas o entidades destinatarias.” Deducción condicionada a que se produzca o pueda producir una ventaja o utilidad a su destinatario, no exigiéndose expresamente la existencia de un contrato previo.

⁵²⁸ Art. 18.7 de la LIS: “En el supuesto de acuerdos de reparto de costes de bienes o servicios suscritos entre personas o entidades vinculadas, deberán cumplirse los siguientes requisitos:

a) Las personas o entidades participantes que suscriban el acuerdo deberán acceder a la propiedad u otro derecho que tenga similares consecuencias económicas sobre los activos o derechos que en su caso sean objeto de adquisición, producción o desarrollo como resultado del acuerdo.

b) La aportación de cada persona o entidad participante deberá tener en cuenta la previsión de utilidades o ventajas que cada uno de ellos espere obtener del acuerdo en atención a criterios de racionalidad.

c) El acuerdo deberá contemplar la variación de sus circunstancias o personas o entidades participantes, estableciendo los pagos compensatorios y ajustes que se estimen necesarios.

El acuerdo suscrito entre personas o entidades vinculadas deberá cumplir los requisitos que reglamentariamente se fijen.” Se prevé la posibilidad de establecer acuerdos de repartos de costes entre las entidades vinculadas, siempre que se cumplan reglas que atiendan a criterios de racionalidad: cuando el método aplicado tenga en cuenta, además de la naturaleza del servicio y las circunstancias en que este servicio se preste, los beneficios obtenidos o susceptibles de ser obtenidos por las personas o entidades destinatarias.

- Cuestionamiento del ejercicio fiscal al que deben ser imputados los gastos: ajuste por exceso de gastos en ejercicios pasados.
- Ajustes relativos a transacciones financieras, en las que resulta sencillo encontrar comparables, la idea aquí es buscar comparables lo más similares posibles en el mercado. El problema puede venir por la dificultad para encontrar comparables, porque transacciones con idénticas circunstancias nunca las encontraremos.
- Esporádicamente se han practicado ajustes en supuestos en los que existían comparables internos: por ejemplo facturación a distintos precios a entidad tercera y a entidad vinculada por la misma transacción.

Siguiendo el Art. 18.14 LIS, “El valor de mercado a efectos de este Impuesto, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, no producirá efectos respecto a otros impuestos, salvo disposición expresa en contrario. Asimismo, el valor a efectos de otros impuestos no producirá efectos respecto del valor de mercado de las operaciones entre personas o entidades vinculadas de este impuesto, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, salvo disposición expresa en contrario.”

5.3. Reacción de la LIS frente al régimen sancionador previsto en el TRLIS

5.3.1. Antes de la entrada en vigor de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre del IS

El régimen sancionador hasta el mes de diciembre de 2014, contenía como tipos infractores:

- La falta de aportación de la documentación o su aportación de forma incompleta o con datos falsos, para cuyo caso la sanción ascendía a 1.500 euros por dato y 15.000 euros por conjunto de datos omitidos o falsos, con unos límites máximos.
- Que el valor normal de mercado que se derivase de la documentación no fuera el declarado en el impuesto correspondiente, para el cual la sanción consistía en una multa pecuniaria proporcional del 15% sobre el importe de la cantidad que resulte de la

corrección con un mínimo del doble de la sanción formal que correspondería por el primer supuesto infractor.

5.3.2. A partir del 1 de enero de 2015, con la Ley 27/2014, de 27 de noviembre del IS

La actual ley aplicable, la Ley 27/2014, contiene ambos tipos infractores con ciertas modificaciones: para el primero de ellos, se reduce la sanción de 1.500 € a 1.000 € y de 15.000 € a 10.000 €; mientras que para el segundo supuesto infractor, se ha suprimido el mínimo del doble de la sanción correspondiente por aplicación de la multa pecuniaria fija.

Además como señala LÓPEZ DE HARO⁵²⁹, caben destacar las siguientes diferencias con respecto al RD Legislativo 4/2004:

- La nueva redacción establece dos categorías de infracciones, en función de la existencia o no de corrección valorativa.
- En lo relativo a la tipificación de las infracciones, se elimina la referencia a “datos inexactos”.
- Respecto a las sanciones, se reducen las multas pecuniarias fijas cuando no existe corrección valorativa, mientras que en los casos en que la Administración proponga una corrección valorativa, se gradúa la sanción en función de la cuantía de la misma.

De acuerdo con el Artículo 18.13 de la LIS, tiene la consideración de infracción tributaria la falta de aportación, aportación incompleta, o con datos falsos de la documentación que, conforme a lo que se establezca en el apartado 3 del mencionado artículo y en su normativa de desarrollo, deba mantenerse a disposición de la Administración tributaria, cuando la Administración tributaria no realice correcciones en aplicación de lo dispuesto en el Art. 18 de la LIS. Esta infracción tendrá la consideración de infracción grave y se sancionará de acuerdo a las siguientes normas:

- La sanción consistirá en una multa pecuniaria fija de 1.000 € por cada dato y 10.000 € por conjunto de datos, omitido, o falso, referidos a cada una de las obligaciones de

⁵²⁹ LOPÉZ DE HARO, R., en SERRANO ANTÓN, F. (Dir.), *Fiscalidad internacional*, Vol. 1, Ed. CEF, Madrid 2015, p. 661.

documentación que se establecen reglamentariamente para el grupo o para cada entidad en su condición de sujeto pasivo o contribuyente. Esta sanción tendrá como límite máximo la menor de las dos cuantías siguientes:

- El 10% del importe conjunto de las operaciones sujetas a este Impuesto, al IRPF o al IRNR realizadas en el periodo impositivo.
- El 1% del importe neto de la cifra de negocios.

En este sentido, el artículo 15.3 del RIS establece que: “A efectos de lo dispuesto en el artículo 18.13 de la Ley del Impuesto constituyen distintos conjuntos de datos las informaciones a que se refieren el número 1.º de la letra a), los números 1.º, 2.º, 3.º y 5.º de la letra b), el número 1.º de la letra c) y los números 1.º y 3.º de la letra d) del apartado 1 de este artículo. A estos mismos efectos tendrá la consideración de dato cada una de las informaciones a que se refiere el número 2.º de la letra a), el número 4.º de la letra b), los números 2.º, 3.º, 4.º y 5.º de la letra c), el número 2.º de la letra d) y los números 1.º y 2.º de la letra e) del apartado 1 de este artículo.”

En el supuesto de que la Administración lleve a cabo corrección, se considerará infracción tributaria:

- La falta de aportación o la aportación de documentación incompleta, o con datos falsos de la documentación exigida.
- Que el valor de mercado que se derive de la documentación no sea el declarado en el IS, el IRPF, o el IRNR.

Estas infracciones serán consideradas graves y se sancionarán con multa pecuniaria proporcional del 15% sobre el importe de las cantidades que resulten de las correcciones que correspondan a cada operación. En todo caso, se establece la incompatibilidad de esta sanción con la derivada de las infracciones tributarias de la LGT reguladas en el Art. 191 –por dejar de ingresar la deuda tributaria-, el Art. 192 –por incumplir la obligación de presentar de forma completa y correcta la declaración o documentos necesarios-, el Art. 193

–por obtener indebidamente devoluciones- o el Art. 195 –por determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios aparentes.

Las sanciones mencionadas serán compatibles con la establecida para la resistencia, obstrucción, excusa o negativa a las actuaciones de la Administración tributaria en el Art. 203 de la LGT, por la desatención de los requerimientos realizados.

5.3.3. Compendio de dato y conjunto de datos en relación a las sanciones

Documentación relativa al obligado tributario (ajuste principal (bilateral) y ajuste secundario (flujos patrimoniales):		Sanción
D	Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y NIF del obligado tributario y de las personas o entidades con las que se realice la operación, así como descripción detallada de su naturaleza, características e importe. En operaciones con paraísos fiscales debe además identificarse las personas que, en nombre de las entidades residentes en el paraíso hayan intervenido en la operación, y en el caso de entidades jurídicas, el nombre de los administradores de las mismas.	1.000 € 2.000 €
CD	Análisis de comparabilidad	10.000 € 20.000 €
CD	Método de valoración elegido, razones que justifican su elección, forma de aplicación y la especificación del valor o intervalo de valores derivados del mismo.	10.000 € 20.000 €
CD	Criterios de reparto de servicios prestados conjuntamente a favor de varias personas o entidades vinculadas, así como los correspondientes acuerdos, si los hubiera, y acuerdos de reparto de costes. Puede requerir documentación independiente.	10.000 € 20.000 €
CD	Cualquier otra información de que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas, así como los pactos para sociales suscritos con otros socios.	10.000 € 20.000 €
CD	Documentación de operaciones con paraísos fiscales salvo: Que el obligado tributario pruebe que la realización de la operación a través de un país considerado como paraíso fiscal responde a la existencia de motivos económicos válidos. Que el obligado tributario realice operaciones equiparables con entidades vinculadas que no residan en paraíso fiscal y acredite que el valor convenido de la operación se corresponde con el valor convenido en dichas operaciones equiparables, una vez efectuadas, en su caso, las correcciones necesarias. No cumpliendo los dos preceptos, se exige todo lo arriba señalado.	10.000 € 20.000 €
Total: 52.000 € / 102.000 €		

Documentación relativa al grupo de entidades		Sanción
CD	Descripción general de la estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo, así como cualquier cambio relevante en la misma	10.000 € 20.000 €
D	Identificación de las distintas entidades que, formando parte del grupo, realicen operaciones vinculadas que afecten a las operaciones realizadas por el obligado tributario.	1.000 € 2.000 €
CD	Descripción general de la naturaleza, importes y flujos de las operaciones vinculadas entre las entidades del grupo en cuanto afecten a las operaciones realizadas por el obligado tributario.	10.000 € 20.000 €
CD	Descripción general de las funciones ejercidas y de los riesgos asumidos por las distintas entidades del grupo en cuanto afecten, directa o indirectamente, a las operaciones realizadas por el obligado tributario, incluyendo los cambios respecto del periodo impositivo o de la liquidación anterior.	10.000 € 20.000 €
D	Una relación de la titularidad de las patentes, marcas, nombres comerciales y demás activos intangibles en cuanto afecten a las operaciones realizadas por el obligado tributario, así como el importe de las contraprestaciones derivadas de su utilización.	1.000 € 2.000 €
CD	Una descripción de la política del grupo en materia de precios de transferencia que incluya el método o métodos de fijación de los precios adoptados por el grupo, que justifique su adecuación al principio de libre competencia.	10.000 € 20.000 €
D	Relación de los acuerdos de reparto de costes y contratos de prestación de servicios entre entidades del grupo, en cuanto afecten a las operaciones realizadas por el obligado tributario.	1.000 € 2.000 €
D	Relación de los acuerdos previos de valoración o procedimientos amistosos celebrados o en curso relativos a las entidades del grupo cuando afecten a las operaciones realizadas por el obligado tributario.	1.000 € 2.000 €
CD	La memoria del grupo o, en su defecto, informe anual equivalente.	10.000 € 20.000 €
Total: 54.000 €/ 98.000 €		

La no aportación de documentos puede conllevar desde una infracción leve hasta muy grave. Si la documentación ha sido requerida por las autoridades durante la inspección, la

no presentación puede conllevar la no cooperación con la inspección, la cual es considerada como sanción administrativa, entre 300 y 6000 euros.

En el caso de deberes adicionales, la sanción impuesta por impago del impuesto puede incluir también sanción por la no presentación de la documentación requerida. En los últimos años se ha trabajado en los deberes de la documentación en materia de precios de transferencia por parte de la Administración tributaria.

Es preciso distinguir entre la documentación de la operativa del negocio y aquellas que puntualmente surgen en el propio negocio, transmisiones de activos, intangibles, etc.

La documentación es una guía, hemos pasado de la no obligación de documentar a un doble trabajo para la Administración, seguir el procedimiento del análisis de la comparabilidad, establecido en la documentación y verificarlo, aunque hay inversión de la carga de la prueba, la verificación de ésta recae sobre la Administración.

El contribuyente que aplique correctamente los métodos, realice bien el análisis de comparabilidad de forma completa y motivada, justifique los precios, evita la imposición de sanciones. En la disposición final séptima, del proyecto de Real Decreto, por el que se desarrolla la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal y se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, ya se había contemplado su entrada en vigor, en el plazo de los tres meses siguientes a la entrada en vigor del Real Decreto, de tal forma que si se aplica bien el método, la comprobación se realizará con la documentación presentada.

5.4. Aplicación

Si no se cumplen estas obligaciones, nos encontramos ante la imposición de multas y sanciones, por parte de la Agencia Tributaria. Se ha establecido un régimen sancionador⁵³⁰

⁵³⁰ Respecto a las sanciones, la nueva redacción dispone que las personas y entidades vinculadas deberán mantener a disposición de la Administración la documentación que se establezca reglamentariamente. La obligación, por tanto, tiene como objeto una documentación cuyo contenido se fija por remisión en blanco a una norma reglamentaria previéndose una sanción para el caso de su incumplimiento y ello, en coexistencia con la previsión de que resultará también sancionable el no aplicar el valor de mercado que se derive de la documentación prevista y en su normativa de desarrollo.

específico fundamentado en la ausencia, falsedad o inexactitud de la documentación establecida en cada caso. El régimen sancionador depende de dos factores: (i) la disponibilidad de la documentación sobre precios de transferencia; y (ii) la aplicación de ajustes por parte de la Administración tributaria.

La aplicación del régimen sancionador puede ser resumida de la siguiente manera:

Factores	Sin ajuste por PT	Ajuste por PT
Documentación Completa	No hay sanción	No hay sanción
Documentación Incompleta	1.000 € por dato omitido, o 10.000€ por conjunto de datos omitido.	15% del ajuste sobre PT, con un mínimo de 2.000€ por dato (D) omitido, o 20.000€ por conjunto de datos (CD) omitido.
Documentación incompleta PYMES	Sanción: Menor de las cuantías: - 10% del conjunto de operaciones vinculadas. - 1% de la cifra de negocios.	15% del ajuste sobre PT, con un mínimo de 2.000€ por dato (D) omitido, o 20.000€ por conjunto de datos (CD) omitido.

Se puede definir documentación incompleta, como:

- No proveer información, o proveer información incompleta, incorrecta o falsa.
- Discrepancias entre el rango de mercado derivado de la documentación y los resultados declarados en la liquidación del impuesto.

También constituirá infracción, cuando el valor normal de mercado que se derive de la documentación prevista, no sea el declarado en el IS, IRPF o IRNR.

La tipificación de estas infracciones resalta la importancia que se le debe dar a la obligación de mantener a disposición de la Administración de forma correcta la documentación pertinente como respaldo de las transacciones realizadas entre partes vinculadas, en caso contrario, las sanciones serán del siguiente orden:

- Falta de la documentación, o información incompleta, o con datos falsos; y que ello suponga que el valor normal de mercado no sea declarado. Sanción del 15% de la corrección valorativa con un mínimo de 2.000 € por cada dato, ó 20.000 € por conjunto de datos, omitidos, inexactos o falsos.
- Falta de la documentación, o información incompleta, o con datos falsos; y sin que ello suponga que el valor normal de mercado difiera del declarado. Sanción de 1.000 € por cada dato y 10.000 € por conjunto de datos omitidos, inexactos o falsos.

- Se limita la sanción establecida por ausencia o incorrección de documentación, cuando no proceda realizar corrección valorativa, a la menor de las dos cuantías siguientes:
 - El 10% del valor de mercado de la operación.
 - El 1% del importe neto de la cifra de negocios.

6. ABUSO, FRAUDE, BENEFICIARIO EFECTIVO, CORRECCIÓN POR OPERACIONES VINCULADAS

La sentencia del Tribunal Supremo, de 3 de julio de 2014, ante un caso de incorporación de la cuenta de actualización del Real Decreto-Ley 7/1996 al capital social concurrente con una reducción del mismo para nutrir reservas disponibles de las que la Administración procedió por la vía de la calificación del artículo 13 de la Ley General tributaria, anulando la liquidación practicada, pues la potestad de calificación señala no tiene el alcance virtualmente universal que la inspección le atribuye, en su propio interés, sino un valor más reducido, en tanto que autoriza el gravamen de la riqueza puesta de manifiesto, de manera que, cuando concurren los requisitos para iniciar el correspondiente procedimiento, éste no podrá ser soslayado ni ser objeto de dispensa acudiendo a la potestad de calificación.

La Sentencia del Tribunal Supremo de 27 de octubre de 2014, en el contexto del régimen fiscal de las operaciones de fusión y asimiladas, las regularizaciones fundamentadas en la existencia de una ventaja fiscal, apoyada por la presunción basada en la inexistencia de motivos económicos válidos, en el caso objeto de la sentencia, la ventaja fiscal consistió en aumentar el valor de ciertas marcas mediante una fusión impropia, antecedida de una adquisición de acciones en la que la plusvalía generada en sede de los transmitentes quedó enervada por los coeficientes de abatimiento de la Ley 18/1991.

La STS de 26 de enero de 2015, ante una regularización por el concepto de subcapitalización del artículo 20.1 del TRLIS, habiendo sido concedidos los préstamos por una entidad residente en Luxemburgo y, por tanto, en principio, inmune a dicho precepto, pero que canalizaba flujos financieros con origen en fondos de inversión extracomunitarios,

lo que destruiría tal inmunidad, ha entendido que se estaba ante un supuesto de fraude a la ley tributaria que hubiera debido ser declarado por el procedimiento establecido al efecto, con carácter previo a la regularización, por cuanto la Administración tributaria no puede practicar una liquidación como consecuencia de un fraude de ley sin antes declarar expresamente la existencia del mismo.

Estas sentencias ponen de manifiesto las dificultades que la pluralidad de normas antiabuso arrojan sobre el procedimiento de aplicación de los tributos y el ejercicio de la potestad sancionadora, como señala Eduardo SANZ GADEA⁵³¹.

⁵³¹ SANZ GADEA, E., “Abuso, fraude, beneficiario efectivo, corrección por operaciones vinculadas.” *En Artículos de opinión sobre temas tributarios*, 31 de marzo de 2015. Disponible en internet, el 26 de agosto de 2015, 21:00H. PM. URL: <<https://blogmastercaf.wordpress.com/tag/operaciones-vinculadas/>>.

CONCLUSIONES

I

La relevancia a nivel empresarial que tienen los deberes de documentación de las operaciones vinculadas, tanto desde una perspectiva socio-económica como en conexión con la diversidad de elementos que convergen, tales como la creación de valor, la propiedad intelectual e industrial, y sobre todo las operaciones internas y externas del grupo.

El diseño de la documentación, teniendo presente aquellas posibles controversias que puedan haber, desde un punto de vista objetivo, donde no aparezcan intereses, es esencial para determinar la valoración en operaciones vinculadas, según el *Arm's Length Principle*.

Para ello es preciso dar respuesta a las siguientes cuestiones: ¿Existe una clara percepción del mercado que atiende la empresa y su posicionamiento estratégico? ¿Hay capacidad para articular y apoyar la actual posición en el mercado y la estrategia? ¿Existe un sólido plan de negocios que es coherente con el posicionamiento en el mercado, comunicando el crecimiento histórico de valor, factores de creación de valor, y premisas clave? ¿Hay capacidad de demostrar la trayectoria de los precios? ¿Maximizan el valor? ¿Se han identificado los riesgos? ¿Se han identificado los trabajadores clave de la empresa y se han tomado las medidas necesarias para su retención? Este diagnóstico permite identificar qué aspectos clave pueden aumentar o disminuir el valor de la operación vinculada.

Si puede haber un precio equiparable para un comprador diferente, no vinculado, permite evaluar si está bien sustentada la operación, y soportada la documentación, entender si las operaciones actuales están alineadas con la estrategia futura que se deriva del plan de negocios. Las operaciones vinculadas son frecuentes y no son una característica exclusiva de los grandes grupos y entidades multinacionales.

Las sanciones en caso de no disponer de la documentación adecuada pueden alcanzar unos importes muy elevados y, normalmente, inesperados para el contribuyente. La Hacienda Pública puede encontrar en estas sanciones un fácil recurso de recaudación.

Es previsible que dirijan sus comprobaciones en particular a las ERD, pues es de suponer que las grandes empresas ya estarán preparadas. A mayor tamaño de la empresa, mayor familiaridad y conocimiento, en las empresas de 100 a 500 empleados, y más de 500 empleados, es mayor que en las de reducida dimensión.

Nos encontramos con el incremento de la adopción de las tecnologías que ofrecen servicio de valor añadido de datos, como por ejemplo hacen en Rolls Royce, a partir de sensores que ofrecen cómo optimizar los procesos, añadiendo ventajas competitivas, propuestas de valor, ofreciendo soluciones específicas para las empresas y los sectores.

II

La elaboración de la documentación requiere conocimientos específicos, experiencia e importantes inversiones. La falta de expertos, de talento, en las tecnologías de documentación de las operaciones vinculadas va a generar un mercado de *outsourcing* de servicios en los próximos años.

Los datos en sí mismos no tienen valor, hasta que no están analizados y documentados. Para extraer el valor se debe de establecer las preguntas adecuadas.

Las diferentes tecnologías para la toma de decisiones van a combinarse para generar nuevos servicios de información y documentación, encontrándonos con un cambio organizacional hacia proyectos basados en los datos, el activo más importante en la actualidad.

Requiriendo la integración de todos los departamentos en las bases de obtención de la información para establecer el análisis de la documentación. Desde el volumen actual que mueve los 3,2 B de dólares a unas perspectivas a corto plazo de 16,9 B de dólares. Siendo el

GPS⁵³² de la empresa, obteniendo la información de distintas fuentes, con el cruce de los datos y su documentación.

La reacción tributaria de los Estados contra la utilización de los precios de transferencia se dirige, básicamente, para hacer frente a las posibilidades de evasión y elusión fiscal internacional que permite una precisa planificación de dichos precios por parte de las entidades multinacionales.

Por ello se acude a la utilización de las fuentes de datos de las entidades financieras para detectar el fraude fiscal. Conocer el valor de lo que valen los productos y servicios, el valor de los activos de la cartera de la empresa.

Los órganos de administración y gestión de las entidades necesitan tener más conocimiento del entorno y del contexto de las operaciones vinculadas pasando de una relación transaccional a una relación colaborativa.

III

La libertad de movimiento de capitales, a nivel global⁵³³, ha convertido la reacción frente a la utilización de los precios de transferencia como una de las materias de fiscalidad internacional que deben abordar de forma necesaria los Estados, sin que quepa establecer diferencias significativas en el planteamiento de la reacción en función del nivel de desarrollo económico de cada país. Los criterios de reacción internacionalmente admitidos se encuentran consolidados, girando todos ellos entorno a la concreción del principio de independencia entre entidades “*arm’s length*”.

En este proceso de reacción contra la utilización de los precios de transferencia, los Estados deben advertir la necesidad de desarrollar capacidades de actuación para poder poner en marcha en su normativa y en sus prácticas administrativas, procedimientos

⁵³² Sistema de posicionamiento global.

⁵³³ Vid. DRIMMER, J.C., LAMOREE, S.R., “Think Globally, Sue Locally: Trends and Out-of-Court Tactics in Transnational Tort Actions”, en *Berkeley Journal of International Law*, vol. 29, nº 1, EE.UU. 2011, pp. 456-527.

normalizados para el cumplimiento de los deberes de documentación, en el que los ajustes que permite realizar la normativa internacional al albur del principio *Arm's Length* sean correctamente aplicados y documentados por los contribuyentes.

El proceso de reforma fiscal llevado a cabo asume el reequilibrio de los principios tributarios, centra la atención prioritaria al principio de eficiencia económica, ante la búsqueda de un sistema fiscal menos distorsionante posible, sencillo y transparente para minimizar los costes de su cumplimiento y su control por la administración fiscal, potenciando la neutralidad, fomentando el principio de intercambio de información que limite las posibilidades de elusión y evasión fiscal internacional.

En el ámbito de la OCDE, hay un esfuerzo desde el año 2000 para tratar en lugar de refugios fiscales calificarlos en países cooperantes y no cooperantes, a través de la firma en los convenios para evitar la doble imposición con las cláusulas de intercambio de información suficiente.

La documentación que se suele preparar en un primer momento no es suficiente, para el cumplimiento de los deberes de documentación, debido a la falta de control en la gestión de los precios de transferencia, este control representa una de las cuestiones de mayor 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.

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.

La experiencia de otros Estados de la Unión Europea, nos muestra que expectativas y consecuencias, van a tener en España la obligación de documentar las operaciones vinculadas:

- en primer lugar no se trata de cumplir con un formato, sino de gestionar un riesgo crítico;
- en segundo lugar, hay que analizar el método más adecuado, no todos los métodos son adecuados en todas las circunstancias;
- en tercer lugar, definir la política de precios de transferencia requiere un análisis detallado del proceso de creación de valor;
- en cuarto lugar, todo gira en torno al principio “*Arm’s length*”, en ocasiones requiere tener presente cuál es la propia visión que tiene la empresa sobre la aplicación del principio;
- en quinto lugar, el diseño de la política de precios de transferencia debe partir del propio modelo de negocio, plan de negocio, análisis fundamental;
- en sexto lugar, el éxito en la gestión de los precios de transferencia requiere capacidad para comunicar eficazmente qué hace la empresa, a qué se dedica, cómo lo hace, cuáles son sus relaciones, todo ello a través de la elaboración de la documentación.

Lo primero que vamos a tener que determinar es el perímetro de vinculación, incluyendo las participaciones indirectas, relaciones de parentesco, operaciones internacionales, establecimientos permanentes, este primer paso es fuente de comprobaciones masivas por parte de la Inspección,

En segundo lugar, hay que centrarse en los métodos de valoración, ¿qué es el valor de mercado?, tener en cuenta si el mercado es líquido, donde es fácil encontrar un precio de mercado comparable, con los correspondientes ajustes en su caso. Teniendo presente que los métodos de último recurso, método del margen neto y el reparto de beneficios, van a ser los más idóneos para buscar el acuerdo con la AEAT.

En tercer lugar, en el análisis de comparabilidad, tal y como ha quedado reflejado, es necesario establecer las características del mercado.

IV

Las autoridades fiscales están incrementando la presión y el control sobre la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, no cabe duda que el Artículo 18 de la LIS y el Capítulo V del RIS, son los instrumentos para llevarlo a cabo en su caso, lo que puede resultar más complejo, es determinar si procede, y si es necesario realizar algún ajuste sobre la base imponible ya declarada.

La documentación de los precios de transferencia es fundamental, aporta seguridad jurídica a los procedimientos de comprobación tributaria, además favorece la competitividad, el Art. 18 de la LIS se aplica a las operaciones realizadas entre sociedades vinculadas o entre una sociedad y sus socios, la ley establece además, que las personas o entidades deberán mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación que se establece reglamentariamente, 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, finalmente, no se exige documentación alguna en relación con operaciones en las que el riesgo fiscal es reducido.

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 precios⁵³⁴ más agresivas también deberán hacer frente a mayores cargas documentales, lo que no deja de ser equitativo.

La documentación, debe recoger todos aquellos aspectos esenciales que permitan tener claro la valoración, el valor o rango de valor al que se llega tras el proceso valorativo,

⁵³⁴ DALY, J.L., *Pricing for profitability Activity-Based Pricing for Competitive Advantage*, Ed. Wiley, Nueva York 2002, p. 61: “*The economic laws of supply and demand would suggest that a company should charge as high a Price for its products as the market will bear. This strategy might be particularly tempting when the company has a new, unique product that is available from no one else.*”

su objetivo y del que resultará finalmente el informe. Para evitar una interpretación inadecuada del valor calculado, el informe de valoración debe recoger todos los elementos que intervienen en el proceso de forma clara y precisa, debe contener necesariamente:

- El objeto de valoración, las entidades vinculadas, de forma precisa.
- El tipo de bien cuyo valor se ha de determinar.
- Descripción de las entidades, que enmarcan la valoración.
- Referencia a la información utilizada para la valoración, tanto si es interna de la empresa, como en relación con el entorno.
- La fecha del valor, aspecto de gran importancia, ya que el proceso valorativo puede requerir en ocasiones cierta inversión de tiempo. La fecha es conveniente por cuestiones operativas relacionadas también con los datos contables disponibles que se refieran a la fecha de cierre de las cuentas anuales.
- El método o los métodos de valoración a aplicar, utilizados de acuerdo con la finalidad perseguida y la actuación solicitada.
- Parámetros y componentes de la valoración.
- Relación de elementos no considerados y valorados por otros métodos distintos al acordado en el contrato.
- Aspectos más sobresalientes de la valoración.
- Los compromisos que adquieren las partes contratantes. Resulta útil especificar desde el comienzo la labor a realizar y el coste que ello supone, señalando también cómo y cuándo se han de realizar los desembolsos.
- Valor obtenido o rango de valor.

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

- Introducción, dónde aparece 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. Dónde se pone de manifiesto los antecedentes de la valoración solicitada, así como los aspectos más destacados sobre las operaciones vinculadas, incluyendo el objetivo de la valoración, referencia de las entidades, fundamentación, visión de las características de la empresa y el sector.

- Descripción sobre la metodología de valoración seguida para la valoración de las operaciones vinculadas, datos manejados y calculados, 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. $A \rightarrow B / A' \rightarrow B'$

Una vez analizado, hay que identificar las transacciones, la estrategia, líneas de negocio, competencia en el sector, tipología de transacciones, enumerar las empresas asociadas que participan en la operación, describir las transacciones realizadas entre empresas vinculadas, explicar las funciones efectuadas, adjuntar información derivada de empresas independientes que efectúen operaciones similares, 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.

V

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

Indicando:

- Fundamentos económicos y financieros sobre los que se sustenta la valoración.
- Método empleado, indicando la problemática más relevante para la estimación de los componentes.
- Proceso seguido para la aplicación del método seleccionado.
- Información relevante y decisiva utilizada para la valoración.

Dentro de la valoración es preciso que se tenga en cuenta la innovación, el conocimiento, posición de liderazgo, la vitalidad de la empresa, puesto que las ideas son capital, el resto es solo dinero⁵³⁵.

Descripción de la aplicación del método o métodos de valoración analizados, donde se ponen de manifiesto los diferentes cálculos a los que se ha llegado en cada paso, debe contener:

- Análisis de los datos que indican el soporte para datos futuros.
- Parámetros utilizados para efectuar estimaciones de futuro y elaborar los estados contables previstos.
- Estados contables previstos. Las estimaciones realizadas. Incluye: cuenta de pérdidas y ganancias; balance y estado de flujos de tesorería.
- Relación de anexos justificativos o documentos de trabajo utilizados como estados contables auditados, estadísticas, datos sectoriales, así como todos aquellos datos que ponen de manifiesto las verificaciones efectuadas, y todas las consideraciones que se estimen pertinentes para justificar la valoración.

⁵³⁵ Cfr. MENGER, C., *El dinero*, Unión Editorial, Madrid 2013.

El objetivo es eliminar los obstáculos de naturaleza fiscal a la actividad transfronteriza de las empresas en la UE. De momento el presente y el futuro pasa por BEPS, el objetivo es obtener información del beneficio en todas y cada una de las fases del proceso de producción, en toda la cadena de valor. Cuantificando e incluyendo en la valoración todo, localización, beneficios que representa, intangibles, etc. Pero no la falta de regulación en materia laboral, en medio ambiente, etc.

Hacia dónde va la fiscalidad internacional, vendrá por imposición de los países emergentes, con un enfoque global de la creación de valor.

VI

Se impone en todas las entidades la figura del *Chief Compliance Officer*, un secretario general exclusivamente encargado del cumplimiento de la legalidad vigente, procedimiento de contraste de la información, coordinación normativa, protección de datos, transparencia y responsabilidad social corporativa.

El objetivo de la documentación es doble, por un lado para la Administración fiscal, evaluar el riesgo, incluso en sede de inspección puede alcanzar más allá; y para el contribuyente, evitar los costes de gestión y administración, asegurar consistencia y evitar sanciones por incumplimiento de obligaciones.

La finalidad de los deberes de documentación es la de recoger la información y hacerla accesible a la Administración tributaria, con el objeto de hacer transparente el cumplimiento del sistema normativo y facilitar su conocimiento y cumplimiento. Ahora es el momento de elaborar la documentación de las operaciones vinculadas.

La documentación de las operaciones vinculadas es la nueva alfabetización dentro de la empresa. Llegados a este punto ya sabemos qué son los precios de transferencia, cómo pueden contribuir a la eficiencia empresarial, qué elementos clave debemos tener en cuenta para la documentación de la toma de decisiones, cuáles son los distintos métodos para la

determinación de los precios de mercado, y cuáles son los deberes de documentación. Los precios de transferencia son valores para generar resultados y confianza, la documentación soporta y prueba su consistencia, credibilidad.

Nos encontramos ante el cumplimiento de los deberes de documentación, dentro de la economía de opción, ante la justificación con la documentación de la calificación de las operaciones vinculadas, frente a una competencia fiscal no lesiva, que no puede ser abusiva. Hay un sustrato anti abuso basado en la imposición de la transparencia, a través de la documentación.

Dentro del marco del principio de transparencia, dónde debe mejorar la actitud de la Administración tributaria hacia el contribuyente, para el contribuyente, debe modificarse la *praxis* administrativa hacia el principio *Just Culture* –confianza mutua. Documentándolo todo, desde el derecho de los obligados a presentar ante la Administración tributaria la documentación que estimen conveniente y que pueda ser relevante para la motivación económica de la aplicación del *Arm's Length Principle* que se esté desarrollando, por ejemplo en el caso de las operaciones vinculadas de entidades financieras entre la matriz y la filial, a través de un establecimiento permanente, el análisis de la documentación deberá ser particularmente detallado con respecto a las operaciones vinculadas de capitalización, financiación, determinación de la cuantía de capital que tiene que ser atribuido al establecimiento permanente, «*Free capital*» o capital libre, relación de sucursales, etc.

La aplicación de los Comentarios al artículo 7 del Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y el Patrimonio de la OCDE, señalan que las Administraciones tributarias deberían dar efecto a la documentación existente, en la medida en que esta documentación sea consistente, con la sustancia económica de las actividades que tienen lugar dentro de la empresa.

La documentación de las operaciones vinculadas, vista en su contexto general, no debe diferir de aquellos que se hubiese esperado que adoptaran partes independientes comparables actuando en un escenario de libre mercado racional, y si lo hacen, la estructura

que fundamenta el porqué de ello, da cuenta la documentación presentada por el contribuyente. No impidiendo en la práctica a la Administración tributaria determinar apropiadamente el precio de transferencia oportuno.

Tendremos en cuenta dentro de la atribución de capital libre *-free capital-* y los costes de financiación, la reserva de capitalización, Art. 25 LIS, que se traduce en la no tributación de aquella parte del beneficio que se destine a la constitución de una reserva indisponible, sin que se establezca requisito de inversión alguno de esta reserva en algún tipo concreto de activo. El motivo que viene recogido en el Preámbulo de la propia LIS, es que: con esta medida se pretende potenciar la capitalización empresarial mediante el incremento del patrimonio neto, y, con ello, incentivar el saneamiento de las empresas y su competitividad. Asimismo, esta medida conjuntamente con la limitación de gastos financieros neutraliza en mayor medida el tratamiento que tiene en el Impuesto sobre Sociedades la financiación ajena frente a la financiación propia, objetivo primordial tras la crisis económica y en consonancia con las recomendaciones de los organismos internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

- AA.VV., *Relaciones Fiscales Internacionales*, Ed. Instituto de Estudios Fiscales Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid 1987.
- AA.VV., *Visions the Tax Systems the XXIst Century*, Ed. Kluwer, Boston 1997.
- AA.VV., *Los nuevos conceptos del control interno (Informe COSO)*, Ed. Díaz de Santos, Madrid 1997.
- AA.VV., *Impuesto sobre Sociedades Curso de Derecho Tributario*, Editorial Marcial Pons, 19ª Edición, Madrid 2003.
- AA.VV. *Impuesto sobre Sociedades II, Curso de Derecho Tributario*, Ed. Marcial Pons, 19ª edición, Madrid 2003.
- AA.VV. *Impuesto sobre Sociedades*, Ed. CEF, Madrid, Tomo II, 2004.
- AA.VV., *Harvard Business Review Estrategias de crecimiento*, Ed. Deusto, Bilbao 2004.
- AA.VV., *Harvard Business Review La iniciativa emprendedora*, Ed. Deusto, Bilbao 2004.
- AA.VV., *Manual de Fiscalidad Internacional*, Ed. IEF, Madrid, 2004.
- AA.VV., *El Buen Gobierno de las Empresas Familiares*, Ed. Aranzadi, Navarra, 2004.
- AA.VV., *E-commerce: Transfer Pricing and Business Profits Taxation*, Ed. OECD Tax Policy Studies, París 2005.
- AA.VV., *Comunicación eficaz*, Ed. Deusto, Barcelona 2005.
- AA.VV., “*Transfer Pricing Documentation*”, *Tax Planning International: Special Report*, abril 2006, Ed. BNA International, EE.UU. 2006.
- AA.VV., *Manual on Effective Mutual Agreement Procedures (MEMAP)* OECD, Centre for tax policy and Administration, february 2007 version.
- AA.VV., “*Transfer Pricing Documentation: 2008.*”, *Tax Planning International: Special Report*, julio 2008, Ed. BNA International, EE.UU. 2008.
- AA.VV., *Transfer Pricing Managing Intercompany Pricing in the 21st Century*, Ed. Baker & McKenzie, EE.UU. 2006.
- AA.VV., “*Industry Guide: Financial Services*”, en *International Tax Review*, Ed. Euromoney, Londres 2006.
- AA.VV., *Boundaries and Frontiers of Labour Law*, Ed. Guy Davidov, y Brian Langille, International Institute for Labour Studies, Hart Publishing, Oregon, EE.UU. 2006.
- AA.VV., “*The Governance of Tax, A Discussion Paper*”, *Global Tax Services*, Ed. KPMG, 2007, Suiza 2007.
- AA.VV., “*Advance Pricing Agreements*”, *Tax Planning International: Special Report*, abril 2007, Ed. BNA International, EE.UU. 2007.
- AA.VV., “*Taxation & Valuation of Intellectual Property*”, *IP & Technology Programme*, septiembre 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007.

- AA.VV., *A vision of taxes within and outside European borders*, Ed. HINNEKENS, L., HINNEKENS, P., Kluwer Law International, EE.UU. 2008.
- AA.VV., *Dokumentacja podatkowa cen transferowych*, Ed. ODDK, Polonia 2010.
- AA.VV., *Ética comercial*, Ed. Departamento de comercio de los Estados Unidos, International Trade Administration, Washington 2007.
- AA.VV., *Comentarios a la Ley General Tributaria*, Ed. Civitas, Madrid 2009.
- AA.VV., *Fiscalidad Internacional. Convenios de Doble Imposición. Referencias Comunitarias*, AEDAF, Ed. Thomson Aranzadi, Navarra 2009.
- AA.VV., *Los procedimientos de aplicación de los tributos en el ámbito interno y en el ámbito internacional*, Ed. Lex Nova, S.A., Valladolid 2010.
- AA.VV., *Crise Financeira Internacional*, Ed. Universidade de Coimbra, Coimbra 2009.
- AA.VV. *Implementing the Tax Transparency Standards: A Handbook for Assessors and Jurisdictions*, Ed. OCDE, París 2011.
- AA.VV., *Social Regionalism in the Global Economy*, Ed. Adelle Blackkett y Christian Lévesque, Routledge, Nueva York 2011.
- AA.VV., *Tax Co-operation 2010: Towards a Level Playing Field: Assessment by the Global Forum on Transparency and Exchange of Information*, Ed. OCDE, París 2011.
- AA.VV., *Transfer Pricing and Cross-Border Inter-Company Transactions*, Ed. Asia Briefing, China 2011.
- AA.VV., *Transfer Pricing in China*, Ed. Asia Briefing, China 2011.
- AA.VV., *China Business Handbook*, US Commercial Service, Ed. Asia Briefing, China 2013.
- AA.VV., *Global Transfer Pricing Survey 2013*, Ed. Ernst & Young, Londres 2013, pp. 18-27.
- AA.VV., *IX Congreso Tributario La Justicia ¿Un valor en decadencia?*, Ed. AEDAF, Madrid 2013.
- AA.VV., *Principales novedades tributarias para el año 2014*, Ed. Aranzadi, Pamplona 2014.
- AA.VV., *Fiscalidad en tiempos de crisis*, Ed. Aranzadi, Madrid 2014.
- AA.VV., *Fiscalidad Internacional*, Ed. CEF, Madrid, 2015.
- ABAD, L.A., “Forging a Translation: The Circumstance of Sale Criterion, Transfer Pricing, and Economics”, en *Global Trade and Customs Journal*, vol. 5, nº 9, Ed. Kluwer, 2010, pp. 335-346.
- ABASCAL ROJAS, F., “Metodología para la confección de un modelo de evaluación sobre la factibilidad económico-financiera de un proyecto (aplicación Teórico-práctica)”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 20, mayo-agosto 1976, Ed. ESIC, Madrid 1976, pp. 81-119.
- ABDEL-KHALIK, A.R. y LUSK, E.J., “Transfer pricing – A Synthesis”, en *The Accounting Review*, vol. 49, nº 1, enero 1974, EE.UU. 1974.
- AGÉNOR, P.R., *Public Capital, Growth and Welfare: Analytical Foundations for Public Policy*, Ed. Princeton University Press, EE.UU. 2012.
- AGHION, P., y TIROLE, J., “Formal and Real Authority in Organizations”, en *Journal of Political Economy*, Vol. 105, nº1, febrero 1997, Ed. The University of Chicago Press, EE.UU. 1997, pp. 1-29.

- AGULLÓ AGÜERO, A., “Intercambio de información tributaria y derecho a la información (Notas sobre la incorporación al Derecho interno de las Directivas comunitarias en materia de intercambio de información)”, en *Noticias/CEE*, nº 46, 1988.
- AGULLÓ AGÜERO, A., “Operaciones vinculadas”, en *Estudios sobre el Impuesto sobre Sociedades*, Ed. Comares, Granada 1998.
- AHMADOV, J., “The “Most Appropriate Method” as the New OECD Transfer Pricing Standard: Has the Hierarchy or Methods Been Completely Eliminated?”, en *International Transfer Pricing Journal* 2011, Vol 18, nº 3, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011.
- AINSWORTH, R.T., SHACT A.B., “Transfer Pricing in Business Restructurings –Intangibles Synergies and Shelters”, en *BU Law Working Paper 11-24*, 3 de junio de 2011, Ed. Boston University School of Law, EE.UU. 2011, pp. 1-34.
- ALBERT, J., “*Study on Effects of Tax Systems on the Retention of Earnings and the Increase of Own Equity*”, 15 de febrero de 2008, implementado por Demolin, Brulard, Barthelemy,-Hoche-, para la Comisión Europea.
<http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=3920>.
- ALBRECHT, A.R., “The Taxation of Aliens under International Law”, en *The British Year Book of International Law 1952, Twenty-ninth year of issue. Issued under the auspices of the Royal Institute of international Affairs*, Ed. Geoffrey Cumberlege, Oxford University Press, Londres 1953, pp. 142-185.
- ALCORTA, P., “La era del cliente”, en *Pulso, Tendencias TIC para liderar*, nº 46 otoño 2012, Ed. Telefónica, Madrid 2012, pp. 46-47.
- ALFARO ÁGUILA-REAL, J., “Prestaciones accesorias”, en GARRIDO DE PALMA, V.M., *El patrimonio familiar, profesional y empresarial sus protocolos*, Tomo IV, Ordenamiento jurídico y empresa familiar, el protocolo familiar, Ed. Bosch, Barcelona 2005.
- ALMUDÍ CID, J.M., y SERRANO ANTÓN, F., “Comentario a la STJCE 12.12.2002” Lankhorst-Hohorst GMBH, Asunto C-324/00: Impuesto sobre Sociedades. Subcapitalización. Coherencia del régimen fiscal. Evasión Fiscal, en HERRERA MOLINA, P. (director): *Comentarios de jurisprudencia Tributaria del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas*.IEF, Madrid 2002.
- ALONSO CANTERO, V., “Documentation requirements in Spain”, en *Tax Planning International Transfer Pricing BNA*, diciembre 2008, EE.UU. 2008.
- ALONSO GONZÁLEZ, L.M., *Información tributaria versus intimidad personal y secreto profesional*, Ed. Tecnos, Madrid 1992.
- ALONSO GONZÁLEZ, L.M., “Las truchas un ‘botín’ de 100.000 millones”, en *Cinco Días*, 5 de diciembre de 2006, Madrid 2006.
- ALONSO GONZÁLEZ, L.M., “Operaciones vinculadas, elusión y fraude fiscal”, en *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 295, octubre de 2007, Ed. CEF, Madrid 2007.
- ALONSO TIMÓN, A., “Inacción intervención o regulación: una aproximación a la crisis económica de 2008 desde la perspectiva del derecho administrativo”, en *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, Vol. XLII, 2009, pp. 39-60.

- ALTAMIRANO, A.C., “Los precios de transferencia en la República Argentina”, en *Revista Euro-americana de Estudios Tributarios* nº 3/99, edición conjunta del Instituto Euro-americano de los Estudios Tributarios y del Centro de Estudios Financieros, Madrid 1999.
- ALTAVA LAVALL, M.G. (Coordinador), *Lecciones de Derecho Comparado*, Ed. Universitat Jaume I, Castellón de la Plana, 2003.
- ÁLVAREZ MELCÓN, S., *Contabilidad y Fiscalidad: Impuesto sobre Sociedades e IVA*, Ed. CEF, Madrid 2010.
- ÁLVAREZ MELCÓN, S., *Manual del Plan General de Contabilidad de PYMES: Contabilidad y Fiscalidad*, Ed. IEF, Madrid 2011.
- ÁLVAREZ MELCÓN, S., *Cuentas anuales consolidadas*, Ed. Pirámide, Madrid 2013.
- ÁLVARO BERMEJO, C., “La documentación jurídica en España. Pasado, presente y futuro”, en *El profesional de la información*, v. 12, n. 5, septiembre-octubre 2003, Madrid 2003, pp. 411-415.
- AMBLER T., *Marketing and the Bottom Line*, 2ª edición, Ed. FT Prentice Hall, Londres 2003.
- AMERKHAIL, V., “Functional Analysis and Choosing the Best Method”, en *Tax Management Transfer Pricing*, 16 de mayo de 2007, Vol. 16, nº 2, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 57-69.
- AMIR, O., ARIELY, D., “Decisions by Rules: The Case of Unwillingness to Pay for Beneficial Delays”, en *Journal of Marketing Research*, vol. XLIV, febrero 2007, Ed. American Marketing Association, EE.UU. 2007.
- AMORÓS VIÑALS, A., “Operaciones vinculadas transfronterizas. Relación entre el valor en aduana y la comprobación del Impuesto sobre Sociedades”, en *Contabilidad y Tributación. Comentarios y Casos prácticos*, nº 334, enero 2011, Ed. CEF, Madrid 2011, pp. 5-22.
- AN, H., CHON, W., LEE, H., y YANG, J., “The art of managing a transfer pricing audit”, en *International Tax Review Asia Transfer Pricing*, nº 36, 9ª Ed. Euromoney, Londres 2006, pp. 25-30.
- ANDERSON, J.C., KUMAR, N., NARUS, J.A., *Vendedores de valor*, Ed. Deusto, Barcelona 2008.
- ANDRESEN, S.G., y BASTEVIKEN, M., “Transfer Pricing Practice in an Era of Recession”, estudio comparativo, en *International Transfer Pricing Journal*, noviembre/diciembre 2009, Ed. IBFD, Ámsterdam 2009, pp. 428-430.
- ANDRESEN, U., “Practical Implications of the New Transfer Pricing Documentation Regulations”, en *International Transfer Pricing Journal*, marzo/abril 2004, Ed. IBFD, Ámsterdam 2004, pp. 101-110.
- ANEIRO PEREIRA, J., *Las sanciones tributarias*, Ed. Marcial Pons, Madrid 2005.
- ANEIRO PEREIRA, J., “La técnica legislativa en materia de infracciones y sanciones. Algunas reflexiones sobre la regulación actual a la vista de los principios constitucionales”, en PIÑA GARRIDO, L., (Coord.) *VI Jornada Metodológica de Derecho Financiero y Tributario Jaime García Añoveros. La calidad jurídica de la producción normativa en España*, Doc. 30/2009, Ed. IEF, Madrid 2009, pp. 325-336.
- ANSON, T., DIFRONZO, M., COLLINS, M., DUBERT, C., MARKHAM, C., ATTICKS, E., MARCUS, P., y CHEN, M., “Tax Court May Address Certain Important Supart F Sales Income Issues for the First Time”, en *Worldtrade Executive Practical International Tax Strategies*, Ed. Thomson Reuters, vol. 16, nº 2, 31 de enero de 2012, pp. 2, 8-12.

- ANTHONY, R.N. *Sistemas de control de gestión*, Ed. McGrawHill, México 2008.
- ARCHIE, R.T., *Essentials: An Internal Audit Operations Manual*, Ed. The Institute of Internal Auditors Research Foundation, EE.UU. 2009.
- ARECHEDERRA ARANZADI, L.I., “El origen de la doctrina «Ultra vires» en el «common law»”, en *Anales de la Academia Matritense del Notariado*, Tomo XXX, Madrid 1991.
- ARENAS DEL BUEY Y TORRES, *Auditoría Fiscal. Concepto y metodología*, Inv. Nº 9/03, Ed. IEF, Madrid 2003.
- ARENAS GARCÍA, R., GORRIZ LÓPEZ, C., MIQUEL RODRÍGUEZ, C., (Coords.) *La autonomía de la voluntad y exigencias imperativas en el derecho internacional de sociedades y otras personas jurídicas*, Ed. Atelier, Barcelona 2014.
- ARESPACOCCHAGA, J., *Planificación Fiscal Internacional*, Ed. Marcial Pons, Madrid 1998.
- ARIELY, D., LOEWENSTEIN, G., PRELEC, D., “Tom Sawyer and the construction of value”, en *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 60, EE.UU. 2006.
- ARMSTRONG, G., MURPHY, W.J., “Transfer pricing in the context of a PE: the OECD view”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, junio 2007, vol. 8, nº6, Ed. BNA International, EE.UU. 2007, pp. 3-7.
- AROCA, D., “Las operaciones vinculadas”, en *El Fisco*, 30 de septiembre de 2007, nº 134, Ed. Tulio ROSEMBUJ, Barcelona 2007, pp. 7-14.
- ARRIETA HERAS, B., y DE LA CRUZ AYUSO, C., *La dimensión ética de la responsabilidad social*, Ed. Deusto, Bilbao, 2005.
- ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, J., COLLADO YURRITA, M.A., ZORNOZA PÉREZ, J. (Directores), *Tratado sobre la Ley General Tributaria*, Tomos I y II, Ed. Aranzadi, Navarra 2010.
- ARROYO MARTÍNEZ, I., “Auditores, ¿competitivos e independientes?”, en *El País*, 31 de diciembre de 2010, Madrid 2010.
- ARROW, K.J., *ARROW, The Limits of Organization*, Ed. W.W. Norton, EE.UU. 1974.
- ARROW, K.J., “Optimization, Decentralization, and Internal Pricing in Business Firms” en *Studies in Resource Allocation Processes*, Ed. Cambridge University Press 1977.
- ARTEAGA ORTIZ, J., Coord., *Manual de internacionalización*, Ed. CECO, Madrid 2013.
- ASHLEY, S., “UN adds one more dimension to transfer pricing guidance”, en *International Tax Review*, septiembre 2011, Ed. Euromoney, Londres 2011.
- ASHLEY, S., “Why Polish taxpayers are not using the APA programme”, en *TP Week*, 21 de noviembre de 2011, Reino Unido 2011.
- ASHLEY, S., “Takeda Pharmaceuticals announces Japan MAP failure”, en *TP Week*, 22 de noviembre de 2011, Reino Unido 2011.
- ASIKIN, F., CHU, C., “Indonesia: New guidance on transfer pricing rules”, en *Transfer Pricing International Journal*, 5 de enero de 2012, Ed. BNA EE.UU. 2012.

- AUJEAN, M., “Entre armonización, coordinación y cooperación reforzada: la política fiscal en la Unión ampliada”, en *Revista española de Derecho Financiero*, nº 129, enero-marzo 2006, Ed. Thomson Civitas, Madrid 2006.
- AVELLA F., “Using EU Law To Interpret Undefined Tax Treaty Terms: Article 31(3)© of the Vienna Convention on the Law of Treaties and Article 3(2) of the OECD Model Convention”, en *World Tax Journal*, junio 2012, Ed. IBFD, Ámsterdam 2012, pp. 95-124.
- AVERY JONES, J.F., “2008 OECD Model: Place of Effective Management –What one Can Learn from the History”, *Bulletin for International Taxation 2009*, Vol. 63, nº5, Ed. IBFD, Ámsterdam 2009, pp. 183-186.
- AVI-YONAH, R., “The Rise and Fall of Arm’s Length: A Study in the Evolution of US International Taxation”, en *Virginia Tax Review*, Vol 15, pp 89–159, EE.UU. 1995.
- AVI-YONAH, R., “Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines: A Proposal for Reconciliation”, en *World Tax Journal 2010*, Vol 2, nº 1, Ed. IBFD, Ámsterdam 2010.
- BADÁS CERESO, J., LAFUENTE MORENO, F., MARCO SANJUÁN, J.A., RASÓN SILVÁN, P., *Prácticas de valoración y documentación de operaciones vinculadas*, Ed. Lex Nova, S.A., Valladolid 2010.
- BAISTROCCHI, E., “The Transfer Pricing Problem: A Global Proposal for Simplification”, en *Tax Lawyer*, vol. 59, nº 4, EE.UU. 2006, pp. 943-979.
- BAJGER, J., BLOUGH, S., VAN STAPPEN, D., “Intercompany Services in Turbulent times”, en *Corporate Business Taxation Monthly*, vol. 11, nº 4, EE.UU. enero 2010, pp. 13-30.
- BANACLOCHE PÉREZ, J., BLESA DE LA PARRA, M., GIMENEZ-REYNA RODRÍGUEZ, E., GONZÁLEZ POVEDA, V., y PEÑA ÁLVAREZ, F., *El impuesto sobre Sociedades. Estudio teórico y práctico*, Ed. Hesperia, Jaén 1981
- BANACLOCHE PÉREZ, J., *Vademécum Fiscal*, Ed. La Ley, Madrid 2010.
- BARANDA GARCÍA, A., VELASCO GÓMEZ, A., PUYOL MONTERO, J., “La regulación de la protección de datos en los Estados de Iberoamérica”, en *Otrosí*, Julio Agosto 2005, nº 68, Ed. ICAM, Madrid 2005, pp. 50-63.
- BARNARD, C., y SHARPSTON, E., “The Changing Face of Article 177 References”, en *Common Market Law Review*, nº 34/1997, Ed. Kluwer Law International 1997.
- BARQUERO CABRERO, D., (Coord.), *Manual de Relaciones Públicas Empresariales e Institucionales*, Ed. Gestión 2000, Barcelona 1999.
- BASU, S., *Global Perspectives on E-Commerce Taxation Law*, Ed. Ashgate, Reino Unido 2007.
- BEATTIE, C.N., *The Elements of Income Tax Law*, 3ªEd. Stevens & Sons, Ltd. Sweet & Maxwell, Ltd. Londres 1957.
- BECERRA GUIBERT, I., *El Cierre Fiscal y Contable*, Ed. CISS, Madrid 2010.
- BECKER, H., *Kommentar zum Aussensteuergesetz*, Ed. Verlag Dr. Otto Schmidt KG, Köln, 3, Aufalge, 1980.

- BEETON, D., KERSCH, G., “The Attribution of Profits to Permanent Establishments: The Revised OECD Report”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, vol. 8, nº 1, enero 2007, Ed. BNA International, EE.UU. 2007, pp. 3-5.
- BELAUSTEGUIGOITIA RIUS, I., *Empresas familiares*, Ed. McGrawHill, México 2011.
- BELLO PAREDES, S.A. (Director), *Comentarios a la Ley de Economía Sostenible*, Ed. La Ley, Madrid 2011.
- BENKE, R.L., y EDWARDS, J.D., *Transfer pricing: techniques and uses*, Ed. Nacional Associations of Accountants, Nueva York 1980.
- BENKE, R.L., y EDWARDS, J.D., *The transfer pricing problem: a theory for practice*, Lexington, Massachussets, Lexington Books, 1985.
- BENSALOM, H., “A Comprehensive Solution for a Targeted Problem: A Critique of the European Union’s Home State Taxation Initiative”, en *European Taxation*, diciembre 2008, Ed. IBD, Ámsterdam 2008.
- BENTHAM, J., *Nomografía o el arte de redactar leyes*, Ed. B.O.E., Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, Madrid 2000.
- BETTEN, R., *The New Netherlands Transfer Pricing Regime, Amended Advance Pricing Agreements and Advance Tax Rulings Procedures*, Ed. IBFD, Ámsterdam 2002.
- BEUDEKER, M., JANSSEN, S., “EU Transfer Pricing Documentation Requirements: A Critical Analysis and Comparison”, en *International Transfer Pricing Journal*, septiembre/octubre 2006, Ed. IBFD, Ámsterdam 2006, pp. 235-242.
- BIEGALSKI, A., “The Arm's Length Principle: Fiscalism or Economic Realism - A Few Reflections”, en *Intertax*, vol. 38, nº 3, EE.UU. Marzo 2010, pp. 177-186.
- BINDER, A.M., *Introducción al Derecho Penal*, Ed. Ad-Hoc, Buenos Aires 1999.
- BIRD, R., “Taxation and E Commerce”, *Canadian Business Law Journal*, Vol 38, Nº 3, Canadá 2003, p. 466.
- BIRD, R., “Taxing Electronic Commerce: The End of the Beginning?” *IBFD Bulletin*, abril 2005, Ámsterdam 2005, pp. 130-140.
- BLANCO DOPICO, M.I., *La fijación de precios de transferencia y el control de gestión*, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Instituto de Planificación Contable, Madrid 1987.
- BLOK, F., y VAN LOHUIZEN, J., “New Measures to Streamline the APA Practice”, en *International Transfer Pricing Journal*, septiembre-octubre 2003, IBFD, Ámsterdam 2003.
- BLOUGH, S.R., HARRIS, S.D., FOSTER, A.M., “Development of the Interquartile Range: A fresh Approach”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, Vol. 11, Nº. 10, septiembre de 2002, Ed. BNA, EE.UU. 2002, pp. 1-4.
- BOATRIGHT, J., R., *Ethics and the Conduct of Business*, 3ª ed. Prentice Hall, Estados Unidos 2000.
- BONELL, R., “La Documentación de los Precios de Transferencia en Argentina”, en *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, vol. XXXIX, Madrid 2006.

- BONELL, R., “El Protocolo de Kyoto y la tributación ambiental”, en *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, vol. XL, Madrid 2007.
- BONELL, R., *Manual de OPAS*, Ed. Difusión Jurídica, Madrid 2010.
- BONELL, R., *Manual de Empresa, Mercados y Finanzas*, Ed. Difusión Jurídica, Madrid 2010.
- BONELL COLMENERO, R., “Concienciación cívico-tributaria en el s. XXI. *Just Culture*”, en *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, Vol. XLVIII, Madrid 2015, pp. 501-522.
- BONINI, C.P., JAEDICKE, R.K., WAGNER, H.M., *Management Controls: New directions in Basic Research*, Ed. McGraw-Hill, Stanford University 1964.
- BORKOWSKI, S.C., “Environmental and Organizational Factors Affecting Transfer Pricing: A Survey”, en *Journal of Management Accounting Research*, otoño 1990.
- BORKOWSKI, S.C., “Transfer Pricing Documentation and Penalties: How Much Is Enough?” en *International Tax Journal*, vol. 29, nº 2, EE.UU. primavera 2003, pp. 1-31.
- BORKOWSKI, S.C., “The history of PATA and its effect on advance pricing arrangements and mutual agreement procedures”, en *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 17, nº1, 2008, pp. 31-50.
- BOUZAS, M.A., COLLADO YURRITA, M.A., y LÓPEZ DE HARO, R., “Pasado, presente y futuro del régimen de los precios de transferencia en España”, en AA.VV., *Fiscalidad internacional*, Ed. CEF, Madrid 2007.
- BOUWMAN, R., “Ducth Tax Plan 2012”, en *Practical European Tax Strategies*, vol. 13, nº 11, noviembre 2011, Ed. Thomson Reuters, EE.UU. 2011, pp. 3 y 12 a 13.
- BOYD, A. E. “*The Future of Pricing: How airline ticket pricing has inspired a revolution*”, Ed. Palgrave Macmillan, Nueva York 2007.
- BOYLE, A., DELANEY, M., REVIS, J., “Transfer pricing, customs valuation and indirect taxes: how to make sense of it all”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, vol. 9, nº 2, febrero 2008, Ed. BNA International, EE.UU. 2008.
- BRÄHLER, G., ENGELHARD, C., KÄSE, J., *Die Dokumentationspflichten im Rahmen von Verrechnungspreisen*, 6/2010, Ilmenauer Schriften zur Betriebswirtschaftslehre, Ed. Technische Universität, Ilmenau, Alemania 2010.
- BRAITHWAITE, V., *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion*, Ed. Ashgate, Reino Unido 2003.
- BRAITHWAITE, J., *Markets in Vice, Markets in Virtue*, Ed. Oxford University Press, Reino Unido 2005.
- BREALEY, R.A., MYERS, S.C., ALLEN, F., *Principios de finanzas corporativas*, Ed. McGraw-Hill, México 2010.
- BRODBECK, J., “Transfer Pricing Practice in an Era of Recession”, estudio comparativo, en *International Transfer Pricing Journal*, noviembre/diciembre 2009, Ed. IBFD, Ámsterdam 2009, pp. 431-435.
- BUENO, J., y GARCÍA, J.M., “¿Hacia un cambio del comportamiento inversor extranjero en España?”, en *ESIC MARKET Estudios de gestión comercial y empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 21, septiembre-diciembre 1976, Ed. ESIC, Madrid 1976, pp. 33-44.

- BURCH, E.E., y HENRY, W.R., “Opportunity and incremental cost: attempt to define in systems terms: a comment”, en *The Accounting Review*, vol. 49, nº 1, enero 1974.
- BURMAN, L.E., SLEMROD, J., *Taxes in America, What Everyone Needs to Know*, Ed. Oxford University Press, EE.UU. 2012.
- CALDERÓN CARRERO, J.M., *La doble imposición en los convenios de doble imposición y en la UE*, Ed. Aranzadi, Navarra 1997.
- CALDERÓN CARRERO, J.M., “Algunas consideraciones en torno a la interrelación entre los Convenios de Doble Imposición y el Derecho Comunitario europeo: ¿Hacia la “comunitarización” de los CDIs?”, parte I, en *Crónica Tributaria*, nº 102, Ed. IEF, Madrid 2002, pp. 19-65; y parte II, en *Crónica Tributaria*, nº 103, Ed. IEF, Madrid 2002, pp. 9-30.
- CALABUIG MORO, S.: “El deber de motivación de los actos administrativos en el ámbito tributario”, *Jurisprudencia Tributaria*, n.º 9, 2000, pp. 51 y ss.
- CALDERÓN CARRERO, J.M., *Precios de Transferencia e Impuesto sobre Sociedades*, Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia 2005.
- CALDERÓN CARRERO, J.M., “Algunas consideraciones en torno a la interrelación entre los Convenios de doble imposición y el Derecho Comunitario Europeo”, en *Documentos del IEF*, nº 4/2002, Madrid 2002.
- CALDERÓN CARRERO, J.M., y MARTÍN JIMÉNEZ, A., “Problemas de la normativa española en materia de operaciones vinculadas/precios de transferencia y líneas para su reforma”, en *Crónica Tributaria*, nº 116, 2005.
- CALDERÓN CARRERO, J.M., “La incidencia de la Globalización en la configuración del ordenamiento tributario del s. XXI”, en *Documentos del IEF*, nº 20/2006, Madrid 2006.
- CALDERÓN CARRERO, J.M., “The OECD transfer pricing guidelines as a source of tax law: is globalization reaching the tax law?” en *Intertax*, vol. 35, nº 1, enero de 2007, pp. 4-29.
- CALDERÓN CARRERO, J.M., y MARTÍN JIMÉNEZ, A., “Los ajustes secundarios en la nueva regulación de las operaciones vinculadas”, en *Revista Contabilidad y Tributación*, nº 316, julio de 2009, Ed. CEF, Madrid 2009.
- CALDERÓN CARRERO, J.M., *Los precios de transferencia en la encrucijada del siglo XXI*, Ed. Netbiblo, La Coruña 2012.
- CALDERON PATIER, C., y GONZÁLEZ LORENTE, A., “Las ayudas de Estado en la legislación de la Unión Europea como restricción a la política fiscal de los Estados miembros”, en *Crónica Tributaria* nº 115/2005, Ed. IEF, Madrid 2005.
- CALLOL GARCÍA, P., “Spanish report of the Study on the enforcement of state aid law at national level”, en JESTAEDT, T., DERENNE, J., OTTEVARTING, T., (Coord.) *Office for Official Publications of the European Communities*, Luxemburgo, 2006.
- CALVO ORTEGA, R., en *Curso de Derecho Financiero I. Derecho Tributario (parte general)*, Ed. Civitas, Madrid 1997.

- CALVO ORTEGA, R., y CHECA GONZÁLEZ, C., (Coord.), *Derechos y garantías del contribuyente (Estudio de la nueva ley)*, Ed. Lex nova, Valladolid 1998.
- CALVO ORTEGA R., (Director), *Comentarios a la Ley General Tributaria*, Ed. Civitas, Navarra 2009.
- CALVO, R., y PASTORIZA, S., “A vueltas con la cuestión prejudicial en materia tributaria: la primera aproximación del Tribunal Supremo Español”, en *Quincena Fiscal*, nº 9/2009, Madrid 2009, pp. 77-101.
- CALVO VÉRGEZ, J., *Operaciones Vinculadas y Subcapitalización*, Ed. Thomson Reuters, Pamplona 2011.
- CAMACHO, I., FERNÁNDEZ, J.L., GONZÁLEZ, R., MIRALLES, J., *Ética y Responsabilidad Empresarial*, Ed. Desclée De Brouwer, Bilbao 2013.
- CAMPBELL, D., *E-Commerce: Law and Jurisdiction*, Ed. Kluwer Law International, EE.UU. 2002.
- CAMPS, V., *Breve historia de la ética*, Ed. RBA, Barcelona 2013.
- CANALE, D.J., y WRAPPE, S.C., “The strategic use of APAs in global risk management”, en *TPI Transfer Pricing*, Julio 2008, Ed. BNA, EE.UU. 2008, pp. 1-5.
- CANDEL, M., *Aristóteles*, volúmenes I y II, Ed. Gredos, Biblioteca de Grandes Pensadores, Barcelona 2011.
- CAPITTA, F., y GRISANTI, C., “Italy”, en *04/06 Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 42-45.
- CAPUZZI, C., “Transfer Pricing and FIN 48: Removing Uncertainty through the Advanced Pricing Agreement Process”, en *Northwestern Journal of International Law & Business*, vol. 30, nº 3, verano de 2010, EE.UU. 2010, pp. 721-742.
- CARBAJO VASCO, D., “La presunción de onerosidad en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y en el Impuesto sobre Sociedades”, en *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, nº 166-167, Ed. EDERSA, Madrid 1983.
- CARBAJO VASCO, D., “Hacienda Pública y globalización”, en *Crónica Tributaria* 123/2007, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid 2007.
- CARMONA FERNÁNDEZ, N., Coord., *Convenios fiscales internacionales y fiscalidad de la Unión Europea 2008*, Ed. Ciss, Madrid 2008.
- CARLI, C.C., “Politica fiscale nella Comunità Europea: Origini e sviluppi della cooperazione comunitaria in materia tributaria”, en *Legislazione e Giurisprudenza Tributaria*, nº 9, Italia 1981.
- CARLI, C.C., “La moderna individuazione di un Diritto tributario della Comunità Europea: Origini, sviluppi, prospettive”, en *Rivista di Diritto Finanziario e Scienza delle Finanze*, nº 1, Italia 1982.
- CARLOCK, R.S., y WARD, J.L., *La planificación estratégica de la familia empresarial*, Ed. Deusto, Bilbao 2003.
- CARMONA, N., SERRANO ANTÓN, F., BUSTOS BUIZA, J.A., “Algunos aspectos problemáticos en la fiscalidad de no residentes”, en *Documentos*, nº 24/02, Ed. IEF, Madrid 2002.
- CARMONA FERNÁNDEZ, N., *Fiscalidad de las operaciones vinculadas*, Ed. CISS, Madrid 2009.
- CARMONA FERNÁNDEZ, N., *Supuestos prácticos de Documentación de Operaciones Vinculadas*, Ed. CISS, Madrid 2009.

- CARMONA FERNÁNDEZ, N., “La noción de establecimiento permanente en los tribunales: las estructuras operativas mediante filiales comisionistas”, en *Crónica Tributaria* nº 145, 2012, IEF, Madrid 2012, pp. 39-57.
- CARTER, W.K., MALONEY, D.M., VAN VRANKEN, M.H., “The Problems Of Transfer Pricing”, en *Journal of Accountancy*, julio 1998, EE.UU. 1998, pp. 37-40.
- CARVAJO VASCO, D., “La fiscalidad y el comercio electrónico: Problemas y oportunidades”, en *Carta tributaria. Monografías*, nº 334, Ed. Ciss, Madrid 2000, pp. 1-12.
- CARVAJO VASCO, D., VÁZQUEZ TORRES, A.L., GÓMEZ HERNÁNDEZ, J., *Guía sobre operaciones vinculadas*, Ed. Asociación Española de Asesores Financieros y Tributarios, Madrid 2010.
- CARVAJO VASCO, D., *Guía sobre operaciones vinculadas*, Ed. Asociación Española de Asesores Financieros y Tributarios, Madrid, mayo de 2011.
- CARVAJO VASCO, D., “Algunas consideraciones sobre los acuerdos previos de valoración de precios de transferencia, APAS, en el ordenamiento tributario español”, en *Crónica Tributaria*, nº 140/2011, Ed. IEF, Madrid 2011, pp. 97-114.
- CASADO OLLERO, G., y PEÑA VELASCO, G., “El régimen jurídico del intercambio de información tributaria”, en MARTÍNEZ DE LA FUENTE, A., (Coord.) *Estudios sobre el Convenio entre España y Estados Unidos para evitar la doble imposición*, Capítulo XX, Ed. Gaceta Fiscal, S.A., Madrid 1991.
- CASAMAYOR, R., “Que fabriquen ellos: las marcas automovilísticas encargan cada vez más la producción completa de modelos a fabricantes externos”, en *El País*, 11 de noviembre de 2007, Madrid 2007.
- CASANOVAS YSLA, A., *Legal Compliance*, Ed. Difusión Jurídica, Madrid 2013.
- CASERO BARRÓN, R., *Los precios de transferencia en una economía global. Aproximación jurídico-tributaria*. Fondos digitales de la Universidad de Sevilla. Sevilla, 2009.
- CASLEY, A., y WEBB-MARTIN, L., “Application of Set-Offs in Transfer Pricing Disputes”, en *International Transfer Pricing Journal*, mayo-junio 2003, Ed. IBFD, Ámsterdam 2003, pp. 104-109.
- CASLEY, A., y HORROCKS, V., “Desmythifying the Mutual Agreement Process – a U.K. Perspective on Dispute Resolution”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, julio 2003, Ed. BNA, EE.UU. 2003.
- CASLEY, A., y KRITIKIDES, A., “Transactional Net Margin Method, Comparable Profits Methods and the Arm’s Length Principle”, en *International Transfer Pricing Journal*, septiembre-octubre 2003, IBFD, Ámsterdam 2003, pp. 162-168.
- CASLEY, L., RAFIQ, A., DENNIS, J.Y., FEDINA, L., JENKINS, H., BRANCH, V., y DIAKONOVA, I., CLARK, R., en *Tax Management Transfer Pricing Report*, vol. 16, nº 21,13 de marzo de 2008, Ed. BNA EE.UU. 2008.
- CASTÁN TOBEÑAS, J., *Derecho Civil español, común y foral*, Madrid 1955.
- CASTILLO L., “Precios de transferencia en España”, en *Boletín PriceWaterhouseCoopers*, año 3, nº 20, agosto de 2003, Madrid 2003.

- CASTRO, L.F.M., “Treatment of Synergy for Transfer Pricing Purposes: Code Secs. 367(d), 482 and 936 –A Critical Analysis Based on TAM 200907024 and the Obama Administration’s Proposals”, en *International Tax Journal*, septiembre-octubre 2011, EE.UU. 2010, pp. 39-58.
- CAVESTANY MANZANEDO, M.A., “Los precios de transferencia en la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades, desde la perspectiva de las Directrices de la OCDE de julio de 1995”, en *Carta Tributaria, Monografías*, nº 245.
- CERIONI, L., “The Possible Introduction of Common Consolidated Base Taxation via Enhanced Cooperation: Some Open Issues”, en *European Taxation*, mayo 2006, pp 187–196, Ed. IBFD, Ámsterdam 2006.
- CERVIÑO FERNÁNDEZ, J., “Gestión estratégica de las marcas. Especial referencia al caso español”, en DURÁN HERRERA, J.J., *Las marcas renombradas españolas*, Ed. McGraw-Hill, 1ª edición, Madrid 2003.
- CHAN, L.M.A., MAX SHEN, Z.J., SIMCHI-LEVI, D., SWANN, J.L., “Coordination of pricing and inventory decisions: A survey and classification Part. III, Chapter 9, Handbook of quantitative supply chain analysis: modelling in the e-business era”, en *International series in operations research management science*, vol. 74, Ed. Kluwer, Boston 2004.
- CHAN KIM, W., MAUBORGNE, R., *Blue Ocean Strategy*, Ed. Harvard Business School, EE.UU. 2005.
- CHECA GONZÁLEZ, C., Interpretación y aplicación de las normas tributarias, Ed. Lex Nova, Valladolid 1998.
- CHECA GONZÁLEZ, C., *La comprobación de valores*, Ed. Aranzadi, Pamplona 1998.
- CHECA GONZÁLEZ, C., *El impuesto sobre la renta de los no residentes*, Ed. Aranzadi, Pamplona 1999.
- CHECA GONZÁLEZ, C., *Ley de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal*, Ed. Aranzadi, Pamplona 2007.
- CHICO DE LA CÁMARA, P., *Impuesto sobre Sociedades*, Ed. Dykinson, vol. 4 de la Colección Ciencias Jurídicas y Sociales, Madrid 2003.
- CHICO DE LA CÁMARA, P., “¿Crisis del criterio de la residencia habitual?, una propuesta de revisión para someter los tributos de naturaleza personal exclusivamente en el Estado de la fuente”, en *Revista de contabilidad y tributación*, nº 257-258, Ed. CEF, Madrid 2004, pp. 65-132.
- CHICO DE LA CÁMARA, P., GALÁN RUÍZ, J, RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A., Directores, *Fiscalidad Internacional*, Tomo IV, Colección Fiscalidad Práctica Aranzadi, Ed. Aranzadi, Pamplona 2010.
- CHIP, W.W., “Financial Industry Transfer Pricing Issues”, en COLE, R.T., *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing*, tercera edición, Ed. Lexis Nexis, EE.UU. 2006, pp. 16-1 a 16-18.
- CHOCLÁN MONTALVO, J.A., “Fraude de ley, simulación y negocio jurídico anómalo en el ámbito del Derecho Penal”, en *Seminario sobre Derecho penal tributario*, Consejo General del Poder Judicial, 21 y 22 de noviembre de 2002, ejemplar mecanografiado, Madrid 2002.
- CHONG, S., YU, Q., DONG, J., WANG, A., y TAN, E., “In Practice: Negotiating China’s Tax System and APA Framework: Lessons from the November 2007 China-Korea Accord”, en *BNA Tax Management*, vol. 16 nº 17, EE.UU. 2008.

- CHRISTIANS, A., “Taxation in a Time of Crisis: Policy Leadership from the OECD to the G20”, en *Northwestern Journal of Law and Social Policy*, vol. 5, nº 1, EE.UU., primavera 2010, pp. 19-40.
- CHRISTIANS, A., “Networks, Norms, and National Tax Policy”, en *Washington University Global Studies Law Review*, vol. 9, nº 1, EE.UU. 2010, pp. 1-38.
- CHRISTIANS, A., “Case Study Research and International Tax Theory”, en *Saint Louis University Law Journal*, vol. 55, abril 2010, EE.UU. 2010, pp. 331-367.
- CHUNG, K., y MCALONAN, R., “Competently Negotiating the U.S. Competent Authority Process”, en *Tax Executive*, 1 de mayo 2007, Ed. Tax Executives Institute, EE.UU. 2007, pp. 1-13.
- CID-HARGUINDEY ROMERO, A., y GARCÍA-ROZADO GONZÁLEZ, B., “La Base Imponible Común Consolidada”, en *Cuadernos de Formación*, Colaboración 03/07. vol. 3/2007, Ed. IEF, Madrid 2007.
- CLAYTON, M. C., ANTHONY, S.D., ROTH, E.A., *Seeing What’s Next*, Ed. Harvard Business School, EE.UU. 2004.
- CLARK, R., ”What...Are We Valuing?”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, vol. 16, nº 21, 13 de marzo de 2008, Ed. BNA EE.UU. 2008.
- CLAVEY, C., “Current OECD initiatives”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, Ed. BNA International, EE.UU. 2008.
- CNOSEN, S., “Value Added Tax: Key to a Better Tax Mix”, *Australian Tax Forum*, Vol. 6, nº 3, Australia 1989, pp. 265–281.
- COASE, R., “The Nature of The Firm”, *Economica*, New Series, Vol. 4, nº 16, noviembre 1937, Ed. The London School of Economics, Londres 1937, pp. 386-405.
- COCKFIELD, A.J., “Reforming the Permanent Establishment Principle through a Quantitative Economic Presence Test”, *Canadian Business Law Journal*, Vol 38, No 3, Canadá 2003.
- COMBARROS VILLANUEVA, V.E., *Régimen tributario de las operaciones entre sociedades vinculadas en el impuesto sobre sociedades*, Ed. Tecnos, Madrid 1988.
- COELHO PASIN, J.B., *Derecho tributario y ética*, Ed. Heliasta, Buenos Aires 2010.
- COENENBERG, A.G., *Kostenrechnung und Kostenanalyse*, Ed. Verlag Moderne Industrie, Landsberg am Lech, 1992.
- COLE, R.T., *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing*, tercera edición, Ed. Lexis Nexis, EE.UU. 2006.
- COLLADO YURRITA, M.A., (Director), MORENO GONZÁLEZ, S., SANZ DÍAZ-PALACIOS, J.A., (Coordinadores), *La lucha contra el fraude fiscal. Estrategias nacionales y comunitarias*, Ed. Atelier, Barcelona 2008.
- COLLADO YURRITA, M.A., LUCHENA MOZO, G.M., y SÁNCHEZ LÓPEZ, M.E., (Directores), *Internacionalización de las inversiones*, Ed. Bosch, Barcelona 2009.
- COLLADO YURRITA, M.A., (Director), PATÓN GARCÍA, G., SÁNCHEZ LÓPEZ, M.E., (Coordinadoras), *Intercambio Internacional de Información Tributaria: Avances y Proyección Futura*, Ed. Aranzadi, Navarra 2011.

- COLLIER, R., TOLIA, S., y BOHRA, P., “The Agency PE Conundrum”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, Vol. 16, nº 12, 18 de octubre de 2007, Ed. BNA EE.UU. 2007, pp. 503-509.
- COLOMER MARTÍN-CALERO, J.L., *La teoría de la justicia de Immanuel Kant*, Ed. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid 1995.
- CONILL, J., “Globalización y Ética económica”, en *Papeles de Ética, Economía y Dirección*, nº 5, 2000, Ed. IESE, Madrid 2000, pp. 1-8.
- COOPER, J., y AGARWAL, R., “The Transactional Profit Methods in Practice: A Survey of APA Reports”, *International Transfer Pricing Journal* 2011, Vol 18, nº 1, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011.
- COPELAND, T., KOLLER, T., y MURRIN, J., *Valuation, Measuring and Managing the Value of Companies*, 2ª Ed. John Wiley & Sons Inc. EE.UU. 1996.
- COPELAND, T., KOLLER, T., y MURRIN, J., *Valoración medición y gestión del valor*, Ed. Deusto, Barcelona 2004.
- CORBACHO, A., FRETES CIBILS, V., LORA, E., *More than Revenue: Taxation as a Development Tool*, Ed. Palgrave Macmillan, Nueva York 2013.
- CORDÓN EZQUERRO, T., “El Artículo 16 del TRLIS: análisis crítico y alternativas de reforma”, en *Cuadernos de Formación*, nº 1/2006. IEF, Madrid 2006.
- CORDÓN EZQUERRO, T., Director, *Manual de Fiscalidad Internacional*, Ed. IEF, Madrid 2007.
- CORDÓN EZQUERRO, T., “Valor de mercado y ajuste secundario n las operaciones vinculadas”, en *Revista de contabilidad y tributación*, nº 312, marzo de 2009, Ed. CEF, Madrid 2009.
- CORDÓN EZQUERRO, T., *Fiscalidad de los precios de transferencia (operaciones vinculadas)*, Ed. CEF, Madrid 2010.
- CORDÓN EZQUERRO, T., *Casos prácticos de operaciones vinculadas a la empresa familiar (precios de transferencia)*, Ed. CEF, Madrid 2011.
- CORONA, O.G.R., *Cobertura técnica y jurídica de la economía de opción: el ope legis tributario y su restrictividad*. Ed. Corporativo Reyes Mora Advisors, México 2009.
- CORONADO, L., CHEUNG, P., y KYTE, J., “An Overview of Arm’s Length Approaches to Thin Capitalization”, *International Transfer Pricing Journal* 2010, Vol 17, nº 4, Ed. IBFD, Ámsterdam 2010.
- COSÍN OCHAITA, R., “Medidas unilaterales para evitar la doble imposición internacional”, en *Documentos* nº 22/02, Ed. IEF, Madrid 2002, pp. 3-13.
- COSÍN OCHAITA, R., *Fiscalidad de los precios de transferencia*, Ed. CISS, Valencia 2007.
- COSTA, M., DURÁN, J.M., ESPASA, M., ESTELLER, A., y MORA, A., *Teoría Básica de los Impuestos: un Enfoque Económico*, Ed. Thomson Civitas, Navarra 2005.
- COSTA, R.H., “A practicabilade tributaria”, *El tributo y su aplicación. Perspectivas para el siglo XXI*, coord. GARCÍA NOVOA, C., y HOYOS JIMÉNEZ, C., t.II, Ed. Marcial Pons Buenos Aires, Argentina 2008, pp. 1281-2479.
- COUZIN, R., “Policy Forum: The End of Transfer Pricing?” en *Canadian Tax Journal/Revue Fiscale Canadienne*, Vol. 61, nº 1, 7 de mayo de 2013, Canada 2013.

- CRAIG, W., *Taxation of E Commerce: Fiscal Regulation and the Internet*, Ed. Tolley Publishing, EE.UU. 2000.
- CRGER, A., “Economic Rationale and Regulatory Framework”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, noviembre 2001, Ed. BNA, EE.UU. 2001, pp. 1-8.
- CRISTOPHER MERCER, Z., *An Integrated Theory of Business Valuation*, ASA/CICBV 5th Joint Advanced. Business Valuation Conference, 26 de octubre de 2002, en Orlando Florida 2002.
- CRITZER, M., HICKMAN, A., y VAN STAPPEN, D., “Pan-European documentation: The EU approach”, en *International Tax Review*, nº 28, 8ª Ed. Euromoney, Londres 2006, pp. 29-33.
- CROW, S., SAULS, E., “Setting the Right Transfer Price”, en *Management Accounting*, diciembre de 1994, pp. 41-47.
- CRUMP, S.T., “Accounting profits and tax profits”, en *British Tax Review*, Ed. Sweet & Maxwell, Londres 1959, pp. 323-338.
- CRUZ PADIAL, I., “Los Precios de Transferencia en nuestro actual ordenamiento y en el Proyecto de Ley de Medidas para la prevención del Fraude Fiscal”, en *Temas Tributarios de Actualidad*, números 16-17-18, junio 2006, Ed. AEDAF, Madrid 2006, pp. 27-36.
- CURIEL GARCÍA, M., “Mexico”, en *04/06 Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 48-49.
- CURTIS, S.L., RUHASHYANKIKO, J.F., “Risk-Adjustments to the Comparables Range”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, octubre 2003, Ed. BNA, EE.UU. 2005, pp. 1-11.
- DALI-ALI, C., “OECD Draft on Transactional Profit Methods: Business Realities”, 13 de marzo de 2008, vol. 16, nº 21, en *Transfer Pricing Report*, Ed. BNA, EE.UU. 2008.
- DALY, J.L., *Pricing for profitability Activity-Based Pricing for Competitive Advantage*, Ed. Wiley, Nueva York 2002.
- DAWID, R., DORNER, K., *Verrechnungspreise: Grundlagen und Praxis*, Ed. Springer Ganler, Alemania 2013.
- DAWSON, P.C., MILLER, S.M., “International Transfer Pricing for Goods and Intangible Asset Licenses in a Decentralized Multinational Corporation: Review and Extensions”, en *Working Paper Series*, Estados Unidos, 22 de enero de 2009.
- D’EGIDIO, F., *Il bilancio dell’intangibile*, Ed. Franco Angely, 4ª ed., Milán 2001.
- D’EGIDIO, F., *Il valore dell’equipaggio Strumenti per misurare e sviluppare il capitale umano*, Ed. Etas, Milán 2007.
- D’EGIDIO, F., *Quanto Valgono le persone in Azienda?*, Ed. RCS Libri S.p.A., Italia 2008.
- DE ANDRÉS ALONSO, P., AZOFRA PALENZUELA, V., “El enfoque multistakeholder de la responsabilidad social corporativa: De la ambigüedad conceptual a la acción y al intervencionismo.” en *Revue Sciences de Gestion – Management Science – Ciencias de Gestión*, nº 66, 2008, pp. 69-90.
- DE BOYNES, N., MESSAGE, N., BACHELLERIE, P.A., “Tax Havens Go on Probation”, en *International Business Law Journal*, vol. 2009, nº 4, Reino Unido 2009, pp. 512-524.
- DE CASTRO Y BRAVO, F., *La persona jurídica*, Madrid 1984.

- DE GRADO TRABANCA, J., “Gastos deducibles y medios de prueba del contribuyente”, en *REGAF*, nº 46, abril de 2006, Madrid 2006, pp.44-53.
- DE KLUYVER, C.A., y PEARCE, J.A., *Strategy A View From the Top (An Executive perspective)*, Ed. Prentice Hall, EE.UU. 2011.
- DE LA VILLA GIL, J.M., *Precios de transferencia y empresas multinacionales*, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Instituto de Planificación Contable, versión española de los textos en inglés y francés, Madrid 1986.
- DEL AMO FERNÁNDEZ, F., “Dirección estratégica: un necesario cambio de estilo”, en *Anuario Jurídico y Económico Escorialense*, Vol. XXXVIII, Madrid 2005.
- DEL AMO FERNÁNDEZ, F., *La auditoría ante el planteamiento estratégico de la gestión industrial de la empresa: factor de supervivencia*, tesis inédita U.C.M., Madrid 1995.
- DEL GIUDICE, M., “La cooperación internacional entre las Administraciones tributarias en el contexto de la globalización económica”, en *La Tributación en un contexto de globalización económica*, XXXII Asamblea General del C.I.A.T. (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias), Ed. IEF, Madrid 2000, pp. 223-245.
- DE LA PEÑA VELASCO, G., FALCÓN Y TELLA, R., y MARTÍNEZ LAGO, M.A., (Coord.), *Sistema Fiscal Español*, 6ª edición, Ed. Iustel, Madrid 2015.
- DE LA TORRE, F., “El Supremo cuestiona las operaciones vinculadas”, en *Expansión*, 1 de abril de 2011, Madrid 2011.
- DE LA TORRE, F., *¿Hacienda somos todos? Impuestos y fraude en España*, Ed. Debate, Madrid 2014.
- DE PABLO VARONA, J.C., *Las operaciones vinculadas*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia 2002.
- DE WAEGENAERE, A., y SANSING, R., “Inconsistent Transfer Prices and the location of mobile capital”, en *National Tax Journal*, diciembre 2010, nº 63, 4, parte 2, EE.UU. 2010, pp. 1085-1110.
- DELGADO GÓMEZ, A., “Comentarios a los artículos 35 al 66 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades”, en AA.VV., *Impuesto sobre Sociedades: Comentarios al Reglamento*, Ed. Escuela de Inspección Financiera y Tributaria, Madrid 1984.
- DELGADO PACHECO, A., “La asistencia mutua entre Administraciones tributarias”, en *Impuestos*, nº 6, Madrid 1990.
- DELGADO PACHECO, A., “La asistencia mutua y el intercambio de información en el Convenio”, en MARTÍNEZ LAFUENTE A., (Coord.), *Estudios sobre el Convenio entre España y Estados Unidos para evitar la doble imposición*, Capítulo XIX, Ed. Gaceta Fiscal, S.A., Madrid 1991.
- DELGADO PACHECO, A. “Algunas cuestiones de procedimiento en los ajustes por precios de transferencia en el Ordenamiento Tributario español”, en *Impuestos*, nº 21, Madrid 1998.
- DELGADO PACHECO, A., *Las normas antielusión en la jurisprudencia tributaria española*, Ed. Aranzadi, Pamplona 2004.
- DELGADO PACHECO, A., “La Inspección de los tributos en el examen de la documentación contable”, en *Estrategia Financiera*, nº 255, noviembre 2008.

- DESSEIN, W., “Authority and Communication in Organizations”, en *Review of Economic Studies* 2002, nº 69, Ed. University of Chicago and CEPR, EE.UU. 2002, pp. 811-838.
- DEVEREUX, M., “Debating Proposed Reforms of the Taxation of Corporate Income in the European Union”, *International Tax and Public Finance*, Vol 11, Ed. Kluwer Academic Publishers, Holanda 2004, pp 71–89.
- DEVEREUX, M., y LORETZ, S., *The Effects of EU Formula Apportionment on Corporate Tax Revenues*, Oxford Centre for Business Taxation, Working Paper No 07/06, 2007.
- DEWATRIPONT, M., ROCHET, J., y TIROLE, J., *Balancing the Banks: Global Lessons from the Financial Crisis*, Ed. Princeton University Press, EE.UU. 2010.
- DICKENSON, H.K., “An Explanation of the IRS Cost Sharing Arrangement Regulations”, en *International Transfer Pricing Journal*, vol. 17, nº 1, Ed. IBFD, Ámsterdam 2010.
- DINICE, H., “Precios de Transferencia: ¿Una ciencia exacta?”, en *Temas de Management*, vol. 6, nº 1, marzo 2008 UCEMA, Buenos Aires 2008.
- DISANGRO, P.A., LANGDON, L.R., WONGSRIKASEM, J., BROWN, M., “Alternative Dispute Resolution Processes. In the Current U.S. Transfer Pricing Landscape”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, Ed. BNA, EE.UU. 2012, pp. 1-6.
- DOERNBERG, R.L., *Electronic Commerce and International Taxation*, Ed. Kluwer Law International, Holanda 2001.
- DOH, J.P., RODRIGUEZ, P., UHLENBRUCK, K., COLLINS, J., EDEN, L., “Coping with corruption in foreign markets”, en *Academy of Management Executive*, Vol. 17, nº 3, 2003, Nueva York 2003, pp. 114-127.
- DÖLLERER, A.A., *Fragen der verdeckten Gewinnausschüttung der Aktiengesellschaft*, Ed. BB, Alemania 1967.
- DOMINGO OSLÉ, R., *China, el dragón rampante. Panorama político, económico y jurídico*. Ed. Thomson Aranzadi, Navarra 2007.
- DOMINGO OSLÉ, R., *¿Qué es el Derecho global?*, Ed. Thomson Aranzadi, Navarra 2008.
- DONGES, J.B., *Estudios de Política Económica (1998-2006)*, Ed. Unión Editorial, Madrid 2007.
- DOSÍO LÓPEZ, M.J., *Fiscalidad y empresa familiar*, Ed. Netbiblo, La Coruña 2012.
- DOURADO, A.P., “Exchange of Information and Validity of Global Standards in Tax Law: Abstractionism and Expressionism or Where the Truth Lies”, en *EUI Working Paper RSCAS 2013/11* European University Institute, Robert Schuman Centre for Advance Studies, Global Governance Programme, Italia 2013.
- DOUVIER, P., “Transfer Pricing and Research and Development”, en *International Transfer Pricing Journal*, Noviembre/Diciembre 2003, Ed. IBFD, Ámsterdam 2003, pp. 218–221.
- DRAKE, J., RODE, A., y WRIGHT, D.R., “IRS APA Initiatives”, en *International Transfer Pricing Journal*, Septiembre/Octubre 2005, Ed. IBFD, Ámsterdam 2005, pp. 210–216.

- DRIMMER, J.C., LAMOREE, S.R., “Think Globally, Sue Locally: Trends and Out-of-Court Tactics in Transnational Tort Actions”, en *Berkeley Journal of International Law*, vol. 29, nº 1, EE.UU. 2011, pp. 456-527.
- DUJSIC, M., “Digesting the *Glaxo* Decision: A Difficult Pill to Swallow for Transfer Pricing Practitioners”, en *International Transfer Pricing Journal*, Septiembre/Octubre 2008, Ed. IBFD, Ámsterdam 2008.
- DUNNING, J.H., (Editor), *The Theory of Transnational Corporations*, United Nations Library on Transnational Corporations, Vol. I, Ed. Routledge, Londres 1993.
- DUNNING, J.H., “The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future”, *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, nº 2, 2001, Ed. Taylor & Francis, Reino Unido 2001, pp. 173-190.
- DURÁN, J.J., *Estrategia y economía de la empresa multinacional*, Ed. Pirámide, Madrid 2001.
- DURÁN LIMA, J.E., VENTURA-DIAS, V., *Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud*, Series Comercio Internacional nº 44, Ed. CEPAL Naciones Unidas, diciembre de 2003, Santiago de Chile 2003.
- DUTTA, S., “Pricing as a Strategic Capability”, en *MIT Sloan Management Review*, primavera, EE.UU. 2002.
- ECCLES, R.G., “Control with fairness in transfer pricing”, en *Harvard Business Review*, vol. 6, nº 6, noviembre/diciembre, EE.UU. 1983.
- ECCLES, R.G., *The transfer pricing problem: a theory for practice*, Ed. Lexington Books, Lexington, Massachussets 1985.
- ECKERT, R.D., y LEFTWICH, R.D., *The price system and resource allocation*, 10ª Ed. The Dryden Press, Chicago 1998.
- EDEN, L., *Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*, Ed. University of Toronto Press, 1998.
- EDEN, L., SMITH, L.M., “The Ethics of Transfer Pricing”, investigación realizada dentro del grupo de trabajo “*Fraud in Accounting, Organizations and Society*”, del Departamento de gestión y contabilidad, de las Universidades de Alberta y Queens, presentado los días 1 y 2 de abril de 2011, Imperial College, Londres, Reino Unido 2011, pp. 1-40.
- EICHELBERGER, J., y TAO, P., “China”, en *Tax Planning International Special Report*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 25-26.
- EINAUDI, L., *Principios de Hacienda Pública*, Ed. M. Aguilar, México 1948.
- ENGELEN, F., “Some Observations on the Legal Status of the commentaries on the OECD Model”, en *Bulletin March 2006*, Ed. IBFD, Ámsterdam 2006, pp. 105-106.
- ENGELSON, M., *Pricing Strategy An Interdisciplinay Approach*, Ed. Joint Management Strategy, EE.UU. 1995.
- ENTRENA MORATIEL, B., “La revisión de los capítulos I y III de las Directrices aplicables en materia”, en *Cuadernos de formación*, vol. 11/2010, 2ª época, Ed. IEF, Madrid 2010, pp. 65-75.

- ENZER, H., “The static theory of transfer pricing”, en *Naval Research Logistics Quarterly*, vol. 22, nº 2, Ed. John Wiley & Sons, EE.UU. 1975.
- ERASMUS, D.N., *Transfer Pricing Workshop Incorporating –How to interact with the South African Revenue Service and Ensure that your constitutional rights are upheld*, International Tax Institute Veritas, Thomas Jefferson School of Law Research Paper No. 1481223, 4 de octubre de 2009, Sudáfrica 2009. Disponible en internet: <http://ssrn.com/abstract=1481223>.
- ESEVERRI MARTÍNEZ, E., *Presunciones legales y Derecho tributario*, Ed. Marcial Pons, Madrid 1995.
- ESTAPÉ TOUS, I., *El fin de la pobreza: reto de todo economista del S. XXI*, Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, Barcelona 2006.
- ESTEVE PARDO, M.L., *La Fiscalidad de las operaciones entre sociedades vinculadas*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia 1996.
- ETCHEBERRY CELHAY, J., “Las atribuciones de la Administración tributaria para la obtención y manejo de informaciones”, en *La Tributación en un contexto de globalización económica*, XXXII Asamblea General del C.I.A.T. (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias), Ed. IEF, Madrid 2000, pp. 199-220.
- FABER, P.L., “Business Purpose and Economic Substance in State Taxation”, en *Tax Analysts*, 1 de febrero de 2010, EE.UU. 2010, pp. 331- 342.
- FABIO, M., en *Transfer Pricing and Customs Valuation, two worlds to tax as one*, Ed. Anuschka Bakker y Belema Obuoforibo, IBFD, Ámsterdam 2009.
- FALCAO, T., “Contributing a Developing Country's Perspective to International Taxation: United Nations Tender for Development of a Transfer Pricing Manual”, en *Intertax*, vol. 38, nº 10, octubre 2010, EE.UU. 2010, pp. 502-508.
- FALCÓN Y TELLA, R., *Introducción al Derecho Financiero y Tributario de las Comunidades Europeas*, Ed. Civitas, Madrid 1988.
- FALCÓN Y TELLA, R., “Un giro trascendental en la jurisprudencia del Tribunal de Estrasburgo con incidencia inmediata en el procedimiento inspector: el derecho a no declarar”, en *Quincena Fiscal* nº 22/1995, pp. 5-10.
- FALCÓN Y TELLA, R., y GRAU RUIZ, M.A., *Analogía tributaria (I y II), Fraude a la ley tributaria (I y II)*, Materiales para el estudio del Derecho, Ed. Iustel, publicación electrónica, Madrid 2001.
- FALCÓN Y TELLA, R., “Editorial” de *Quincena Fiscal*, nº 22, diciembre de 2006, Ed. Aranzadi, Pamplona 2006, pp. 1-4.
- FALCÓN Y TELLA, R., PULIDO GUERRA, E., *Derecho Fiscal Internacional*, Ed. Marcial Pons, Madrid 2010.
- FALISE, M., *Economía, Ética y Fe cristiana*, Ed. Universidad Pontificia de Comillas, Madrid 1991.
- FEDINA, L., HALES, S., KATZ, A., “Financial Institutions: The New Frontier of Profit Split Methods”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, vol. 8, nº 2, febrero 2007, Ed. BNA International, EE.UU. 2007, pp. 3- 6.

- FENNELL, C.C. y FENNELL, L.A., “Fear and Greed in Tax Policy: A Qualitative Research Agenda”, *Washington University Journal of Law and Policy*, vol. 13, EE.UU. 2003, p. 75.
- FEENSTRA, R.C., y TAYLOR, A.M., *Comercio internacional*, Ed. Reverté, Barcelona 2011.
- FEINSCHREIBER, R., KENT, M., “What You Need to Know about the OECD's Transactional Profit Split Methods”, en *Corporate Business Taxation Monthly*, vol. 12, nº 5, febrero 2011, EE.UU. 2011, pp. 29-44.
- FEINSCHREIBER, R., KENT, M., “How the OECD Narrows the Application of the Transactional Net Margin Method”, en *Corporate Business Taxation Monthly*, vol. 12, nº 6, marzo 2011, EE.UU. 2011, pp. 23-39.
- FEINSCHREIBER, R., KENT, M., “Updating the OECD's Safe Harbour Transfer Pricing Provisions”, en *Corporate Business Taxation Monthly*, vol. 12, nº 11, agosto 2011, pp. 17-47.
- FEINSCHREIBER, R., KENT, M., “OECD Addresses Limited Arm's Length Range Issues”, en *Corporate Business Taxation Monthly*, vol. 12, nº 12, septiembre 2011, EE.UU. 2011, pp. 29-48.
- FEITO, J.L., *Causas y remedios de las crisis económicas*, Ed. FAES, Madrid 2008.
- FERIA DOMÍNGUEZ, J.M., *El riesgo de mercado, su medición y control*, Ed. Delta, Madrid 2005.
- FERNÁNDEZ, A.M., MANASTERLI, J.B., HAMILTON, A., MATTHEWS, K., “IRS, GW Hold Annual International Tax Institute”, en *Tax Notes*, vol. 81, nº 12, EE.UU. 1998.
- FERNÁNDEZ AMOR, J.A., “La utilización de nuevas tecnologías para intercambios de información en la cooperación administrativa y la elaboración estadística en la CEE. Su aportación al proceso de Unión Europea”, en *Impuestos*, nº 13, Madrid 1993.
- FERNÁNDEZ AMOR, J.A., “El carácter reservado de los datos con trascendencia tributaria”, en ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, J., COLLADO YURRITA, M.A., ZORNOZA PÉREZ, J., (directores) *Tratado sobre la Ley General Tributaria*, Tomo II, Ed. Aranzadi Thomson, Navarra 2010, pp. 195-214.
- FERNÁNDEZ CHIU, A., “Colombia”, en *Tax Planning International Special Report*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, p. 27.
- FERNÁNDEZ CUESTA, J.A., “El consumidor ante las nuevas formas de Comercio”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 17, mayo-agosto 1975, Ed. ESIC, Madrid 1975, pp. 37-50.
- FERNÁNDEZ DE SOTO BLASS, M.L., “Los precios de transferencia y el ajuste secundario. Propuesta de nuevos artículos en la legislación del Impuesto sobre Sociedades español”, en PIÑA GARRIDO, L., (Coord.) *VI Jornada Metodológica de Derecho Financiero y Tributario Jaime García Añoveros. La calidad jurídica de la producción normativa en España*, Doc. 30/2009, Ed. IEF, Madrid 2009, pp. 405-421.
- FERNÁNDEZ DEL POZO, L., *El protocolo familiar. Empresa familiar y publicidad registral*, Ed. Civitas, Pamplona 2008.
- FERRARA, F., *Teoría de las personas jurídicas*, Madrid 1929.
- FERREIRO LAPATZA, J.J., “Los esquemas dogmáticos fundamentales del Derecho tributario”, en *Revista Española de Derecho Tributario*, nº 101-104, Ed. Civitas, Madrid 1999, pp. 669-685.

- FERRERAS GUTIÉRREZ, J.A., “El capítulo IX de la Guía de Precios de Transferencia: reestructuraciones empresariales”, en *Cuadernos de formación*, vol. 11/2010, Ed. IEF, Madrid 2010, pp. 133-143.
- FIELD, T.S., “Lyons: Use of Secret Comparables Threatens Competent Authority”, en *Tax Notes* 1358, vol. 86, nº 10, EE.UU. 2000.
- FISZER, J., “Poland”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 54-55.
- FLICK, H., WASSERMEYER F., BECKER, H., *Kommentar zum Aussensteuergesetz*, Ed. Verlag Dr. Otto Schmidt, KG, Köln, 3, Aufalge, 1980.
- FLEISCHMANN, F., HALL, J.M., PYKE, D.F., “Smart Pricing: Linking Pricing Decisions with Operational Insights”, en *Sloan Management Review*, vol. 45, nº2, Ed. Massachusetts Institute of Technology, 2004.
- FLORINDO GIJÓN, F., “El Código de Conducta sobre la Fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de control de las ayudas estatales”, en *Crónica Tributaria*, nº 109/2003, Ed. IEF, Ministerio de Hacienda, Madrid 2003, pp. 101-118.
- FOLEY, S., SMITH, T.R., y FRANCISCO, V., “Tax versus Customs Arm’s Length Pricing”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, abril 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 1-6.
- FONTÁN, P., y FULLAT, O., *Ética y Moral politeia*, Ed. Vicens-vives, Barcelona 1991.
- FORGIONE, A., “Clicks and Mortar: Taxing Multinational Business Profits in the Digital Age”, *Seattle University Law Review*, Vol 26, EE.UU. 2003 pp. 719–779.
- FORTIER, S., y KLOPFER, J., “Transfer Pricing Considerations Relating to Mergers & Acquisitions”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, noviembre 2006, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 1-5.
- FRAILE, A., “El futuro de las marcas de lujo”, en *Monográfico: Cómo adaptarse a las nuevas tendencias de consumo*, nº 239, febrero de 2003, Ed. APD, Madrid 2009.
- FRANCESCUCCI, D.L.P., “The Arm’s Length Principle and Group Dynamics – Part 1: The Conceptual Shortcomings”, en *International Transfer Pricing Journal* Marzo/Abril 2004, Ed. IBFD, Ámsterdam 2008, pp. 55–75.
- FRANCESCUCCI, D.L.P., “The Arm’s-Length Principle and Group Dynamics – Part 2: Solutions to Conceptual Shortcomings”, en *International Transfer Pricing Journal*, Noviembre/Diciembre 2004, Ed. IBFD, Ámsterdam 2004, pp. 235–246;
- FRICKÉ, M., *Logic and the Organization of Information*, Ed. Springer, Nueva York, 2012.
- FRIEDLOB, G.T., SCHLEIFER, L.L.F., y PLEWA, F.J., *Essentials of Corporate Performance Measurement*, Ed. Wiley, Nueva York 2002.
- FRIEDEN, J.A., “Invested, Interest: The Politics of National Economic Policies in a World of Global Finance”, en *International Organization*, vol. 45, nº 4, Ed. Cambridge University Press 1991, pp. 425-451.
- FRIEDEN, J.A., y ROGOWSKI, R., “The Impact of the International Political Economy on National Policies: An Overview”, en KEOHANE, R.O., y MILNER, H.V., *Internationalization and Domestic Politics*, Ed. Cambridge University Press 1996.
- FRIEDMAN, D.D., *Teoría de los precios*, Ed. Eurolex, Madrid 1995.

- FRIDMAN, M., FRIDMAN, R., *Libertad de elegir*, Ed. Fundación FAES, 2008.
- FRIS, P., “Dealing with Arm’s Length and Comparability in the Years 2000”, en *International Transfer Pricing Journal*, Noviembre/Diciembre 2003, Ed. IBFD, Ámsterdam 2003, pp. 194–201.
- FRIS, P., y GONNET, S., “A European view on Transfer Pricing after Glaxo”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, noviembre 2006, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 1-9.
- FRIS, P., y GONNET, S., “The State of the Art in Comparability for Transfer Pricing”, en *International Transfer Pricing Journal*, marzo abril 2010, IBFD, Ámsterdam 2010, pp. 99 – 106.
- FRIS, P., LÉNIK, J.S., “How Transfer Pricing Can Create Value”, en *International Tax Review*, nº 32, Ed. Euromoney, Londres 2007.
- FUENTES, M., “El contrato de «cash pooling»”, en *Revista de Derecho Mercantil*, nº 291, enero- marzo 2014, Ed. Thomson, Pamplona 2014, pp. 233-266.
- FUGEMANN, H., VOEGELE, A., “Tax-Effective IP Management: Brand Valuation”, en *International Tax Review*, vol. 21, nº 10, diciembre 2010/enero 2011, Ed. Euromoney, Londres 2011, pp. 75-76.
- GALLEGO GARCÍA, J.M., GARCÍA FERNÁNDEZ, D., MORA, C., “Estrategias comerciales y Pricing en tiempos de crisis”, en *Monográfico productividad laboral y reducción del absentismo*, Ed. APD, nº 241, abril 2009, Madrid 2009.
- GALLO, M.A., “La empresa familiar: fortalezas y trampas”, en GARRIDO DE PALMA, V.M., *La empresa familiar ante el Derecho. El empresario individual y la sociedad de carácter familiar*, Ed. Civitas, Madrid 1995.
- GALGINAITIS, S.R., y ABAD, L.A., “Transfer pricing, customs, and year-end adjustments”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, vol. 10, nº 2, febrero 2009, EE.UU. 2009, pp. 8-11.
- GAMMIE, M., “Corporate Tax in Europe – Paths to a Solution”, en *British Tax Review* 4, Reino Unido 2001, pp. 233–249.
- GANDHI, S., y KANE, V., “Transfer Pricing Rules and Practices in India”, en *Tax Management Transfer Pricing, Special Report*, vol. 15, nº 24, 18 de abril de 2007, pp. 3-49.
- GANDHI, S., “Transfer Pricing in India”, en *International Tax Review*, 4 de noviembre de 2007, Ed. Euromoney, Londres 2007.
- GARCÍA DE ENTERRÍA, J., “Los efectos de la declaración de nulidad de los acuerdos sociales”, en *Revista de Derecho Mercantil*, nº 290, octubre – diciembre 2013, Ed. Thomson, Pamplona 2013, pp. 141-169.
- GARCÍA-HERRERA BLANCO, C., *Precios de transferencia y otras operaciones vinculadas en el Impuesto sobre Sociedades*, Ed. IEF, Madrid 2001.
- GARCÍA-HERRERA BLANCO, C., “Aspectos procedimentales de las operaciones vinculadas del Impuesto sobre Sociedades: Análisis del Art. 15 del reglamento”, en *Crónica Tributaria*, nº 101/2001, Ed. IEF, Madrid 2001, pp. 73-85.
- GARCÍA NOVOA, C., “La imposibilidad de sancionar el incumplimiento de obligaciones de documentación en operaciones vinculadas en tanto no exista desarrollo reglamentario”, en *Quincena Fiscal*, nº 8, abril 2008, Ed. Thomson Aranzadi, Navarra 2008.

- GARCÍA NOVOA, C., *El concepto de tributo*, Ed. Marcial Pons, Argentina 2012.
- GARCÍA NOVOA, C., “Los derechos y garantías del contribuyente en el marco de la internacionalización del Derecho tributario”, en *Revista tributaria*, nº 231, Ed. Instituto Uruguayo de Estudios Tributarios, Uruguay 2012, pp. 933-957.
- GARCÍA NOVOA, C., “Aspectos fiscales de la interposición de sociedades y de la retribución de los socios”, en *Papers AEDAF*, mayo 2013, nº 10, Ed. AEDAF, Madrid 2013, pp. 9-41.
- GARCÍA NOVOA, C., “Algunas consideraciones sobre la codificación en materia tributaria”, en *Revista jurídica da Universidade de Santiago de Compostela*, Nº Extra 1, 2013, pp. 139-173.
- GARCÍA-OLÍAS JIMÉNEZ, C., “Situación actual de la fiscalidad en el pago de dividendos, intereses y cánones tras la adhesión de los nuevos Estados miembros a la Unión Europea. Especial referencia a los casos de Malta y Chipre”, en *Actualidad Jurídica Uría & Menéndez*, nº 10, Madrid 2005, pp. 21-31.
- GARCÍA PRATS, F.A., “Las medidas tributarias anti-abuso y el Derecho Comunitario”, en SERRANO ANTÓN, F.A., SOLER ROCH, M.T., *Las medidas anti-abuso en la normativa interna española y en los convenios para evitar la doble imposición internacional y su compatibilidad con el Derecho Comunitario*. Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 2002.
- GARCÍA PRATS, F.A., “Cláusulas antielusión en el Impuesto sobre Sociedades: los precios de transferencia”, AA.VV., *La Lucha contra el fraude fiscal. Estrategias nacionales y comunitarias*. Ed. Atelier, Barcelona 2008.
- GARCÍA PRATS, F.A., “Los precios de transferencia: su tratamiento tributario desde una perspectiva europea”, en *Documentos de Trabajo*, Doc. nº 9/05 Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 2005.
- GARCÍA PRATS, F.A., “Los Precios de Transferencia su tratamiento tributario desde una perspectiva europea”, en *Crónica Tributaria* 117, 2005, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 2005.
- GARCÍA RODRÍGUEZ, J.M., “Tax Shelters y fraude: detección y control de la planificación fiscal abusiva. Análisis de la experiencia estadounidense”, en *Crónica Tributaria*, nº 140/2011, Ed. IEF, Madrid 2011, pp. 115-166.
- GARCÍA-ROZADO GONZÁLEZ, B., *Las claves de la Reforma del Impuesto sobre Sociedades*, Ed. CISS, Madrid 2007.
- GARCÍA RUBIO, E., en *El Reglamento de Gestión e Inspección de los Tributos comentado*, Coord. DELGADO PACHECO, A., Ed. La Ley, Madrid 2011.
- GARCÍA BENAÚ, M.A., *Los precios internos de transferencia*, Instituto de Planificación Contable, Ed. MEH, Madrid 1986.
- GARCÍA DE LA MORA, L., y MARTÍNEZ LAGO, M.A., “La sanción de las infracciones tributarias y su graduación: Arts. 82 a 88”, en *Comentarios a la Ley General Tributaria y líneas para su reforma: libro-homenaje al profesor Dr. Fernando Sáinz de Bujanda*, Vol. 2, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, IEF, Madrid 1991, pp. 1211-1266.
- GARCÍA VIÑUELA E., *La economía de los Impuestos*, Ed. Minerva, Madrid 2003.

- GARCÍA Y GARCÍA SÁNCHEZ BLANCO, J.L., “Un ejemplo práctico de Marketing Turístico”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión comercial y empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 15, octubre 1974 – enero 1975, Ed. ESIC, Madrid 1975, pp. 73-106.
- GARRET, G., y LANGE, P., “Internationalization, Institutions, and Political Change”, en *International Organization*, vol. 49, nº 4, Ed. Cambridge University Press 1995, pp. 627-655.
- GARRIDO, R., “Diferentes reacciones ante la crisis”, en *Cómo adaptarse a las nuevas tendencias de consumo*, monográfico, nº 239, febrero de 2009, Ed. APD, Madrid 2009.
- GASTALVER TRUJILLO, R., y UCEDA, A., “Transfer pricing and customs in Spain: customs value or market value?”, en *Tax Planning International Indirect Taxes*, 3 de agosto de 2011, Ed. BNA EE.UU. 2011, pp. 4-6.
- GASTON, J.F., y SMITH, W.J.J., *Border Taxes and International Economic Competition*, Ed. National Industrial Conference Board Inc., Nueva York 1969.
- GAUGHAN, P.A., *Mergers, acquisitions, and corporate restructuring*, Ed. Wiley, Nueva York 2011.
- GAY, J.M., “Patrimonio neto: un concepto clave ante las vicisitudes empresariales”, en *Observatorio contable y financiero*, nº 14, septiembre 2007, Madrid 2007.
- GELIN, S., y BOULANGER, A., “Transfer Pricing Developments in France”, en *Global Transfer Pricing Update, Tax Notes International*, vol. 25, nº 4, EE.UU. 2002.
- GILL, G., “Intercompany Loan Guarantees- Pricing Approaches and the Looming Wave of Controversy”, en *Tax Management*, vol. 16, nº 13, 1 de noviembre de 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 532-537.
- GILL, S., “Intangibles and Transfer Pricing: The Perils Faced by Multinationals in India”, en *International Transfer Pricing Journal* 2011, Vol 18, nº 1, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011.
- GIMBERT, X., *El enfoque estratégico de la empresa*, Ed. Deusto, Barcelona 2006.
- GLAIZE, A., BILLIAERT, F., “Cross-Border Transfer of Cash Pooling Activities”, en *Practical European Tax Strategies*, vol. 13, nº 11, noviembre 2011, Ed. Thomson Reuters, EE.UU. 2011, pp. 6-7.
- GÓMEZ CABRERA, C., *La discrecionalidad de la Administración tributaria: su especial incidencia en el procedimiento de la Inspección*, Ed. McGraw-Hill, Madrid 1998.
- GÓMEZ, F., ENCISO, M., EMALDI, A., (Eds.), *Globalización y Derecho*, Ed. Deusto, Bilbao 2013.
- GÓMEZ JIMÉNEZ, I.L., “Un análisis sobre el enfoque autorizado de la OCDE para la atribución de beneficios a los establecimientos permanentes”, en *Documentos* nº 25, 2008, Ed. IEF, Madrid 2008, pp. 1-29.
- GONNET, S., y FRIS, P., “Contribution Analyses under the Profit Split Method”, en *Intellectual Property*, 31 diciembre de 2007, Ed. BNA Inc. EE.UU. 2007.
- GONNET, S., STARKOV, V., MAITRA, M., “Comparability adjustments...”, en *Transfer Pricing International Journal*, nº especial abril 2014 Ed. Bloomberg BNA, EE.UU. 2014, pp. 4 – 12.
- GONZÁLEZ-BÉNDIKSEN, J., “Introducción al estudio de los Precios de Transferencia”, en AA.VV., *Precios de Transferencia en Venezuela. Una Visión Global*, Libro homenaje X Aniversario, Ed. Asociación Venezolana de Derecho Financiero, Caracas 2004, pp. 15-42.

- GONZÁLEZ-CUÉLLAR SERRANO, M.A., “Los acuerdos previos sobre precios de transferencia”, en *Revista Española de Derecho Financiero*, nº 101-104, Ed. Civitas, Madrid 1999, pp. 443-468.
- GONZÁLEZ DE FRUTOS, U., *La empresa ante el euro*, Ed. Fundación Confemetal, Madrid 1999.
- GONZÁLEZ DE FRUTOS, U., “La relación cooperativa”, en *Crónica tributaria*, nº 134, Ed. Ministerio de Hacienda, IEF, Madrid 2010, pp. 65-96.
- GONZÁLEZ DE FRUTOS, U., “La expansión y control del fenómeno de los Tax shelters en Estados Unidos”, en *Documentos*, nº 19/06, Ed. Ministerio de Hacienda, IEF, Madrid 2006.
- GONZÁLEZ DE FRUTOS, U., “Fiscalidad y desarrollo: cómo los países en desarrollo necesitan de un sistema tributario moderno y eficaz, y qué pueden hacer los países desarrollados para apoyarlos”, en *Revista de contabilidad y tributación: Comentarios, casos prácticos*, nº 322, 2010, Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid 2010, pp. 57-68. Disponible en internet, http://www.revistasice.com/cachepdf/BICE_2996_21-30_83A5D158290D682595DDBAFE512F77AF.pdf.
- GONZÁLEZ DE FRUTOS, U., “La gobernanza fiscal y la Presidencia de la UE 2010 memoria de las actuaciones de la Agencia Tributaria relacionadas con la presidencia”, en *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, nº 2996, 2010, Ed. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid 2010, pp. 21-29.
- GONZÁLEZ GARCÍA, A., “El ajuste secundario en operaciones entre empresas del grupo y partes vinculadas”, en *Contabilidad y Tributación*, nº 323, febrero de 2010, Ed. CEF, Madrid 2010, pp. 187-202.
- GONZÁLEZ GARCÍA E., *El Fraude a la Ley Tributaria en la jurisprudencia*, Ed. Aranzadi, Navarra 2001.
- GONZÁLEZ GONZÁLEZ, J.M., (Coord.) *Las operaciones vinculadas. Análisis contable y fiscal*, Ed. CISS, Madrid 2009.
- GONZÁLEZ HERNÁNDEZ D., y GONZÁLEZ HERNÁNDEZ, R., “El comercio de derechos de emisión y sus implicaciones jurídicas y económicas”, en *Anuario Jurídico y Económico Escorialense*, vol. XLVII, Madrid 2014, pp. 285-298.
- GONZÁLEZ SÁNCHEZ, M., “La propuesta de Directiva contable: coste histórico vs. valor razonable”, en *Revista Mercantil & Contable*, nº 4, enero de 2001, Ed. Francis Lefebvre, Madrid 2001, pp. 1 a 17.
- GONZÁLO, J.A., y TUA, J., *Introducción a la contabilidad internacional*, Ed. Instituto de Planificación Contable, Madrid 1988.
- GOROSQUIETA, J., *Ética de la empresa, teoría y casos prácticos*, Ed. Mensajero, Bilbao, 1995.
- GOTA LOSADA, A., *Tratado del Impuesto sobre Sociedades*, Ed. Banco Exterior de España, Madrid 1988.
- GOULD, J.R., “Internal Pricing in Firms When There are Costs of Using an Outside Market”, en *The Journal of Business*, vol. 37, nº 1, Ed. The University of Chicago Press, enero 1964.
- GOUTHIERE, B., “Key Practical Issues in Eliminating the Double Taxation of Business Income”, en *Bulletin for International Taxation* 2011, Vol 65, No 4/5, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011.

- GRANWELL, A., y MCGONIGLE, S., “US Tax Shelters: A UK Reprise”, en *British Tax Review* 2006, nº 2, Reino Unido 2006, pp. 170–208.
- GROCOTT, J., “Transfer Pricing Brings Russia onto World Stage”, en *International Tax Review*, vol. 19, nº 11, diciembre/enero 2009, Ed. Euromoney, Londres 2009, pp. 20-21.
- GROVÉ, M., “South Africa”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, abril 2006, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 59-61.
- GUARNIZO, J.V., “El análisis financiero y las decisiones financieras”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 20, mayo-agosto 1976, Ed. ESIC, Madrid 1976, pp. 121-135.
- GUARNIZO, J.V., “La valoración de Empresas”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 23, mayo-agosto 1977, Ed. ESIC, Madrid 1977, pp. 177-199.
- GUÐMUNDSSON, A. K., “Lost in Transfer Pricing: The Pitfalls of EU Transfer Pricing Documentation”, en *International Transfer Pricing Journal*, enero/febrero 2009, Ed. IBFD, Ámsterdam 2009, pp. 2-28.
- GUERRA BELLO, G., “Inversión internacional y sistema tributario. Apuntes sobre los precios de transferencia entre partes relacionadas como estrategia fiscal”, en *Revista Estudios Socio-Jurídicos*, vol. 8, nº. 2, 2006, Ed. Universidad del Rosario, Colombia 2006.
- GUERRAS MARTÍN, L.A., “Problemas organizativos en el proceso de dirección estratégica”, en *Universia Business Review, Actualidad Económica*, primer trimestre de 2004, Madrid 2004.
- GUERREIRO, R., “Um modelo de sistema de informação contábil para mençuração do desempenho económico dos actividades empresariais”, en *Cadernos de Estudos do Fipecafi*, nº 4, Brasil, marzo 1992.
- GUITART, J., “Tres acciones para vender más y mejor”, en *Revista de la Asociación para el progreso de la Dirección*, nº 250, febrero de 2010, Madrid 2010.
- GÜNTHER MEISSNER, H., “Análisis de los grupos de presión que caracterizan la situación actual en el comercio internacional”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 22, enero-abril 1977, Ed. ESIC, Madrid 1977, pp. 5-14.
- GURRIA, A., “Sistemas fiscales, efectivos, eficaces y justos”, en *Política Exterior*, septiembre / octubre 2013, Vol. XXVII, nº 155, Madrid 2013, pp. 118-125.
- GUTIÉRREZ LOUSA, M., y RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A., “La reforma de la fiscalidad de los precios de transferencia”, en *Partida Doble*, nº 186, marzo 2007, Ed. Wolters Kluwer Empresas, Madrid 2007, pp. 22 a 39.
- GUTIÉRREZ LOUSA, M., y RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A., “Los precios de transferencia tras la reforma realizada por la Ley 36/2006 de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal”, en *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, nº 2917, Ed. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid 2007.
- GUZMÁN CUEVAS, J., “El rol de la ética en la ciencia económica”, en *Ética y Economía*, junio 2005, nº 823, Ed. ICE, Madrid 2005, pp. 11-27.

- GRABSKI, S.V., “Transfer pricing in complex organizations: a review and integration of recent empirical and analytical research”, en *Journal of Accounting Literature*, nº 4, primavera 1985, EE.UU. 1985.
- GRAS BALAGUER, C., y DE NAVASQUÈS PÉREZ, B., “Las operaciones vinculadas y los precios de transferencia”, en *Cuadernos de formación*, nº 11/2010, Ed. IEF, Madrid 2010.
- GRONDONA, V., “El uso del sentido común”, en *Cinco Días* 29 de diciembre de 2006, Madrid 2006.
- GRUENDEL, K., OKAWARA, K., y CAMPBELL, M., “Japan - Japanese transfer pricing regulations and administration”, en *Supplement – Asia Transfer Pricing, International Tax Review*, 1 de octubre 2005, Ed. Euromoney, Londres 2005.
- GRÜMMER, D., KIERSPEL, A., HOLTHAUS, J., *Steuer Seminar. Internationales Steuerrecht: 123 praktische Fälle*, Ed. Efv Erich Fleischer, Alemania 2011.
- HAMAEEKERS, H.M.A., *Precios de transferencia. Historia, evolución y perspectivas*, Ed. IBFD, Ámsterdam 2001.
- HAMAEEKERS, H.M.A., “Income Allocation in the 21st Century: The End of Transfer Pricing? Introductory Speech”, en *International Transfer Pricing Journal*, mayo/junio 2005, Ed. IBFD, Ámsterdam 2005, pp. 95–102.
- HAMMER, R., “Will the Arm’s Length Standard Stand the Test of Time? The Spectre of Apportionment”, en ALPERT, y K VAN RAAD Ed. *Essays on International Taxation*, Kluwer Law International, Holanda 1993.
- HAMMER, R., “Attribution of Profits to a Permanent Establishment: A Continuing Saga”, *Tax Management International*, Vol 33, No 10, Ed. BNA EE.UU. 2004.
- HARET, F., “Presunciones y precio de transferencia. Estudio sobre la constitucionalidad de los métodos de precio de transferencia establecidos en los arts. 18 a 24 de la ley nº 9.430/96, de Brasil”, en *Crónica Tributaria* nº 136/2010, Ed. IEF, Madrid 2010, pp. 127-136.
- HARTMAN, L.P., DESJARDINS, J., ESPINOZA, F.A., *Ética en los negocios*, Ed. McGrawHill, México 2011.
- HAUSER, H., “European Union Lobbying Post-Lisbon: An Economic Analysis”, en *Berkeley Journal of International Law*, vol. 29, nº 2, EE.UU. 2011, pp. 680-709.
- HAYEK, F. A., "The Use of Knowledge in Society", en *American Economic Review* XXXV, Nº. 4. pp. 519-530. Ed. American Economic Association, EE.UU. 1945.
- HE, W., *Paths toward the Modern Fiscal State*, Ed. Harvard University Press, EE.UU. 2013.
- HEATH, M., y BALKUS, P., “Transfer Pricing Practice in an Era of Recession”, estudio comparativo, en *International Transfer Pricing Journal*, noviembre/diciembre 2009, Ed. IBFD, Ámsterdam 2009, pp. 411-418.
- HEIMERT, A.M., y JOHNSON, M., (Ed.) *Guide to International Transfer Pricing, Law, Tax Planning and Compliance Strategies*, Ed. Wolters Kuwer, Holanda, 2012.
- HEINRICH, R., y BADER, W., “New German Transfer Pricing Documentation Rules”, en *TPI Transfer Pricing*, julio 2003, Ed. BNA, EE.UU. 2003, pp. 1-18.

- HELLERSTEIN, W., “Income Allocation in the 21st Century: The End of Transfer Pricing? The Case for Formulary Apportionment”, en *International Transfer Pricing Journal*, Mayo/Junio 2005, Ed. IBFD, Ámsterdam 2005, pp. 103–111.
- HELMINEN, M., *Finnish International Taxation*, Ed. WSOY, Helsinki 2005.
- HENDERSON V., y HOBSON, D., “Utility Indifference Pricing: An Overview”, en CARMONA, R., *Indifference pricing, theory and applications*, Ed. Princeton University Press, EE.UU. 2009.
- HENLÉ, C., y SERGIEL-BHARDWAJ, A., “Luxembourg Transfer Pricing: A Step Forward”, en *International Tax Journal*, mayo-junio 2011, EE.UU. 2011, pp. 27-55.
- HENSEL, A., *Derecho Tributario*, Ed. Marcial Pons, Madrid 2005.
- HENSHALL, J., “Supply chain restructuring: IP transfer pricing and taxation”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, nº 5/08, Ed. BNA, EE.UU. 2008, pp. 1-4.
- HENSHALL, J., *Global Transfer Pricing: Principles and Practice*, Ed. Bloomsbury Professional, Reino Unido 2013.
- HENSHALL, J., y BARRY, A., “He who calls the tune should pay the piper...The importance of relative bargaining position in determining UK transfer prices”, en *Transfer Pricing International Journal*, 14 de junio de 2011, Ed. BNA EE.UU. 2011.
- HERMOSÍN, M., *Procedimiento sancionador tributario*, Ed. Thomson Aranzadi, Pamplona 2008.
- HERNÁNDEZ VÁZQUEZ, O., y JUSTO ALONSO, A., “Precios de transferencia”, en *Cuadernos de formación*, Vol. 15/2012, Ed. IEF, Madrid 2012, pp. 51-63.
- HERR, T., y JAIN, A., “Using Simulation Tools to Establish Transfer Pricing Policies”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, Vol. 16, nº 14, 15 de noviembre de 2007, Ed. BNA EE.UU. 2007, pp. 562-567.
- HERRERA MOLINA, P.M., *Convenios de doble imposición y Derecho Comunitario*, Ed. IEF, Madrid 2009.
- HERRERO MALLOL, C., *Precios de transferencia internacionales*, Ed. Aranzadi, Navarra 1999.
- HIGINBOTHAM, H.N., y HARSHBARGER, S.L., “Using Credit Default Swaps to Price Intercompany Loan Guarantees”, en *Economics and Transfer Pricing: North American Update*, otoño 2008. Ed. NERA, EE.UU 2008.
- HIGINBOTHAM, H.N., HARSBARGER, S.L., WITT, W., “The New Temporary Cost Sharing Regulations: What Needs to be Done?”, en *Economics and Transfer Pricing: North American Update*, primavera 2009, Ed. NERA, primavera 2009, EE.UU. 2009.
- HIGINBOTHAM, H.N., HARSHBARGER, S.L., y WITT, W., “Special Case: Charging Royalties to Newly Acquired Businesses”, en *Economics and Transfer Pricing: North American Update*, invierno 2009, Ed. NERA, EE.UU. 2009.
- HILL, C.W.L., *Negocios internacionales. Competencia en el mercado internacional*, Ed. McGraw-Hill, México 2011.

- HILL, D.C., “Canada: Customs Valuation for Duty Purposes and Transfer Pricing Methodologies for Tax Purposes”, en *Tax Planning International Review*, vol. 33, nº 6, 1 de noviembre de 2006, Ed. BNA, EE.UU. 2006, p. 16.
- HILLMAN, G., “Transfer Pricing”, en *The OFC Report 2007*, Ed. Campden Londres, Reino Unido 2007.
- HIRSHLEIFER, J., “On the economics of Transfer Pricing”, en *The Journal of Business*, vol. 29, nº 3, The University of Chicago Press, julio 1956.
- HIRSHLEIFER, J., “Economics of the Divisionalized Firm”, en *The Journal of Business*, vol. 30, nº. 2, Ed. The University of Chicago Press, abril 1957.
- HIX, S., HOYLAND, B., *The political system of the European Union*, Ed. Palgrave Macmillan, Reino Unido 2011.
- HOCK, D., *El nacimiento de la era caárdica*, Ed. Granica, Barcelona 2001.
- HOI KI HO, D., “An Empirical Study of International Transfer Pricing by Multinationals in the People’s Republic of China”, en *International Tax Journal*, septiembre-octubre 2009, EE.UU. 2009, pp. 47-53.
- HOPKINS, M., *The Planetary Bargain: Corporate Social Responsibility comes of Age*. Ed. Macmillan Press Ltd., Londres 1999.
- HOPPE, H.H., *Economía y Ética de la propiedad privada*, Ed. INNISFREE, Madrid 2013.
- HORNGREN, C.T., DATAR, S.M., y FOSTER, G., *Contabilidad de costos, un enfoque gerencial*, 12ª ed. Pearson educación, México 2007.
- HORNGREN, C.T., SUNDEM, G.L., y STRATTON, W.O., *Introducción a la contabilidad administrativa*, 11ª Ed. Pearson Educación, México 2001.
- HORROCKS, V., “Transfer Pricing Practice in an Era of Recession”, estudio comparativo, en *International Transfer Pricing Journal*, noviembre/diciembre 2009, Ed. IBFD, Ámsterdam 2009, pp. 436-439.
- HORST, T., “Employee Stock Options and the Xilinx Case”, en *Tax notes international*, Vol. 55, nº 10, 7 de septiembre de 2009, Ed. Tax Analyst. EE.UU. 2009, pp. 849 – 862.
- HORTALÁ, J., SOLER, R., y MOLLERA, N., “Court Case on Documentation Requirements”, en *International Transfer Pricing Journal*, septiembre/octubre 2008, Ed. IBFD, Ámsterdam 2008, pp. 233-235.
- HOYLE, J.B., SCHAEFER, T., DOUPNIK, T., *Advanced Accounting*, 12 Ed. McGraw Hill, EE.UU. 2014.
- HUIBREGTSE, S., ANDERSEN, P., MASON, C., SINFALAM, S., “Transfer pricing software: a market perspective”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, vol. 10, nº 2, febrero 2009, EE.UU. 2009, pp. 24-26.
- HUESCA BOADILLA, R., “La comprobación del valor normal de mercado de las operaciones vinculadas”, en *Noticias de la Unión Europea*, nº 295, Ed. La Ley, Madrid 2009, pp. 107-126.
- HUGHES, D., ‘The Determination of UK Corporate Residence: *LaerstateBV*’, *European Taxation* 2010, Vol 50, No 2/3, 19 de enero de 2010. Ed. IBFD, Ámsterdam, 2010.
- HUIDORO Y ARREBA, M.L., “El reto de los precios de la electricidad”, en *Revista Asociación para el progreso de la dirección*, nº 236, noviembre de 2008, Madrid 2008.

- HURTADO GONZÁLEZ, J.F., “Límites temporales a la potestad de obtención de información tributaria”, en *Revista Española de Derecho Financiero*, nº 101-104, Ed. Civitas, Madrid 1999, pp. 491-517.
- HURWICK, L., y REITER, S., *Designing Economic Mechanisms*, Ed. Cambridge, Nueva York 2008.
- IGLESIAS SUÁREZ, A., LAGOS RODRÍGUEZ, M.G., GARCÍA NICOLÁS, C., DEL ÁLAMO CARRILLO, R., “Familia y Fiscalidad en España, cuestiones pendientes”, en *Doc. Nº 17/09 Instituto de Estudios Fiscales*, Madrid 2009.
- IKEYA, M., y FUKUNAGA, K., “Application of Statistical Methods in Compliance with Transfer Pricing Rules in Japan”, en *Economics and Transfer Pricing: Asia Update*, verano 2009, Ed. NERA Consulting Group, Estados Unidos 2009.
- ILLANES, S., “Chile”, en *Tax Planning International Special Report*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, p. 24.
- INGRAM, J.C., DUNN, R.M., *Economía Internacional*, Ed. LIMUSA, México 1999.
- ISAAK, R.A., *The Globalization Gap*, Ed. Prentice Hall, EE.UU. 2005.
- JAIME CASTILLO, A.M., SÁEZ LOZANO, J.L., “Redistributive conflicts and preferences for tax schemes in Europe”, en *Papeles de Trabajo*, del IEF, nº 11/2010.
- JAMES, S., y NOBES, C., *The Economics of Taxation*, 8ª Ed. Fiscal Publications, Birmingham 2008.
- JANSSEN, C., “IAS 12 needs methodical approach”, en *International Tax Review*, marzo 2009, Ed. Euromoney, Londres 2012, pp. 41-43.
- JOHNSTON, A., “The explosion of tax risk”, en *International Tax Review*, noviembre 2006, Ed. Euromoney, Londres 2006, pp. 24 26.
- JORDAN, J., “The OECD’s Call for an End to Corrosive Facilitation Payments and the International Focus on the Facilitation Payments Exception under the Foreign Corrupt Practices Act”, en *University of Pennsylvania Journal of Business Law*, vol. 13, nº 4, EE.UU. verano 2011, pp. 881-926.
- JOSEPH, A., “International Financial Reporting Standards and Thin Capitalization”, en *International Transfer Pricing Journal*, Septiembre/Octubre 2005, Ed. IBFD, Ámsterdam 2005, pp 217–223.
- JOSEPH, A., “Australia – Increasing Role of Advance Pricing Agreements”, en *International Transfer Pricing Journal* 2011, vol. 18, nº 4, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011.
- JOYNER, M., *The Irresistible Offer*, Ed. Wiley, Nueva Jersey, 2005.
- JOYNER, M., *The Great Formula*, Ed. Wiley, Nueva Jersey, 2006.
- JUEZ MARTEL, P., y MARTÍN MOLINA, P.B., *Manual de contabilidad para juristas*, Ed. La Ley, Madrid 2007.
- JÜTTNER, S., *Übertragung einer Kapitalgesellschaft aus steuerlicher Sicht: Ein steuerlicher Vorteilhaftigkeitsvergleich zwischen Share Deal und Asset Deal*, Ed. Gabler, Alemania 2010.
- KAPLAN, R., *Advanced Management Accounting*, Ed. Prentice Hall, Upper Saddle River, N.J. 1982.
- KAPLAN, R., WEISS, D., DESHEH, E., “Transfer Pricing with ABC”, en *Management Accounting*, EE.UU. mayo de 1997.
- KASH, R., *La nueva ley de la demanda y de la oferta*, Ed. Urano, Empresa Activa, Barcelona 2006.
- KEAT, P.G., y YOUNG, P.K.Y., *Economía de la Empresa*, Ed. Prentice Hall, México 2004.

- KEEGAN, D.P., HOWARD, P.D., “Focus on Industry: Making Transfer Pricing Work for Services”, en *Journal of Accountancy*, marzo 1988, EE.UU. 1988, pp. 96-103.
- KELLERMANN, C., RIXEN, T., y UHL, S., “Europeanizing Corporate Taxation to Regain National Tax Policy Autonomy”, en *International Policy Analysis*, Ed. Friedrich Ebert Stiftung, julio 2007, pp. 1-3. Disponible en la red: <http://library.fes.de/pdf-files/id/04760.pdf>.
- KERGOS, Y., y MONSENEGRO, J., “French documentation-hammer to fall?”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, mayo 2008, Ed. BNA International, EE.UU. 2008.
- KERN, J.R., *II Seminario Internacional sobre Precios de Transferencia: Precios de Transferencia Marcas y Patentes*, 6 de diciembre de 2002, Universidad Austral, Argentina 2002.
- KHAGRAM, S., FUNG, A., RENZIO, P., *Open Budgets: The Political Economy of Transparency, Participation, and Accountability*, Ed. Brookings Institution Press, EE.UU. 2013.
- KHERMOUCH, G., BRADY, D., HOLMES, S., IHLWAN, M., KRIPALANI, M., PICARD, J., “Brands in an age of Anti-Americanism”, en *Business Week*, 4 de agosto de 2004, EE.UU. 2004.
- KING, E., *Transfer Pricing and Corporate Taxation*, Ed. Springer, EE.UU. 2009.
- KING, K., “The Valuation and Exploitation of Intangible Assets”, en *Journal of Intellectual Property Rights*, Vol. 7, mayo 2002, Ed. Niscair, Nueva Delhi, India 2002, pp. 245-248.
- KIRAN, Y.V., GIAFREDA, R., “A dynamic pricing method for efficient radio resource management in wireless access networks”, en *IEEE International Conference on Communications 2011*, Art. n° 5962681, Kyoto, junio 2011.
- KIRBY, M., “The History, Achievement and Future of the 1980 OECD Guidelines on Privacy”, en *Journal of Law, Information and Science*, vol. 20, n° 2, 2009/2010, pp. 1-14.
- KIRCHLER, E., *The Economic Psychology of Tax Behaviour*, Ed. Cambridge University Press, Reino Unido 2007.
- KITA, M.H., “It's Not You, It's Me: An Analysis of the United States' Failure to Uphold its Commitment to OECD Guidelines for Multination Enterprises in Spite of No Other Reliable Alternatives”, en *Penn State International Law Review*, vol. 29, n° 1, verano 2010, EE.UU. 2010, pp. 359-384.
- KLEUTGENS, I., KÖHLER, S., “U.S. –Germany—FATCA –Tax Risks for U.S. Investments: The German Perspective”, en *WTE Practical European Tax Strategies*, Ed. Thomson Reuters, octubre 2011, vol. 13, n° 10. EE.UU. 2011, pp. 3-5.
- KONSTAM, E.M., *The Law of Income Tax*, 12ª Ed. Stevens & Sons, Ltd. Sweet & Maxwell, Ltd. Londres 1952.
- KOTARBA, C.J., “Better than the Best: Transfer Pricing Methodology in the Wake of Roche”, en *Columbia Journal of Transnational Law*, vol. 48, n° 1, EE.UU. 2009, pp. 140-173.
- KOTLER, P., *Los 10 pecados capitales del Marketing, indicios y soluciones*, Ed. Gestión 2000, Barcelona 2005.
- KRUGMAN, P.R., “What price fairness?”, en *New York Times*, 4 de octubre de 2000.
- KRUGMAN, P.R., WELLS, R., *Introducción a la Macroeconomía*, Ed. Reverté, Barcelona 2007.
- KRUGMAN P.R., WELLS R., OLNEY M.L., *Fundamentos de Economía*, Ed. Reverté, Barcelona 2008.

- LABRADOR, J., y CORONADO, L., “1998 Mexican Tax Reform Includes Authorization of Secret Comparables, in Transfer Pricing”, en *Journal of International Taxation*, vol. 9, nº 5, Ed. Thomson Reuters, EE.UU. 1998.
- LACALLE, D., *Nosotros, los mercados. Qué son, cómo funcionan y por qué resultan imprescindibles*. Ed. Deusto, Barcelona, 2013.
- LACRUZ VERDEJO, J.L., *Derecho Civil, Parte general: Persona jurídica*, Zaragoza 1974.
- LAFFONT, J.J., y TIROLE, J., *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, Ed. MIT Press, EE.UU. 1993.
- LAFFONT, J.J., y TIROLE, J., *Competition in Telecommunications*, Ed. MIT Press, EE.UU. 1999.
- LAMANA, J.L., “Marketing de servicios”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 13, febrero-mayo 1974, Ed. ESIC, Madrid 1976, pp. 167-178.
- LAMPREAVE MÁRQUEZ; P., *La Competencia Fiscal Desleal en los Estados Miembros de la Unión Europea*, Ed. Aranzadi, Navarra 2010.
- LANG, M., y BRUGGER, F., “The role of the OECD Commentary in tax treaty interpretation”, en *Australian Tax Forum 2008*, Australia 2008, pp- 95-108.
- LANG, M., *Introduction to the Law of Double Tax Conventions*, Ed. IBFD, Ámsterdam 2010.
- LARRAÑAGA, P., “La política del principio de transparencia panorama para una agenda pendiente”, en Pedro SALAZAR UGARTE (Coord.) *El derecho de acceso a la información en la Constitución mexicana: razones, significados y consecuencias*, México, UNAM/IFAI, 2008, pp. 149-180.
- LARRAZ LÓPEZ, J., “Metodología aplicativa del Derecho tributario”, en *Revista de Derecho Privado*, Editorial de Derecho Privado, Madrid 1952.
- LAWRENCE, D., “*Smallwood v Revenue and Customs Commissioners: Part 1 – a Mauritian Mission Explained*”, en *Private Client Business* 2011, 1, pp. 7–11.
- LAWRENCE, D., “*Smallwood: Part 2: Poetic Justice? Private Client Business*”, 2011, 2, pp. 77–82.
- LEANDER, W.J., “Transfer pricing--better decisions for greater savings”, en *PFCA Review*, primavera 1995, EE.UU. 1995.
- LEBOWITZ, B.E., “Transfer Pricing and the end of International Taxation”, en *Tax Notes*, 13 de septiembre de 1999, Vol. 84, nº 11, pp. 1523-1530.
- LEBOWITZ, B.E., “Profit Sharing as a New World Order in International Taxation”, en *Tax Notes International*, 17 de noviembre de 2008, pp. 585-606.
- LEDURE, D., CHATAR, M., “Some transfer pricing aspects of cross-border banking activities”, en *ERA Forum*, vol. 10, nº 2, agosto 2009, Ed. Springer Verlag, 2009, pp. 269-280.
- LEE, L., FREDERICK, S., ARIELY, D., “Try It, You’ll Like It” en *Psychological Science*, Ed. Association for Psychological Science, vol. 17, nº 12, EE.UU. 2006.
- LEFEBVRE, D., “Estrategias nacionales de la Administración tributaria frente a la globalización económica”, en *La Tributación en un contexto de globalización económica*, XXXII Asamblea General del C.I.A.T. (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias), Ed. IEF, Madrid 2000, pp. 131-154.

- LENGSELD S. y SCHILLER, U., “Transfer Pricing Based on Actual versus Standard Costs”, en *Wirtschaftswissenschaftliches Seminar - Tübinger Diskussionsbeiträge*, Alemania, noviembre 2003.
- LENZ, M., y VOGELE, A., “A Case Study: What’s in the Black Box”, en *International Tax Review*, Febrero 1999, Ed. Euromoney, Londres 1999.
- LERNER, P., “Sobre armonización, Derecho comparado y la relación entre ambos”, en *Boletín mexicano de Derecho Comparado*, nueva serie, año XXXVII, n° 111, septiembre-diciembre de 2004, México 2004.
- LETE ACHIRICA, C., “La aplicación del Art. 16.3° de la Ley del Impuesto sobre Sociedades: Comentario a la Sentencia de la Audiencia Nacional, de 11 de octubre de 1994”, en *Dereito*, Vol. IV, n°2, Santiago de Compostela 1995, pp. 275-287.
- LEVAC, M., “An intangible future for intellectual property”, en *International Tax Review, Intellectual Property*, 10ª edición, Tax Reference Library, n° 66, Ed. Euromoney, Londres 2012, pp.3-4.
- LEVEY, M.M., y BALADAN, D., “Global Documentation—Many Considerations?”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, Ed.BNA International, Nueva York, enero de 2004, pp. 1-17.
- LEVEY, M.M., VAN HERKSEN, M., SCHNORBERGER, S., BRECKENRIDGE, S., TAGUCHI, K., DOUGHERTY, J., y RUSSO, A., “The Quest for Marketing Intangibles”, en *Intertax*, Vol. 34, n° 1, Ed. Kluwer International, La Haya 2006, pp. 2-9.
- LEVEY, M.M., y WRAPPE, S.C., *Transfer Pricing: Rules, Compliance and Controversy*, Ed. CCH, EE.UU. 2007.
- LEVEY, M.M., y EISEN, R.L., en *Transfer Pricing and Customs Valuation, two worlds to tax as one*, Ed. Anuschka Bakker y Belema Obuoforibo, IBFD, Ámsterdam 2009.
- LEVINE, D.M., KREHBIEL, T.C., BERENSON, M.L., *Estadística para administración*, 4ª Edición 2006, Ed. Pearson Prentice Hall, México 2006.
- LI, D., EDEN, L., HIIT, M.A., IRELAND, R.D., “Friends, Acquaintances, or Strangers? Partner selection in R&D Alliances”, en *Academy of Management Journal*, 2008, Vol. 51, N°2, EE.UU. 2008, pp. 315-334.
- LI, D., EDEN, L., HITT, M.A., IRELAND, R.D., y GARRET, R.P., “Governance in Multilateral R&D Alliances”, *Research Paper N° 2012-15*, 17 de mayo de 2011, Mays Business School, Texas A&M University, EE.UU. 2011, pp. 1-20.
- LI, J., “Transfer Pricing Audits in Australia, China and New Zealand: A Developed VS. Developing Countries Perspective”, en *International Tax Journal*, otoño 2006, EE.UU. 2006, pp. 21-28.
- LJUNGQVIST, L.,SARGENT, T.J., *Recursive Macroeconomic Theory*, 2ªEd. MIT, EE.UU. 2000.
- LLINARES, E., GONNET, S. *Gestion Stratégique des Prix de Transfert*, Ed. EFE, analyses experts París, 2006.
- LLINARES, E., y MERT-BEYDILLI, N., “How to Determine Trade Marks Royalties”, *International Tax Review*, n°32, Ed. Euromoney, Londres 2007.
- LLINARES, E., SUZUKI, T., y GILIBERT, S., “Why transfer pricing matters in asset management”, en *International Tax Review, Intellectual Property*, enero de 2009, séptima edición, Tax Reference Library n° 46, Ed. Euromoney, Londres 2009, pp. 3-8.
- LODIN, S.O., y GAMMIE, M., *Home State Taxation*, Ed. IBFD, Ámsterdam 2001.

- LONGARTE, I., WIX, C., “Spain Issues Draft Transfer Pricing Regulations”, en *Arm’s Length Standard* agosto/septiembre 2007, Ed. Deloitte Touche Tohmatsu, EE.UU. 2007.
- LÓPEZ CLAROS, A., y PACKMAN, A., (Coordinadores), *Paying Taxes 2014: The global picture. A comparison of tax systems in 189 economies worldwide*, Ed. Doing Business, Banco Mundial, EE.UU. 2014.
- LÓPEZ ESPADAFOR, C.M., *Incidencia del Derecho Internacional General en materia tributaria*, Ed. IEF, Madrid 2005.
- LÓPEZ ESPADAFOR, C.M., *Principios básicos de fiscalidad internacional*, Ed. Marcial Pons, Madrid 2010.
- LÓPEZ-HERMOSO AGIUS, J.C., ALEMANY BELLIDO, J.I., DE BUNES IBARRA, J.M., CALDERÓN CARRERO, J.M., DIÉGUEZ NIETO, C., DOMÍNGUEZ RODICIO, J.R., DURÁN-SINDREU BUXADÉ, A., GIMÉNEZ-REYNA RODRÍGUEZ, E., GÓMEZ TABOADA F.J., GRACIA ESPINAR, E., LÓPEZ DE HARO ESTESO, R., LUQUE DELGADO, E., MARCOS SÁNCHEZ, T., RUIZ DE AZÚA BASARRATE, T., “Reconsideración y modificación del régimen fiscal de las operaciones vinculadas. La urgente necesidad demodificación del régimen actual”, en *Documentos de trabajo de la AEDAF*, 25 de febrero de 2010, Madrid 2010.
- LÓPEZ MARTÍNEZ, J., *La información en poder de la Hacienda Pública: obtención y control*, EDERSA, Madrid 2000.
- LÓPEZ SALAZAR, A., CONTRERAS SOTO, R., y MOLINA SÁNCHEZ, R., (Coordinadores), *La empresa familiar como objeto de estudio*, Ed. Pearson, México 2013.
- LÓPEZ YEPES, J.L., *Teoría de la Documentación*, Ed. EUNSA, Pamplona 1978.
- LÓPEZ YEPES, J.L., y ROS GARCÍA, J., *¿Qué es Documentación? Teoría e historia del concepto en España*. Ed. Síntesis, Madrid 1993.
- LOSADA LÓPEZ, R., “El uso de los ratings en la regulación financiera: medidas y propuestas”, en *Boletín de la CNMV*. Trimestre III, 2011, Ed. CNMV, Madrid 2011, pp. 95-107.
- LOSEE, J., “*A Historical Introduction to the Philosophy of Science*”. Oxford University Press, 1972.
- LUCAS MÁZ, M.O., *Los sistemas de precios de transferencia en perspectiva impositiva y aduanera: análisis y posibles vías de conciliación*, Ed. IEF, Madrid 2008.
- LUÑO PEÑA, E., *Derecho Natural*, Ed. La Hormiga de Oro, S.A., Barcelona 1950.
- MACEIRAS FAFIAN, M., *La experiencia como argumento*, Ed. Síntesis, Madrid 2007.
- MACHADO, C., y GUTIÉRREZ BURGOS, P., “Brazil”, en *Tax Planning International Special Report*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 17-18.
- MACHANCOSES GARCÍA, E., “El Impuesto sobre Sociedades en la Jurisprudencia del TJUE”, en *Revista Técnica Tributaria*, abril – junio 2013, nº 101, Ed. AEDAF Madrid 2013, pp. 31-70.
- MACK, C., (Director), *Simple, Fair, and Pro-Growth: Proposals to Fix America’s Tax System Report of the President’s Advisory Panel on Federal Tax Reform November 2005*, EE.UU. 2005.
- MADER, B., y LUDEKE, T., “The bilateral APA in China: Wal-Mart’s experience”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, Vol. 8, nº 9, septiembre 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 3-7.

- MAHALINGHAM, S., y ZAIKEN, D., “Transfer pricing in the pharmaceutical industry”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, Vol. 8, nº 9, septiembre 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 18-19.
- MAHALINGHAM, S., y WALSH-EBBATSÓN, I., “Transfer pricing documentation –leveraging in-house expertise”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, Vol. 8, nº 11, noviembre 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 9-11.
- MAHALINGHAM, S., “Transfer Pricing Rises up the Scale for Bric”, en *International Tax Review*, vol. 20, nº 10, diciembre/enero 2010, Londres 2010, pp. 51-51.
- MAISTO, G., “The Observations on the OECD Commentaries in the Interpretation of Tax Treaties”, en *Bulletin for International Taxation*, enero 2005, Ed. IBFD, Ámsterdam 2005.
- MAISTO, G., *Residence of Companies under Tax Treaties and EC Law*, Ed. IBFD, Ámsterdam 2009.
- MAKIN, J.H., “Why So Many Financial Crises?”, en *American Enterprise Institute for Public Policy Research*, 13 de Julio de 2012, EE.UU. 2012.
- MÁLVAREZ PASCUAL, L.A., y MARTÍN ZAMORA, M.P., *El Impuesto sobre Sociedades. Régimen general*, Ed. CEF, Madrid 1998.
- MARCO SANJUÁN, J.A., LAFUENTE MOLINERO, F., ROSÓN SILVÁN, P., y BADÁS CEREZO, J., *Prácticas de valoración y documentación*, Ed. Lexnova, Valladolid 2010.
- MARCOS, S., “Diez claves para innovar en retribución” en *Monográfico: Cómo adaptarse a las nuevas tendencias de consumo*, Ed. Asociación para el progreso de la Dirección, nº 239, febrero de 2009, Madrid 2009.
- MARCOS, S., “El camino de las opciones sobre acciones”, en *Revista de la Asociación para el Progreso de la Dirección*, nº 245, septiembre de 2009, Ed. APD, Madrid 2009.
- MARKHAM, M., “The resolution of transfer pricing disputes through arbitration”, en *Intertax*, vol. 33, nº 2, febrero 2005.
- MARKHAM, M., “The Advantages and Disadvantages of Using an Advance Pricing Agreement: Lessons for the UK from the US and Australian Experience”, en *Intertax*, vol. 33, nº 5, EE.UU. mayo 2005.
- MARKHAM, M., *Advance Pricing Agreements, Past Present And Future*, Ed. Wolters Kluwer, Holanda 2012.
- MARN, M.V., ROEGNER, E.V., ZAWADA, C.C., *The Price Advantage*, Ed. Wiley Finance, EE.UU. 2004.
- MAROTO SÁEZ, A., “Estudio de las operaciones realizadas entre casa central y establecimiento permanentes”, en *Crónica Tributaria* nº 131/2009, Ed. IEF, Madrid 2009, pp. 79-105.
- MARTÍN-ABRIL Y CALVO, D., RUBIO CUADRADO, F., “Principales novedades en el IRNR y otras normas fiscales relativas a los no residentes aprobadas durante el año 2008. Especial referencia a los procedimientos amistosos”, en *Contabilidad y Tributación*, revista mensual, nº 312, marzo 2009, Ed. CEF, Madrid 2009.
- MARTÍN FERNÁNDEZ, J., RODRÍGUEZ MÁRQUEZ, J., BERDUD SEOANE, J.M., *Las operaciones vinculadas en el Impuesto sobre Sociedades*, Ed. Bosch, Barcelona 2010.

- MARTÍN JIMÉNEZ, A., “Los Comentarios al ModCDI: su incidencia en el sistema de fuentes del Derecho tributario y sobre los derechos de los contribuyentes”, en *Monografías Carta Tributaria* 20/2003. Ed. Ciss, Madrid 2003.
- MARTÍNEZ ABASCAL, E., *Finanzas para directivos*, Ed. McGraw-Hill, Madrid 2012.
- MARTÍNEZ-CARRASCO PIGNATELLI, J.M., “Algunas reflexiones sobre la evasión fiscal en España y las medidas para combatirla”, en *Revista Técnica Tributaria*, nº 103, octubre – diciembre 2013, Ed. AEDAF, Madrid, pp. 91-107.
- MARTÍNEZ SÁNCHEZ, J.M., *Estado, mercado, democracia y bienestar económico*, Ed. Universidad de Burgos, Burgos 2012.
- MARTINELLI, M., “New Italian Legislation on Transfer Pricing Documentation”, en *International Tax Journal*, vol. 36, nº 5 septiembre-octubre 2010, EE.UU. 2010, pp. 17-83.
- MARTÍNEZ ÁLVAREZ, E.M., “Obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas”, en *Hacienda Canaria*, nº 32, 2010, Ed. Consejería de Economía y Hacienda, Gobierno de Canarias 2010.
- MARTÍNEZ-CARRASCO PIGNATELLI, J.M., “El ajuste secundario en la Ley y Reglamento del impuesto sobre Sociedades (A propósito del RD 1793/2008, de 3 de noviembre)”, en *Quincena Fiscal*, Ed. Aranzadi, nº 12, junio 2009, Navarra 2009, pp. 75 a 84.
- MARTÍNEZ LAGO, M.A., “Algunas cuestiones problemáticas en el nuevo régimen sancionador tributario”, en *Revsta de Contabilidad y Tributación*, nº 274, Ed. CEF, Madrid 2006, pp. 101-140.
- MARTÍNEZ LAGO, M.A., “Sobre principios de la potestad sancionadora en materia tributaria”, en *Crónica Tributaria* nº 119/2006, pp. 89-110.
- MARTÍNEZ LAGO, M.A., y ALMUDÍ CID, J.M., “Prevención del fraude y operaciones vinculadas en el Impuesto sobre el Valor Añadido. A propósito de la extemporánea e incompleta solicitud de autorización de España a la Unión Europea para incorporar un régimen de operaciones vinculadas en el IVA”, en *Quincena Fiscal*, nº 4, pp. 11-18.
- MARTÍNEZ LAGO, M.A., GARCÍA DE LA MORA, L., y ALMUDÍ CID, J.M., *Lecciones de Derecho Financiero y Tributario*, Ed. Iustel, 11ª edición, Madrid 2015.
- MARTÍNEZ LAGO, M.A., “El problema del fraude fiscal en Europa: objetivos y opciones estratégicas en el marco de la crisis económica”, en *Curso de verano sobre “La lucha contra el fraude fiscal en un contexto de crisis económica: últimas propuestas españolas y europeas”*, Santiago de Compostela 17 de julio de 2013, Ed. E-prints UCM <<http://eprints.ucm.es/22743/>>, Madrid 2013.
- MARTÍNEZ MUÑOZ, J.A., “La armonización de impuestos en una Europa libre”, en *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, Vol. XLI, Madrid 2008, pp. 27-48. Disponible en internet 10/10/2012: <<http://eprints.ucm.es/12115/1/ImpuestosEuropa.pdf> >.
- MARTZ, L., “The Corporate Shell Game How multinational firms use «Transfer Pricing» to evade at least 20\$ Billion in U.S. Taxes”, en *Newsweek* Sección: *Business*, edición: EE.UU. 15 de abril de 1991.
- MASSONS, J., *Finanzas empresariales para profesionales del ámbito jurídico*, Ed. DEUSTO, Barcelona 2009.

- MATSUI, K., “Strategic Transfer Pricing and Social Welfare under Product Differentiation”, en *European Accounting Review*, vol. 20, nº 3, septiembre 2011, pp. 521-550.
- MAYER-SCHÖNBERGER, V., CUKIER, K., Big data, la revolución de los datos masivos, Ed. Turner Noema, Madrid 2013.
- McCAFFREY, E.J., “The Holy Grail of Tax Simplification”, en *Wisconsin Law Review*, vol. 5, pp. 1267–1322, EE.UU. 1990.
- McCAFFREY, E.J., “Cognitive Theory and Tax”, en *UCLA Law Review*, vol. 41, EE.UU. 1994, pp. 1861-1947.
- MCINTYRE, M.J., y ARNOLD, B.J., *International Tax Primer*, Ed. Kluwer Law International, Holanda 2002.
- MCKEOWN, T.J., “A Liberal Trade Order: The Long-Run Pattern of Imports to the Advanced Capitalist States”, en *International Studies Quarterly*, vol. 35, nº 2, junio 1991, The International Studies Association, Ed. Blackwell Publishing, Reino Unido 1991, pp. 151-171.
- MEENAN, P., DAWID, R., y HÜLSHORST, J., *Special Report in Tax Management’s Transfer Pricing Report, Europe as One Market: A Transfer Pricing Economic Analysis of Pan-European Comparables Sets, EU JTPF White Paper*, 14 de abril de 2004.
- MEHAFDI, M., “The Ethics of international Transfer Pricing”, en *The Journal of Business Ethics*, diciembre 2000, vol. 28, parte 2, Ed. Springer, EE.UU. 2000, pp. 365-381.
- MEIER, G.M., *The International Environment of Business, Competition and Governance in the Global Economy*, Ed. Oxford University Press, Nueva York 1998.
- MEKLER, A., y SETHI, Z., “Transfer Pricing in Hungary: The Current Climate”, en *BNA Tax Management*, vol. 16, nº 17, EE.UU. 2008.
- MENCHACA OLIVARES, T., “La Ética Económica: sus aspectos fundamentales”, en *Revista de Derecho*, Vol. III, Nº 1-2, Universidad Austral de Chile, Valdivia, diciembre 1992.
- MENGER, C., *Principios de economía política*, Unión Editorial, 2ª ed., Madrid 1997.
- MENGER, C., *El dinero*, Unión Editorial, Madrid 2013.
- MERINO JARA, I. (Dir.), *Procedimientos tributarios: aspectos prácticos*. Ed. Bosch, Barcelona 2014.
- MESDOM, B., y VAN VLEM, X., “The End of a Transfer Pricing-Free VAT System in the E.U.”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, vol. 8, nº 3, marzo 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 3-7.
- MESSNER, J., *Das Naturrecht*, Ed. Tyrolia-Verlag, Innsbruck 1958.
- MEUSSEN, G.T.K., “Bosal Holding Case and the Freedom of Establishment: a Dutch Perspective”, *European Taxation*, February/March 2004, Ed. IBFD, Ámsterdam 2004, pp. 59–64.
- MICHEL, S.D., “FATCA – international cooperation and automatic disclosure”, en *The FSC Report 2013*, Ed. Campden, Londres 2013, pp. 12-15.
- MIKESELL, J.L., *Fiscal Administration*, Ed. International Cengage Learning, EE.UU. 2013.
- MILLER, A., OATS, L., *Principles of International Taxation*, 3ª Ed. Bloomsbury Professional, Reino Unido 2012.

- MILNER, H.V., y KEOHANE, R.O., “Internationalization and Domestic Politics: An Introduction”, en KEOHANE, R.O., y MILNER, H.V., *Internationalization and Domestic Politics*, Ed. Cambridge University Press 1996.
- MINTZ, J., “Corporate Tax Harmonization in Europe: It’s All about Compliance”, *International Tax and Public Finance* 11, Ed. Springer, EE.UU. 2004, pp. 221–234.
- MISSÉ, A., DE BENITO, E., “Bruselas acusa a las farmacéuticas de bloquear la entrada de genéricos”, en *El País*, 29 de noviembre de 2008, Madrid 2008.
- MITCHELL, D., COLES, C., *The Ultimate Competitive Advantage*, Ed. Berrett Koehler, EE.UU. 2003.
- MIMURA, T., PLUNKETT, R., “An approach to Transfer Pricing of Intercompany Financial Transactions”, en *International Taxation, Cosmos International Management*, julio 2005, Ed. BNA EE.UU. 2005.
- MINTZ, S.L., “Rise of the Machine”, en *Institutional Investor*, octubre 2013, institutionalinvestor.com, EE.UU., pp. 38-39.
- MKRTCHYAN, T., SCHNORBERGER, S., ROSENKRANZ, J., “Transfer pricing documentation: the EU Code of Conduct compared with Member State rules”, en *Intertax*, vol. 34, números 8/9, agosto/septiembre 2006, pp. 406-417.
- MOHAMMED, R., *The art of pricing*, Ed. Crown Business, Nueva York 2005.
- MONREAL MARTÍNEZ, J., y SÁNCHEZ MARÍN, G., (Coordinadores), *El Éxito de la Empresa Familiar. La Relación entre Negocio y Familia*. Ed. Civitas, Pamplona 2012.
- MONROE, K.B., *Política de precios*, Ed. McGrawHill, Madrid 1997.
- MONSENEGRO, J., y GONNET, S., “France”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, vol. 10, nº 1, enero 2009. Ed. BNA International, EE.UU. 2009.
- MONTAÑÉS, P., *Inteligencia política: el poder creador de las organizaciones*, Ed. Pearson, Madrid 2003.
- MORALES, M.J., y BENTABOL, M.A., “La valoración del inmovilizado material en las NIC, en *Partida Doble*, nº 154, Ed. Wolters Kluwer Empresas, Madrid 2004.
- MORALES M.J., BENTABOL, M.A. y CAÑA, R., “Los inmuebles en la Circular 4/2004 del Banco de España y las NIIF: un caso práctico de arrendamiento financiero”, en *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 276, Ed. CEF, Madrid 2006.
- MORALES PLAZA J.I., y MARTÍNEZ DE OLCOZ, J., *Análisis y valoración sectorial*, Ed. Ariel, Barcelona 2006.
- MORENO CERREZO, F., *El impuesto sobre Sociedades. Régimen general*. Ed. Pirámide, Madrid 1981.
- MORENO FERNÁNDEZ, J.I., *La Tributación de las Operaciones Vinculadas*, Ed. Aranzadi, 2ª edición, Navarra 2003.
- MORI, N., MERT-BEYDILLI, N., POOLE, G., “Transfer Pricing in Troubled Times”, en *Transfer Pricing Tax Management*. Vol. 18, nº 1, 14 de mayo de 2009, Ed. BNA, EE.UU. 2009, pp. 1-7.
- MORSE, G., y WILLIAMS, D., *Davies: Principles of Tax Law*, Ed. Sweet & Maxwell, Londres, 2000.
- MOSES, M., “Outlook 2008: Conflicts, Uncertainty Predicted for U.S. Multinationals Despite Expected Completion of IRS Guidance Projects”, en *BNA Tax Management*, vol. 16, nº 17, EE.UU. 2008.

- MOTA, J., y WIX, C., “Spain”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 62-64.
- MÜLLER, G.G., GERONON, H., y MEEK, G., *Accounting: An International Perspective*, 4ª Ed. Richard D. Irwin, Chicago 1997.
- MUMFORD, A., *Taxing Culture: Towards a Theory of Tax Collection Law*, Ed. Ashgate, Reino Unido 2002.
- MUÑOZ GONZÁLEZ, R., *Marketing en el siglo XXI*, Ed. CEF, Madrid 2001.
- MUÑOZ GARCÍA, A., “La causa disolutoria por pérdidas graves, en las sociedades de capital, tras las últimas modificaciones normativas aprobadas por la Ley 16/2007 de 4 de julio y el Real Decreto Ley 10/2008, de 12 de diciembre”, en *Revista de Derecho Mercantil*, nº 270, octubre-diciembre de 2008, Madrid 2008, pp. 1435-1473.
- MUÑOZ MONTAGUT, C.J., “Operaciones vinculadas”, en *El Fisco*, diciembre 2006, Ed. Tulio ROSEMBUJ, Barcelona 2006, pp. 1-4.
- MUÑOZ PAREDES, J.M., “El equilibrio del consejo en las sociedades cotizadas: clases de consejeros y distribución de puestos”, en *Revista de Derecho Mercantil*, nº 290, octubre – diciembre 2013, Ed. Thomson Pamplona 2013, pp. 213-226.
- MUÑOZ-SECA, B., y RIVEROLA, J., *Problem Driven Management: Achieving Improvement in Operations Through Knowledge Management*, Ed. Palgrave, Reino Unido 2005.
- MURO GIL, J.F., *La internacionalización multilateral*, Ed. CECO, Madrid 2012.
- MUSIELA M., y ZARIPHOULOU, T., “The Single Period Binomial Model”, en CARMONA, R., *Indifference pricing, theory and applications*, Ed. Princeton University Press, EE.UU. 2009.
- MUSELLI, A., y MARCHETTI HUNTER, D., “Glaxo Transfer Pricing Case: Economic Rationale, Legal Framework and International Issues”, en *IBFD International Transfer Pricing Journal*, mayo/junio 2007.
- MUSELLI, A., MUSELLI, A.C., “The arm’s length standard in multinationals’ taxation: economics, regulations, firms’ and administrations’ behaviour”, en *TPI Transfer Pricing BNA International Inc.*, EE.UU. octubre 2007.
- NADAL, L.M., “Transfer Pricing Most Contentions Tax Issue for Multinationals, Surveys Find,” *Tax Notes International*, 7 de enero de 2008.
- NAGLE, T.T., y HOGAN, J.E., *The Strategy and Tactics of Pricing*, Ed. Pearson, Nueva Jersey 2006.
- NAVARRO GALERA, A., “Una propuesta para la aplicación de los modelos de valoración de las normas internacionales a los activos de las entidades públicas españolas”, en *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 126, 2005, julio-septiembre, Ed. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid 2005.
- NAVARRO SANCHÍS, F.J., *A valor de mercado*, Ed. El Derecho, Madrid 2010.
- NAVARRO SANCHÍS, F.J., “A valor de mercado. Justicia formal y tutela judicial poco efectiva”, en *Iuris & Lex*, Ed. El Economista, 14 de febrero de 2011, Madrid 2011, p.2.
- NEEFS P., y LAURES, G., “Luxembourg is adapting to international standards”, en *International Tax Review*, junio 2010, Londres 2010, pp. 27-31.

- NEIGHBOUR, J., “Transfer pricing: Keeping it at arm’s length”, en *OECD Observer*, 23/04/2002, Ed.OECD Centre for Tax Policy an Administration, París 2002.
- NEVADO PEÑA, D. y LÓPEZ RUÍZ, V.R., *El capital intelectual*, Ed. Financial Times Prentice Hall, Madrid 2002.
- NIAS, P., IVINSON, J., “Back to Basics – Transfer Pricing Part 1 – The International Context”, en *Tax Journal*, 4 noviembre de 2002, Reino Unido 2002.
- NIAS, P., “Transfer Pricing and Dispute Resolution -The U.K. Experience”, en *International Tax Journal*, septiembre-octubre 2010, Ed. Wolters Kluwer, EE.UU. 2010, pp. 25-31.
- NICHOLLS, W., y TOFT, M., “Managing Transfer Pricing Risk”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, febrero 2006, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 1-4.
- NICHOLS, W., y HUGHES, L., “EU Transfer Pricing Documentation – White Elephant or Missed Opportunity?”, en *Transfer Pricing International Journal*, febrero 2010, Ed. BNA, EE.UU. 2010.
- NIEMTIMP, A., *Verrechnungpreise*, Ed. Schreiber, R., NWB, Alemania 2012.
- NIETO, A., *Derecho administrativo sancionador*, Ed. Tecnos, Madrid 2012.
- NOMEN, E., *El valor razonable de los intangibles*, Ed. Deusto, Barcelona 2005.
- NÚÑEZ AGUADO, F.J., “Precios de transferencia y comercio electrónico en España. Evidencia empírica”, en *Revista Galega de Economía*, vol. 15, nº 2, Universidad de Santiago de Compostela 2006.
- NURDIN, G., *International Business Control, Reporting and Corporate Governance*, Ed. Elsevier, Oxford 2009.
- O’BRIEN, J.M., OATES, M.A., “Why Is the Simultaneous Appeals/Competent Authority Procedure So Unloved?”, en *International Tax Journal*, septiembre – octubre 2011, EE.UU. 2011, pp. 23-64.
- OECD, *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias de la OCDE*, Sección 1.19-1.41., Ed. IEF, Madrid 2003.
- OECD, *Communications Outlook 2007*, Ed. OECD, París 2007, [10.1787/comms outlook-2007-en](http://dx.doi.org/10.1787/comms_outlook-2007-en)
- OECD, *Pharmaceutical Pricing Policies in a Global Market*, Ed. OECD, París 2008, <http://apps.who.int/medicinedocs/documents/s19834en/s19834en.pdf>.
- OECD, *Corporate Loss Utilisation through Aggressive Tax Planning*, Ed. OECD, París 2011. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264119222-en>
- OECD, *Implementing the Tax Transparency Standards, a Handbook for Assessors and Jurisdictions*, Ed. OECD, París 2011, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264110496-en>
- OECD, *Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing*, Ed. OECD Publishing, París 2012, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264169463-en>
- OECD, *MULTI-COUNTRY ANALYSIS OF EXISTING TRANSFER PRICING SIMPLIFICATION MEASURES – 2012 UPDATE –*, 6 Junio 2012, Ed. OECD, París 2012.
- OECD, *Tax Compliance by Design: Achieving Improved SME Tax Compliance by Adopting a System Perspective*, OECD Publishing., Ed. OECD, Paris 2014, [10.1787/9789264223219-en](http://dx.doi.org/10.1787/9789264223219-en)
- OESTREICHER, A., SPENGEL, C., KOCH, R., “How to Reform Taxation of Corporate Groups in Europe”, en *World Tax Journal*, febrero 2011, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011, pp. 5-38.

- OGUTTU, A.W., “A Critique on the OECD Campaign against Tax Havens: Has It Been Successful - A South African Perspective”, en *Stellenbosch Law Review*, vol. 21, nº 1, Sudáfrica 2010, pp. 172-200.
- OHLIN, B., *Interregional and International Trade*, Ed. Cambridge Massachussets, Harvard University Press 1933.
- OKAWARA, K., GRUENDEL, K., “Analysis «Do Recent Policy Revisions Signal Real Change In Japanese Transfer Pricing Enforcement Approaches»”, en *Ernst & Young* vol. 11, nº 13, EE.UU. 2002.
- OOSTERHOFF, D., y, WINGERTER, B., “The New OECD Guidelines: The Good, the Bad and the Ugly”, en *International Transfer Pricing Journal* 2011, vol 18, nº 2, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011.
- ORMAZABAL SÁNCHEZ, G., *Carga de la prueba y sociedad de riesgo*, Ed. Marcial Pons, Madrid, 2004.
- ORTEGA, E., “La fijación de precios del aceite de oliva”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 19, enero-abril 1976, Ed. ESIC, Madrid 1976, pp. 171-179.
- ORTEGA MARTÍNEZ, E., “Fundamentos y aplicaciones de la experimentación a la fijación de precios y a la decisión comercial”, en *ESIC MARKET Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 27, septiembre-diciembre 1978, Ed. ESIC, Madrid 1978, pp. 96-129.
- ORTEGA MARTÍNEZ, E., *Manual de investigación comercial*, Ed. Pirámide, Madrid 1990.
- O’SHEA, T., *EU Tax Law and Double Tax Conventions*, Avoir Fiscal Limited, Londres 2008.
- O’SHEA, T., “Tax Avoidance and Abuse of EU Law”, en *EC Tax Journal* Vol 11, 2010–11, pp 77–115.
- OSTERBERG, E.C., “International Partnerships, Joint Ventures and Hybrids”, en *International Tax Journal*, noviembre-diciembre 2011, EE.UU. 2011, pp. 7-12.
- OSTERWEIL, E., “Reform of Company Taxation in the EU Internal Market”, *European Taxation*, agosto 2002, Ed. IBFD, Ámsterdam 2002, pp 271–275.
- PALACÍN SOTILLOS, R., “La tributación de los Beneficios Empresariales Capítulo IV Precios de transferencia y solución de controversias tributarias”, en *Carta Tributaria a fondo*, septiembre 2006, Ed. La Ley, 1ª Edición. Madrid 2006.
- PALAO TABOADA, C., “La subcapitalización y los convenios de doble imposición”, en *Revista de Estudios Financieros*, nº 137-138, Madrid 1994.
- PALAO TABOADA, C., y BANACLOCHE, J., “Operaciones vinculadas y valores de mercado después del nuevo Impuesto sobre Sociedades”, en *Impuestos*, nº 7, Madrid 1996.
- PALAO TABOADA, C., y RAMALLO MASANET, J., *Temas pendientes de Derecho Tributario*, Ed. CEDECS, Barcelona 1997.
- PALAO TABOADA, C., “Las cuestiones de método en la obra del profesor Sainz de Bujanda”, en *Revista española de Derecho Financiero*, nº 104, 1999, Ed. Civitas, Madrid 1999, pp. 637-668.
- PALAO TABOADA, C., “Precios de transferencia: lo que está sucediendo en la Unión Europea”, en *Revista de Contabilidad y Tributación*, Ed. CEF, nº 261, Madrid 2004, pp. 37-56.
- PARGA ECHEVERRI, A., “Perú” en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, p. 53.

- PARUTHI, S., “Transfer Pricing and Permanent Establishment”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, noviembre de 2002, Ed. BNA, EE.UU. 2002.
- PASCUAL CAMINO, R., “Nuevos retos de la Gerencia de Riesgos”, en *Gerencia de Riesgos*, nº 101, mayo/agosto 2008, Ed. Fundación Mapfre, Madrid 2008.
- PATÓN GARCÍA, G., “Los Derechos de Aduana”, en ALONSO GONZÁLEZ, L.M., y COLLADO YURRITA (dirs.), MORENO GONZÁLEZ, S., (coord.) *Manual de Derecho Tributario: Parte Especial*, Ed. Atelier, Barcelona, 2012.
- PAZ-ARES, C., “El gobierno corporativo como estrategia de creación de valor”, en *InDret Revista para el análisis del Derecho*. Artículo 182, enero de 2004, Barcelona 2004.
- PAZ-ARES, C., “Ad impossibilia nemo tenetur (o por qué recelar de la novísima jurisprudencia sobre retribución de administradores)”, en *InDret Revista para el análisis del Derecho*, 2/2009, Barcelona 2009, pp. 1-21.
- PAZ-ARES, C., “La anomalía de la retribución externa de los administradores: hechos nuevos y reglas viejas”, en *Revista de Derecho Mercantil*, nº 290, octubre – diciembre 2013, Ed. Thomson, Pamplona 2013, pp. 85-140.
- PELECHÁ ZOZAYA, F. “La Administración tributaria ante la cuestión prejudicial”, en *Crónica Tributaria*, nº 74/1995, Ed. IEF, Madrid 1995.
- PEÑA GARBÍN, J.M., *La Inspección de Hacienda: problemas y soluciones*, Ed. Ciss, Madrid 2008.
- PEÑAS MOYANO, M.J., *Las prestaciones accesorias en la sociedad anónima*, Ed. Aranzadi, Pamplona 1996.
- PEÑUELAS I REXACH, L., *Valor de mercado de los bienes en el sistema tributario español*, Ed. Marcial Pons, Madrid 2006.
- PERACIN, G., “Transfer Pricing: The Growth of International Trade and the Development of Tax Laws and Practices in Europe and the World”, en *Intertax*, vol. 36, nº 2, febrero 2008, EE.UU. 2008, pp. 82-89.
- PEREIRA, M., y ZAMBUJAL-OLIVEIRA, J., “Transfer Pricing Analysis: The Case of a Manufacturing Company”, *International Transfer Pricing Journal* 2011, vol 18, nº 1, ED. IBFD, Ámsterdam 2011.
- PÉREZ-CARBALLO VEIGA, J.F., *Compitiendo por crear valor*, Ed. ESIC, Ed. ESIC, Madrid 1998.
- PÉREZ CASTRO, C., y SALINAS, G., *Valoración y evaluación de marcas. Medir para crear valor*, Ed. Deusto, Barcelona 2008.
- PÉREZ GIL, J., DE ROMÁN PÉREZ, R., (Coord.) *Estudios jurídicos sobre la empresa y los negocios: una perspectiva multidisciplinar*. Ed. Servicio de publicaciones Universidad de Burgos, Burgos 2011.
- PÉREZ LÓPEZ, M.C., *La influencia del valor razonable de los bienes inmuebles en el análisis de los estados financieros de la empresa inmobiliaria*, Tesis Doctoral, Universidad de Granada 2005.
- PÉREZ NIETO, R., *Informe sobre Derecho Sancionador Tributario*, Ed. Foro Juridico, Valencia 2013.
- PETRUZZI, R., SPIES, K., (Eds.), *Tax Policy Challenges in the 21st Century*, Ed. International Tax Law, Viena 2014.
- PHAN, A., GUPTA, R., “Indonesia: Transfer Pricing in Indonesia –A whole new ball game, en *International Tax Review*, 27 de junio de 2012, Ed. Euromoney, Londres 2012.

- PHELPS, E.S., *Economía Política*, Ed. Bosch, Barcelona 1986.
- PICCIOTTO, S., *International Business Taxation*, Ed. Butterworths, Londres 1992.
- PILLA, D.J., *Ten principles of Federal Tax Policy*, Ed. The Heartland Institute, EE.UU. 2010.
- PIKE, D.V., “U.S. Customs re-focuses on trade facilitation and transfer pricing”, en *TPI Transfer Pricing*, julio 2007, Ed. BNA International, EE.UU. 2007.
- PLAZA VILLASANA, L., “El principio de no discriminación por razón de nacionalidad en el tratado de la Unión Europea”, *Tribuna Fiscal: Revista tributaria y financiera*, nº 74, Ed. Ciss, Madrid 1996, pp. 55-70.
- PLUNKETT, R., “United States”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, abril 2006, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 68-71.
- PLUNKETT, R., y POWELL, L., “Transfer Pricing of Intercompany Loans and Guarantees: How Economic Models Can Fill the Guidance Gap”, en *Tax Management Transfer Pricing*, Vol. 16, nº 20, 28 de febrero de 2008, Ed. BNA, EE.UU. 2008, pp. 785-787.
- POMP, R., y LUCAS MAS, M.O., “La tributación multiestatal de sociedades en Estados Unidos (Una introducción al modelo de articulación entre sistemas tributarios estatales del mercado norteamericano.)”, en *Crónica Tributaria* nº 112/2007, Ed. IEF, Madrid 2007, pp. 137-167.
- PONT CLEMENTE, J.F., *La economía de opción*, Ed. Marcial Pons, Madrid 2006.
- PONT MESTRES, M., “La presunción de retribución en el hecho imponible del Impuesto sobre Sociedades en conexión con su valoración entre sociedades vinculadas”, en *Estudios sobre temas tributarios actuales*, volumen primero, Ed. Universidad de Barcelona, Servicio de Publicaciones, Barcelona 1985.
- POOLE, G., FRIS, P., CORIANO, T., “Why transfer pricing is relevant to premiership football”, en *Tax Planning International* BNA, 06/09, pp. 1- 6. Disponible en internet: http://www.nera.com/67_5454.htm.
- POOLE, G., LLINARES, E., “How the OECD will impact IP and transfer pricing”, *International Tax Review*, Tax Reference Library, nº 46, 7ª edición, 1 de enero de 2009, Ed. Euromoney, Londres 2009, pp. 9-13. Disponible en internet: http://www.nera.com/extImage/PUB_How_OECD_Impact_IP_TP_ITR.pdf.
- POPAT, K., “India”, en *04/06 Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 37-40.
- POPE, T.R., RUPERT, T.J., ANDERSON, K.E., *Prentice Hall’s Federal Taxation 2015*, 28 Ed. Prentice Hall, EE. UU. 2014.
- PORTER, M.E., *Estrategia competitiva: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*, Ed. CECSA, México 2005.
- PORTER, M., *Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores*, Ed. Pirámide, Madrid 2009.
- PREBBLE, R., y PREBBLE, J., “Does the use of General Anti-avoidance Rules to Combat Tax Avoidance Breach Principles of the Rule of Law? A Comparative Study”, en *Saint Louis University Law Journal*, vol. 55, EE.UU. 2010, pp. 21-45.
- PRZYSUKI, M., “Managing the Corporate Transfer Pricing Function?” en *Tax Management Transfer Pricing Report*, abril 2005, Ed. BNA, EE.UU. 2005, pp. 1-10.

- PRZYSUKI, M., “What Do Canada’s Transfer Pricing Recommendations Mean for Taxpayers?” en *Tax Management Transfer Pricing Report*, septiembre 2005, Ed. BNA, EE.UU. 2005, pp. 1-8.
- PRZYSUKI, M., “Management Fees and other Intra-group Service Charges” en *Tax Planning International Transfer Pricing*, enero 2006, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 1-23.
- PRZYSUSKI, M., “Canada”, en *Tax Planning International Special Report*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 19-23.
- PUERTO CELA, M., “Modelo de previsión de la demanda de automóviles”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión comercial y empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 15, octubre 1974 – enero 1975, Ed. ESIC, Madrid 1975, pp. 21-40.
- PUVIANI, A., *Teoría de la ilusión financiera*, Ed. IEF, Madrid 1972.
- PUY, F., *Tópica jurídica*, Ed. Imprenta Paredes, S.A., Santiago de Compostela 1984.
- QUEK, H.L., “Economic substance in U.S. transfer pricing rules and the regulation of taxpayer behavior”, en *Tax Notes International*, vol. 61, nº 4, 24 de enero de 2011, pp. 311-321.
- RADAELLI, C.M., “Game Theory and Institutional Entrepreneurship: Transfer Pricing and the Search for Coordination in International Tax Policy”, en *Policy Studies Journal*, vol. 26, nº4, University of Colorado Denver, EE.UU. 1998.
- RAMOS PASCUAL, D., “La transmisión de activos intangibles entre empresas vinculadas: políticas para su aplicación”, en *Impuestos*, Ed. La Ley, Madrid 1997.
- RAMOS PRIETO, J., “La tributación en España de los partnerships y trusts”, en COLLADO YURRITA, M.A., LUCHENA MOZO, G.M., y SÁNCHEZ LÓPEZ, M.E., (Directores), *Internacionalización de las inversiones*, Ed. Bosch, Barcelona 2009, pp. 727-752.
- RANSANZ LAFUENTE, J., SÁIZ RODRIGO, M., ALONSO FERNÁNDEZ, M., BASTANTE JIMÉNEZ, V., MOLINA MOLINA, J., GRAU CLARAMUNT, F., RUIZ GARCÍA, J.R., VELASCO SANZ, A., CARRASCO GARACH, D., BARRAJON IBAÑEZ, F., “Unicidad del balance contable y fiscal”, en *Auditoria y Fiscalidad VI Congreso Nacional de Censores Jurados de Cuentas de España*, 8ª mesa redonda, Zaragoza, marzo 1983, Ediciones del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid 1983.
- RAVENTÓS CALVO, S., “¿Quién teme a la cuestión prejudicial en materia fiscal?”, en *Actualidad jurídica Aranzadi*, nº 502, Pamplona 2001, pp. 4-5.
- RAVENTÓS CALVO, S., “La cuestión prejudicial ante el TJCE en materia fiscal: una tendencia preocupante”, en *Quincena Fiscal*, nº 2/2003.
- RAVENTÓS CALVO, S., “Los precios de transferencia en el ámbito interno: un disparate innecesario”, en *Revista de Contabilidad y Tributación Comentarios y Casos prácticos* nº 320, noviembre 2009, Ed. CEF, Madrid 2009.
- RAVENTÓS CALVO, S., “Precios de transferencia en el ámbito interno. La sentencia del TJCE”, en *Contabilidad y Tributación*, nº 323, febrero de 2010, Ed. CEF, Madrid 2010.

- RAYÓN BALLESTEROS, M.C., y WOJCIECHOWSKI, G., (Coord.) *La ampliación de la Unión Europea de 2004-2007: Pasado, presente y futuro*. Ed. Polihymnia, Polonia, 2012. Disponible en internet, 29/03/2013, 12:00H. PM: <http://eprints.ucm.es/20240/>.
- RECIHART, T.A., y WRIGHT, D. R., “Proposed Cost Sharing Regulations: A Departure from Arm’s Length?” en *International Transfer Pricing Journal*, enero/febrero 2006, Ed. IBFD, Ámsterdam 2006, pp. 2-7.
- RENZ, M., WILMANN, J., *Internationale Verrechnungspreise: Handbuch für Praktiker*, Ed. Wiley Praxis, Alemania, 2013.
- REEVES, R., *Reality in Advertising*, Estados Unidos, 1961.
- REYNOLDS, B., “FIN 48: Quantifying the unknowable”, en *International Tax Review*, abril 2008, Ed. Euromoney, Londres 2008, pp. 12-14.
- RIBES RIBES, A., *Convenios para evitar la doble imposición internacional: interpretación, procedimiento amistoso y arbitraje*, Ed. EDERSA, Madrid 2003.
- RIBES, A., “Recent Application of the Dynamic Interpretation for Royalties by the Spanish Tax Administration”, en *Intertax*, vol. 38, nº 1, EE.UU. enero 2010, pp. 21-30.
- RIBES RIBES, A., “Interpretación del concepto «prestaciones de servicios realizadas a título oneroso» (art. 2.1, Sexta Directiva IVA) STJCE de 29 de julio de 2010”, *Unión Europea*, Ed. Ciss, diciembre 2012.
- RING, D., “The Promise of International Tax Scholarship and its Implications for Research Design, Theory, and Methodology”, en *Saint Louis University Law Journal*, vol. 55, nº1, EE.UU. 2010, pp. 307-329.
- RIZZO, S., “Los precios de transferencia en Argentina”, en *II Seminario Internacional sobre Precios de Transferencia*, Universidad Austral, 5 de diciembre de 2002, Argentina 2002.
- ROCA AYMAR, J.L., *El arbitraje en la contratación internacional*, Ed. ESIC, Madrid 1994.
- RÖDDING, A., LÜDICKE, J., SCHAEFER, W., BLAAS, U., SISTERMANN, C., “Changes to the German Anti-Treaty/Anti-Directive Shopping Rule”, en *Practical European Tax Strategies*, vol. 13, nº 11, noviembre 2011, Ed. Thomson Reuters, EE.UU. 2011, pp. 2 y 7 a 8.
- RODRIGO RODRÍGUEZ, J., *Como decidem as Cortes? Para uma critica do direito*, Ed. FGV, Brasil 2013.
- RODRÍGUEZ-BEREIJO LEÓN, M., *La prueba en Derecho Tributario*, Ed. Aranzadi, Navarra 2007.
- RODRÍGUEZ DE ABREU, R.M., “Tratamiento fiscal de los Precios de Transferencia en el impuesto sobre la renta venezolano”, en AA.VV., *Precios de Transferencia en Venezuela. Una Visión Global*, Libro homenaje X Aniversario, Ed. Asociación Venezolana de Derecho Financiero, Caracas 2004, pp. 43-129.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, R., *La contaminación procesal*, Ed. Comares, Granada, 1999.
- RODRÍGUEZ LOSADA, S., “El principio de practicabilidad en materia tributaria”, en *Estudios de Derecho Constitucional Tributario*, dir. ZVALETA ÁLVAREZ, M., Fondo Editorial de la Universidad San Martín de Porres, Lima 2011, pp. 435-464.
- RODRÍGUEZ MONTAÑÉS, M.P., “Algunas consideraciones sobre la tasación pericial contradictoria”, en *Temas Tributarios de Actualidad*, nº 6/06, febrero 2006, Ed. AEDAF; Madrid 2006, pp. 23-36.

- RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A., y FERNÁNDEZ PRIETO, A., *Fiscalidad y Planificación fiscal internacional*, Ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid 2003.
- RODRÍGUEZ-RODA RUISÁNCHEZ, E., SOTELO TESIS, C., “Principales novedades de la actualización de 2008 del Modelo de Convenio de la OCDE para evitar la doble imposición”, en *Cuadernos de Formación*, 10/2010, Ed. IEF, Madrid 2010, pp. 1-17.
- ROHATGI, R., *Basic International Taxation*, Ed. BNA International, Londres 2005.
- ROMAGNOLI, S., “Il rapporto OCSE sul diritto del contribuente”, en *Il fisco*, nº 30, Italia 1990.
- ROMERO, C., *Análisis de las decisiones multicriterio*, Ed. ISDEFE, Madrid, 1996.
- ROSEMBUJ, T., *Intangibles. La fiscalidad del capital intelectual*, Ed. El Fisco, Barcelona 2003.
- ROSEMBUJ, T., “Intangibles y precios de transferencia (A propósito de la Section 482 del I.R.C. y la nueva reglamentación 2007 del Tesoro de los EEUU)”, en *Crónica tributaria* nº 125/2007, Ed. IEF, Madrid 2007, pp. 107-147.
- ROSEMBUJ, T., “Precios de transferencia. Los acuerdos de costes”, en *Crónica Tributaria*, nº 1230/2009, Ed. IEF, Madrid 2009, pp. 89-120.
- ROSS, J.W., “Enterprise Architecture: Driving Business Benefits from IT”, en *MIT Center for Information Systems Research*, abril 2006, EE.UU. 2006.
- ROSS, S.A., WESTERFIELD, R.W., JORDAN, B.D., *Fundamentos de Finanzas Corporativas*, Ed. McGrawHill, México 2010.
- ROSS, S.A., WESTERFIELD, R.W., JAFFE, J.F., *Finanzas Corporativas*, Ed. McGrawHill, México 2012.
- ROSSINI, G., *Price Setting is Popular among Firms: Will It Persist in Vertical Relationships with Market Uncertainty?*, Editado por Luca Lambertini, Palgrave Macmillan, Nueva York 2009.
- ROVIRA, J., *Consumering®*, Ed. ESIC, Madrid 2009.
- ROZAS ZORNOZA, M., *Determinación de la deuda tributaria en el Impuesto sobre Sociedades*, Madrid 1965.
- RUBIO GUERRERO, J.J., *Una revisión de la experiencia internacional sobre la aplicación de los precios de transferencia y sus implicaciones para España*, Papeles de trabajo del Instituto de Estudios Fiscales. Serie económica, Nº 15, 1998, Ed. IEF, Madrid 1998, pp. 1-125.
- RUBIO GUERRERO, J.J., “Cauces de evasión fiscal y planificación fiscal internacional: procedimientos de actuación en esquemas básicos”, en ALTAMIRANO, A., (Dir.) *Estudios sobre Fiscalidad Internacional y Comunitaria*, 1ª Edición COLEX, Madrid 2005.
- RUIBAL PEREIRA, L., “Experiencia internacional sobre medidas de reorganización de las Administraciones tributarias en la lucha contra el fraude fiscal”, en *Crónica Tributaria*, nº 134/2010, Ed. IEF, Madrid 2010, pp. 143-178.
- RUIZ-ALISEDA, F., “Precios de transferencia en oligopolios”, en *Revista española de financiación y contabilidad*, Nº 118, Ed. Asociación española de contabilidad y administración de empresas, Madrid 2003.

- RUÍZ DE PALACIOS VILLAVERDE, M., “El cálculo de coste de producción. Un comentario crítico a la resolución del ICAC de 9 de mayo de 2000”, en *Revista Mercantil & Contable*, nº 4, enero de 2001, Ed. Francis Lefebvre, Madrid 2001, pp. 1 a 8.
- RUÍZ-GIMÉNEZ CORTÉS, J., “Funciones del Derecho Fiscal”, en *Funciones y fines del Derecho: Estudios en Homenaje al Profesor Mariano Hurtado Bautista*, Ed. Universidad de Murcia, Secretariado de Publicaciones, Murcia 1992.
- RUIZ HIDALGO, C., “La retribución de los administradores después de las sentencias Mahou”, en *Revista técnica tributaria*, nº. 95, 2011, Ed. AEDAF, Madrid 2011, págs. 49-69.
- RUIZ-HUERTA CARBONELL, J., AGÚNDEZ GARCÍA, A., GARCIMARTÍN ALFÉREZ, C., LÓPEZ RODRÍGUEZ, J., y RODRÍGUEZ MÁRQUEZ, J., *Tendencias de reforma fiscal: hacia una fiscalidad europea*. Documento de Trabajo 62/2011.
- RUIZ PALOMINO, P., RUIZ AMAYA, C., y MARTÍNEZ CAÑAS, R., “La cultura organizacional: ética y la creación de valor: un enfoque basado en recursos”, en *XV Congreso Nacional de Ética de la Economía y de las Organizaciones. El Buen Gobierno de las Organizaciones*, IESE Business School, Barcelona, 8 y 9 de junio de 2007.
- RUÑIZ-ROSO, E., “Motivación y equipo”, en *Monográfico sobre productividad laboral y educación del absentismo*, nº 241, abril 2009, Ed. APD, Madrid 2009.
- RUSSO, A, y MOERER, O., “Are Your FIN 48 Ready?” en *Tax Management Transfer Pricing Report*, mayo 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 1-5.
- RUSSO, R., “Application of Arm’s Length Principle to Intra-Company Dealings: Back to the Origins”, en *International Transfer Pricing Journal*, enero/febrero 2005, Ed. IBFD, Ámsterdam 2005, pp. 7-14.
- RUSSO, R., PETZOLD, O., “OECD puts spotlight on tax planning and use of losses”, en *International Tax Review*, diciembre/enero 2012, Ed. Euromoney, Londres 2012, pp. 23-25.
- RYLE, G., DOOLEY, B., “The Story of Transfer Pricing in Ireland”, en *International Tax Review*, vol. 21, nº 9, Ed. Euromoney, Londres 2010, pp. 44-47.
- SACCHETTO, C., “L’evoluzione della cooperazione internazionale fra le Amministrazioni finanziarie statali in materia di IVA ed imposte dirette: scambio di informazioni e verifiche ‘incrociate’ internazionali”, en *Bolletino Tributario d’informazioni*, parte I, nº 7, y parte II nº 8, Italia 1990.
- SACCO, R., *Introduzione al diritto comparato*, Ed. UTET, Torino 1992.
- SAINT-AMANS, P., BHATIA M., “Restoring trust in the international tax system”, en *The FSC Report 2013*, Ed. Campden, Londres 2013, pp. 9-11.
- SAINZ DE BUJANDA, F., *Los métodos de determinación de las bases imponibles y su proyección sobre la estructura del sistema tributario*. Ed. Real Academia de Jurisprudencia y Legislación Madrid 1970.
- SAINZ DE BUJANDA, F., *Sistema de Derecho Financiero*, Ed. Facultad de Derecho Universidad Complutense, Madrid 1977.
- SALA GALVAÑ, G., *Los precios de transferencia internacionales. Su tratamiento tributario*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia 2003.

- SALINAS, G., *Valoración de Marcas: Revisión de enfoques, metodologías y proveedores*, Ed. Deusto, Barcelona 2007.
- SALVADOR CODERCH, P., AZAGRA MALO, A., FERNÁNDEZ CRENDE, A., *Autonomía privada, fraude de ley e interpretación de los negocios jurídicos*, Working Paper nº:229, universidad Pompeu Fabra, Barcelona, julio de 2004.
- SANCHES SILVA, N., “Benchmarking Commission Agents: Potential Pitfalls”, en *Tax Management Transfer Pricing*, Vol. 16, nº 10, 20 de septiembre de 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 352-357.
- SÁNCHEZ, G., “Venezuela”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 72-71.
- SÁNCHEZ-BAYÓN, A., *Introducción al Derecho Comparado y Global: Teorías, formas y prácticas*, Ed. Delta, Madrid 2011.
- SÁNCHEZ-CRESPO CASANOVA, A., *La empresa familiar*, Ed. Comares, Granada 2001.
- SÁNCHEZ GALIANA, J.A., PALLARÉS RODRÍGUEZ, R., CRESPO MIEGIMOLLE, M., *El nuevo Impuesto sobre Sociedades Cuestiones prácticas*, Ed. Aranzadi, Navarra 1996.
- SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L., WANDEN-BERGUE, J.L., y GÓNZALEZ CARBONELL, J.F., *Problemas contables de los instrumentos financieros: opciones, futuros y swaps*, Ed. ICAC, Madrid 1993.
- SÁNCHEZ LÓPEZ, M.E., “La planificación fiscal”, en COLLADO YURRITA, M.A., LUCHENA MOZO, G.M., y SÁNCHEZ LÓPEZ, M.E., (Directores), en *Internacionalización de las inversiones*, Ed. Bosch, Barcelona 2009, pp. 523-575.
- SÁNCHEZ PEDROCHE, J.A., “La comprobación de valores”, en *REGAF*, Gabinete de Estudios del Registro General de Asesores Fiscales, nº 53, abril de 2008, Ed. Consejo Superior de Colegios Oficiales de Titulados Mercantiles, Madrid 2008, pp. 12-31.
- SÁNCHEZ RAMOS, J., “Importancia del proceso de «Purchase Price Allocation»”, en *Capital & Corporate magazine*, nº 6 diciembre 2008, Madrid 2008.
- SANDFORD, C., *Taxing Wealth, from More Key Issues in Tax Reform*, Ed. Fiscal Publications, Inglaterra 1995.
- SANMARTÍN MARIÑAS, J., *Tributación de las operaciones vinculadas y su documentación. Ejemplos prácticos*, Ed. El Derecho, Madrid 2009.
- SANTESMASES MESTRE, M., “Efectos de la inflación sobre el rendimiento de las inversiones”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 24, septiembre-diciembre 1977, Ed. ESIC, Madrid 1977, pp. 127-131.
- SANTISO J., *The Political Economy of Emerging Markets, Actors, institutions and Financial Crises in Latin America*, Palgrave Macmillan, EE.UU. 2003.
- SANTOLAYA BLAY, M., *El fraude fiscal en la recaudación tributaria*, Ed. La Ley, 2008, 1ª edición, Madrid 2008.
- SANTOS THERIOT, L., *Derecho Fiscal Internacional*, Ed. Comares, Granada 2011.

- SANZ DE LA TAJADA, L.A., “La medida de la eficacia de la publicidad: planteamiento básico”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión comercial y empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 15, octubre 1974 – enero 1975, Ed. ESIC, Madrid 1975, pp. 107-122.
- SANZ DE LA TAJADA, L.A., “Las técnicas de investigación comercial: Conceptos, caracteres y aplicaciones (Segunda parte)”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 26, mayo-agosto 1978, Ed. ESIC, Madrid 1978, pp. 107-129.
- SANZ DE LA TAJADA, L.A., “Las técnicas de investigación comercial: Conceptos, caracteres y aplicaciones (Tercera parte)”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 27, septiembre-diciembre 1978, Ed. ESIC, Madrid 1978, pp. 167-200.
- SANZ GADEA, E., “Operaciones Vinculadas (I)”, en *Revista de Contabilidad y Tributación*, números 209 y 210, Ed. CEF, Madrid 2000.
- SANZ GADEA, E., *Impuesto sobre Sociedades*, Tomo II, Ed. CEF, Madrid 2004.
- SANZ GADEA, E., “Implicaciones fiscales del nuevo plan general de contabilidad”, en *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 295, octubre de 2007, Ed. CEF, Madrid 2007.
- SANZ GADEA, E., “Impuesto sobre Sociedades y Reforma Contable (I)”, en *Revista de contabilidad y tributación*, nº 314, mayo 2009, Ed. CEF, Madrid 2009.
- SANZ GADEA, E., “Medidas anti-elusión fiscal”, en *Documentos*, IEF, Doc. Nº8/09, Madrid 2009.
- SANZ GADEA, E., “Incidencia en el Impuesto sobre Sociedades de las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas y la reforma del Plan General de Contabilidad”, en *Contabilidad y Tributación*, Ed. CEF, nº 336, marzo 2011, Madrid 2011, pp.125-154.
- SARRÓ RIU, J., *El derecho a no autoinculparse del contribuyente. Vigencia de las garantías frente a la autoincriminación en los procedimientos ante la Inspección de Hacienda*, Ed. Bosch, Barcelona 2009.
- SCHELLEKENS, M. (Ed.), *European Tax Handbook*, IBFD, 2013, Holanda.
- SCHEFFLER, C., ZÖLLKAU, Y., *Common Corporate Tax Base (CC(C)TB) and Determination of Taxable Income: An International Comparison*, Ed. Springer, Heidelberg 2012.
- SCHEFFLER, W., *Besteuerung von Unternehmen I: Ertrag-, Substanz- und Verkehrsteuern*, Ed. C.F. Müller, Alemania 2012.
- SCHEFFLER, W., *Besteuerung von Unternehmen II: Steuerbilanz*, Ed. C.F. Müller, Alemania 2011.
- SCHEFFLER, W., *Besteuerung von Unternehmen III: Steuerplanung*, Ed. C.F. Müller, Alemania 2013.
- SCHLIE, T.W., “La contribución de la tecnología a la ventaja competitiva”, en *Manual de Gestión en Tecnología*, Ed. McGraw Hill, Colombia 1999.
- SCHILLER, U. “*Information management and transfer pricing*”, *European Accounting Review*, v. 8, n. 4, Routledge, Taylor & Francis Group., 1 de diciembre de 1999.
- SCHNEIER, C.E., RUSSELL, C.J., BEATTY, R.W., BAIRD, L.S., *The training and development sourcebook*, Ed. Human Resource Development, EE.UU. 1994.
- SCHNORBERGER, S., “The Taxation of R&D Cost Sharing: An Economics Approach”, en *Intertax*, vol. 25, nº 12, Ed. Wolters Kluwer, La Haya 1997.

- SCHNORBERGER, S., ROSENKRANZ, J., y GARCÍA, M., “Transfer Pricing Documentation: The EU Code of Conduct Compared with Member States Rules”, en *Intertax*, Vol. 34, nº 6/7, Ed. Kluwer international, La Haya 2006, pp. 305-313.
- SCHNORBERGER, S., ROSENKRANZ, J., (editors), MKRTCHYAN, T., BOURTOURAUULT, P.Y., MAUCOUR, C., POLACCO, G., DELLA VALLE, E., FLETCHER, R., PANTELIDAKI, S., “Transfer Pricing Documentation: The EU Code of Conduct Compared with Member States Rules (Part 2)”, en *Intertax*, Vol. 34, nº 8/9, Ed. Kluwer international, La Haya 2006, pp. 406-417.
- SCHNORBERGER, S., GERDES, I., VAN HERKSEN, M., “Transfer Pricing Documentation: The EU Code of Conduct Compared with Member States Rules (Part 3)”, en *Intertax*, Vol. 34, nº 10, Ed. Kluwer international, La Haya 2006, pp. 514-519.
- SCHOLES, M.S., WOLFSON, M.A., ERICKSON, M., MAYDEW, E.L., y SHEVLIN, T., *Pearson Custom Business Resources, Compiled by Villanova University Taxes and Business Strategy, MAC 8220*, Ed. Pearson, Boston 2010.
- SCHOLZ, C.M., “Recession transfer pricing returns”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, vol. 10, nº 2, febrero 2009, EE.UU. 2009, pp. 4-7.
- SCHON, W., “The European Commission’s Report on Company Taxation: A Magic Formula for European Taxation?”, *European Taxation*, agosto 2002, pp. 276–286. Ed. IBFD, Ámsterdam 2002.
- SCHONFELD, J., “The *Cadbury Schweppes* Case: Are the Days of the United Kingdom’s CFC Legislation Numbered?”, *European Taxation*, octubre 2004, Ed. IBFD, Ámsterdam 2004, pp. 441–452.
- SCHUETZE, W.P., *Mark-to-market Accounting*, Ed. Peter W. Wolnizer, Routledge, Nueva York 2004.
- SCHWARTZ, J., *Booth & Schwarz: Residence, Domicile and UK Taxation*, 15ª Ed. Bloomsbury Professional, Reino Unido 2011.
- SELL, F.L., “Confianza: una variable clave para la sociedad y para la empresa”, en *La Empresa Española en el S. XXI, II Gobierno corporativo, Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 1/2003, Ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid 2003, pp. 71-102.
- SEMETA, A., “Stepping up the fight against tax evasion and avoidance”, en *The FSC Report 2013*, Ed. Campden, Londres 2013, pp. 5-7.
- SERRANO ANTÓN, F., *La terminación convencional de procedimientos tributarios y otras técnicas transaccionales*, Premio de la Asociación Española de Asesores Fiscales 1995. Monografías, Madrid 1996.
- SERRANO ANTÓN, F., “La cláusula de procedimiento amistoso de los convenios para evitar la doble imposición internacional. La experiencia española y el Derecho comparado”, en *Doc. nº 26/04*, Ed. IEF, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid 2004.
- SERRANO ANTÓN, F., Director, *Fiscalidad Internacional*, Ed. CEF, Madrid 2015.
- SERRANO ANTÓN, F., *La Resolución de conflictos en el Derecho Internacional Tributario: Procedimiento Amistoso y Arbitraje*, Ed. Civitas, Madrid 2010.
- SERRANO ANTÓN, F., SIMÓN ACOSTA, E., TAVEIRA TORRES, H., (Directores), *Fiscalidad y Globalización*, Ed. Thomson, Pamplona 2012.

- SERRANO PALACIO, C., GARCÍA-VILLANOVA RUIZ, I., “Competencia fiscal perniciosa. Estado actual de la normativa española y el caso holandés”, en Cuadernos de Formación. Colaboración 34/08. Vol. 6/2008, Ed. IEF, Madrid 2008, pp. 327-356.
- SHAH R., BHATNAGAR, A., TOLANI, A., “TP issues surrounding marketing intangibles”, en *India Quarterly International Tax Review*, febrero-abril 2012, Ed. Euromoney, Londres 2012, pp. 24-26.
- SHANON, C., “Una teoría matemática de la comunicación”, en *Bell System Technical Journal*, Nueva York 1948, pp. 379-423.
- SHI, Y., KWAK, W., y LEE, H., “Optimal Trade-offs of Multiple Factors in Transfer Pricing Problems”, en *Journal of Multi-Criteria Decision Analysis*, 7, Ed. John Wiley & Sons, EE.UU. 1998.
- SHIGA, S., “Fable and fallacy of transfer pricing”, en *Tax Planning International Review*, vol. 35, nº 10, octubre 2008, Ed. BNA International Inc. EE.UU. 2008, pp. 17-21.
- SHILLER, R.J., *Exuberancia irracional*, Ed. Turner, Madrid 2003.
- SHOULBERG, J.L., “Pedaling Toward a more equitable Tax-ride for Cyclist”, en *Saint Louis University Law Journal*, vol. 55, abril 2010, EE.UU. 2010, pp. 423-456.
- SIEIRO CONSTENLA, M.M., “La aplicación de las normas de valoración de las operaciones vinculadas a las variaciones patrimoniales en la Ley 61/1978, de 27 de diciembre. Sentencia del Tribunal Supremo de 8 de octubre de 1999”, en *Anuario da Facultade de Dereito da Universidade da Coruña*, nº 4, La Coruña 2000, pp. 581-590.
- SIERRALTA RÍOS, A., *Teoría evolutiva del comercio internacional*, Ed. ESAN, Perú 2014.
- SIJMONSBERGEN, M., “Belgium”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 14-16.
- SIJMONSBERGEN, M., “The Netherlands”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 50-52.
- SIJMONSBERGEN, M., CAREY, S., y SCHMID, C., “Best practice is the key to effective transfer pricing management”, en *International Tax Review*, octubre 2007, Ed. Euromoney, Londres 2007, pp. 37-39.
- SIM, S., SUMIKAWA, A., “Challenges in financial services transfer pricing in 2012”, en *International Tax Review*, febrero 2012, Ed. Euromoney, Londres 2012, pp. 44-45.
- SIMON, H., “Pricing Opportunities-and How to Exploit Them”, en *MIT Sloan Management Review*, invierno 1992, EE.UU. 1992.
- SIMS, C., "A Simple Model for Study of the Determination of the Price Level and the Interaction of Monetary and Fiscal Policy", en *Economic Theory* 4, 1994, Ed. Springer-Verlag 1994.
- SINGH, J., MAHAJAN, K., "Advance Pricing Agreements: The Way Forward for India", en *Intertax*, vol. 38, números 6-7, EE.UU. junio/Julio 2010, pp. 378-383.
- SKANTZ, T.R., “New transfer pricing documentation requirements and penalties”, en *The CPA Journal Online*, abril 1995, Nueva York 1995.
- SKIADAS, C., *Asset Pricing Theory*, Ed. Princeton University Press, 2009.
- SLOAN, A., “Dumb Deals 101”, en *Newsweek*, 10 de septiembre de 2001, Nueva York, 2001, pp. 46-49.

- SORENSON, P.B., *Company Tax Reform in the European Union*. Paper prepared for the Economic Policy and Research Unit, Institute of Economics, Universidad de Copenhague, Dinamarca 2003.
- STORZ, C., AMABLE, B., CASPER, S., y LECHEVALIER, “Bringing Asia into the comparative capitalism perspective”, en *Socio-Economic Review*, 2013, nº 11, Ed. Oxford university Press, Reino Unido 2013, pp. 217-232.
- SOLER ROCH, M.T., y SERRANO ANTÓN, F., (Directores), *Las medidas anti-abuso en la normativa interna española y en los convenios para evitar la doble imposición internacional y su compatibilidad con el Derecho Comunitario*, Ed. Ministerio de Hacienda, instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2002.
- SOLILOVÁ, V., “Transfer pricing rules in EU member states”, en *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, vol. 58, nº 3, 2010, República Checa 2010, pp. 243-250.
- SOLOMONS, D., *Divisional Performance: Measurement and Control*, Ed. Financial Executives Research Foundation, Nueva York 1965.
- SPIVAK, E.J., *Influencia de las Redes Sociales en el comportamiento de compra de ropa de los jóvenes. Nuevos parámetros que inciden en el Modelo de Negocio de Empresas del Sector Textil*, tesis doctoral, Madrid, mayo 2013.
- STARKOV. V., “Adjusting Uncontrolled Profit-Based Benchmarks For Differences in Operating Expense Structure”, en *Transfer Pricing*, 17 de Julio de 2008, Ed. BNA, EE.UU. 2008, pp. 1-4.
- STEWARD, P., BARLOW, J., *Branded Customer Service: The New Competitive Edge*, Ed. Berrett-Koehler Publishers. EE.UU. 2006.
- STEWART, S.A., “Can behavioral economics save us from ourselves?” en *University of Chicago Magazine*, vol. 97, nº3, 5 de febrero de 2005, Chicago 2005.
- STREIBEL, M., “Rechtsverordnung zur Dokumentation von Transferpreisen in Deutschland”, en *Steuer Revue Revue fiscale*, Nº 1/2004, Ed. Cosmos Business, Suiza 2004, pp. 66-68.
- SWEETMAN, S., “Sharkey v. Wernher: Has Time Moved On?” en *Taxation*, vol. 148, edición 3827, 4 de octubre de 2011, Reino Unido 2011.
- TAGUCHI, K., WATANABLE, Y., WEITZMAN, H., y WHATLEY, E., “Japan”, en *04/06 Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 46-47.
- TAMAMES, R., HUERTA, B.G., *Estructura económica internacional*, Ed. Alianza Editorial, Madrid 1999.
- TAMAMES, R., “Globalización y soberanía mundial, un ensayo sobre la paz perpetua en el siglo XXI”, en *Discurso de recepción del Académico de Número*, Madrid 29 de enero de 2013, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Madrid 2013, pp. 1-17.
- TAMAMES, R., *Estado de Derecho, seguridad jurídica, transparencia, y Estado económico responsable*, *Acquae Papers*, nº 3, noviembre 2013, Ed. Fundación Aquae, Madrid 2013.
- TANZI, V., “¿Se necesita una organización mundial de tributación?”, en *La Tributación en un contexto de globalización económica*, XXXII Asamblea General del C.I.A.T. (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias), Ed. IEF, Madrid 2000, pp. 67-83.

- TANZI, V., *Globalization, Technological Developments and the Work of Fiscal Termites*, Washington, Fondo Monetario Internacional, WP/100/181, EE.UU. 2000.
- TAUSSIG, A., “Analysis – European Cross-border Mergers”, en *Tax Journal*, 24 enero de 2011, Ed. Lexis Nexis, Reino Unido 2011.
- TEJERIZO LÓPEZ, J.M., “La comprobación de valores en la Ley General Tributaria”, en *Temas Tributarios de Actualidad*, nº 13/06, abril 2006, Ed. AEDAF, Madrid 2006, pp. 33-47.
- TEJERIZO LÓPEZ, J.M., “La tributación de los beneficios empresariales en las reformas tributarias previstas”, en *Revista vasca de economía social*, nº. 3, 2007, Ed. Universidad del País Vasco 2007, pp. 9-40.
- TERRA, B.J.M., y WATTEL, P.J., *European Tax Law*, 5th Ed. Kluwer, Holanda 2008.
- THURONYI, V., *Comparative Tax Law*, Ed. Kluwer Law International, Holanda 2003.
- TIROLE, J., *The Theory of Industrial Organization*, Ed. MIT Press, EE.UU. 1988.
- TIROLE, J., *Teoría de la Organización Industrial*, Ed. Ariel, Barcelona 1990.
- TIROLE, J., *The Theory of Corporate Finance*, Ed. Princeton University Press, EE.UU. 2006.
- TISSOT, D., “Russia”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, abril 2006, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 56-58.
- TOVILLAS MORÁN, J.M., “La dimensión aplicativa de la Directiva comunitaria de intercambio de información tributaria”, en *Quincena Fiscal* nº 10, 2013 BIB 2013\1002, Ed. Aranzadi, Madrid 2013.
- TORRE DELGADILLO, V., “Problemas de precios de transferencia de bienes intangibles en las empresas multinacionales”, en *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, nueva serie, XLIII, nº 128, mayo-agosto de 2010, pp. 845-893.
- TORRES LÓPEZ, J., *Análisis Económico del Derecho*, Ed. Tecnos, Madrid 1987.
- TOWNSEND, J.A., “Section 6103 and the Use of Third Party Tax Return Information in Tax Litigation”, en *The Tax Lawyer*, vol. 46, nº 4. EE.UU. 1993.
- TRAPÉ VILADOMAT, M., “El régimen fiscal de los precios de transferencia”, en *Manual de Fiscalidad Internacional*, Editorial IEF, Madrid 2004.
- TRAPÉ VILADOMAT, M., “El Foro sobre precios de transferencia en la Unión Europea”, en *Información Comercial Española, ICE Revista de economía*, nº 825, 2005, Ed. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, Madrid 2005, pp. 161-172.
- TRAPÉ VILADOMAT, M., “Los precios de transferencia”, en *Manual de Fiscalidad Internacional*, Vol. II, Ed. IEF, Madrid 2007, pp. 1029 a 1080.
- TRIGO CHACÓN, M., *La empresa multinacional*, Ed. Nacional, Madrid 1973.
- TRIGO DE AIZPURU, M.A., *La previsión del futuro en la empresa*, Ed. Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, Madrid 1987.
- TRONCOSO, A. (Director), *Transparencia administrativa y protección de datos personales V Encuentro entre Agencias Autonómicas de Protección de Datos personales*, Ed. Thomson, Madrid 2008.
- TRONCOSO REIGADA, A., *La protección de datos personales. En busca del equilibrio*. Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia 2010.

- TRUJILLO, J.R., y GARCÍA GABALDÓN, J., *Teoría y Técnicas de negociación*, Ediciones 2010, Madrid 2004.
- TSENG, S., y CHENG, C., “2008 review, 2009 trends China”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, vol. 10, nº 1, enero de 2009, Ed. BNA International Inc., EE.UU. 2009.
- TURNER, P., “Capital Flows in the 1980s: A Survey of Major Trends”, en *BIS Economic Papers*, nº 30, abril 1991, Ed. Banco Internacional de Pagos, Basilea 1991.
- UCKMAR, V., *Corso di Diritto Tributario Internazionale*, Ed. CEDAM, Verona, 1999.
- UCKMAR, V., “La planificación tributaria a nivel internacional (Sociedades de domicilio, aprovechamiento de tratados, subcapitalización, etc.)”, en *Aspectos claves en las acciones de control de las Administraciones Tributarias*, publicado por el CIAT, Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, Conferencia Técnica, Lisboa, Portugal 29 de septiembre – 2 de octubre de 2003.
- UMAPATHY, S., “Transfers Between Profit Centers”, en VANCIL, R., *Decentralization: Managerial Ambiguity by Design*, Ed. Dow Jones-Irwin, Nueva York 1978.
- UNWIN, M., y BEETON, D., “United Kingdom”, en *Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. abril 2006, pp. 65-67.
- UNWIN, M., “Transfer pricing documentation fails harmony test”, en *International Tax Review*, julio/Agosto 2006, Ed. Euromoney, Londres 2006, pp. 37-40.
- URBANO CASTRILLO, E., y NAVARRO SANCHÍS, F.J., *La deuda fiscal: Cuestiones candentes de Derecho Administrativo y Penal*, Ed. La Ley, Madrid 2009.
- URIOL EGIDO, C., “La discrecionalidad en el Derecho Tributario: hacia la elaboración de una teoría del interés general”, en *Documentos* nº 29/02, Ed. IEF, Madrid 2002.
- VALDALISO, J.M., y LÓPEZ, S., *Historia económica de la empresa*, Ed. Crítica, Barcelona 2000.
- VALDÉS ALONSO, A., *Responsabilidad social de la empresa y relaciones laborales*, Ed. Tirant Lo Blanch, Valencia 2013.
- VAN DER MADE, B., “New EU guidelines to avoid transfer pricing disputes”, en *International Tax Review*, 1 de abril 2007, Ed. Euromoney, Londres 2007.
- VAN EIJSDEN, A., CZAKERT, E., KANA, L., GRAU RUIZ, M.A., y BAKER P., “International Assistance in the Collection of Taxes”, en *Bulletin for International Taxation*, Abril/Mayo 2011, Vol. 65, Nº 4/5, 30 de marzo de 2011, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011.
- VAN HERKSEN, M., IDSINGA, F., VAN SLOOTEN, G., “Can convergence work?”, en *International Tax Review*, octubre 2006, Ed. Euromoney, Londres 2006, pp. 16-19.
- VAN HERKSEN, M., IDSINGA, F., VAN SLOOTEN, G., “Transfer Pricing and Customs Valuation”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, octubre 2006, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 1-7.
- VAN HERKSEN, M., “The Arbitration Convention”, en AA.VV., *Handling Tax Controversies In Europe*, Baker & McKenzie, Ed. Ulrich Ransch, Frankfurt 2006, pp. 343-351.
- VAN HERKSEN, M., “There’s an APA in your future!” en *Tax Planning International Transfer Pricing*, mayo 2007, vol. 8, nº 5, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 3-9.

- VAN HERKSEN, M., “Customise your transfer pricing!” en *Tax Planning International Transfer Pricing*, Vol. 8, nº 7, julio 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 7-9.
- VAN HERKSEN, M., en *Transfer Pricing and Customs Valuation, two worlds to tax as one*, Ed. IBFD, Ámsterdam 2009.
- VAN HERKSEN, M., “Comparative Analysis: Arbitration Procedures for Handling Tax Controversy”, en *International Transfer Pricing Journal*, mayo/junio 2009, Ed. IBFD, Ámsterdam 2009.
- VAN HOUTTE, V., WILSKÉ, S., MICHOU, I., “What’s New in European Arbitration?” en *Dispute Resolution Journal*, mayo-julio 2011, EE.UU. 2011, pp. 14-15.
- VAN STAPPEN, D., RUTGES, D., SPORKEN, E., LUQUET, P., y HICKMAN, A., “EU co-operation brings out benefits of advance pricing agreements”, en *International Tax Review*, junio 2006, Ed. Euromoney, Londres 2006.
- VAN STAPPEN, D., “EU Commission issues APA guidelines based on the work of the EU Joint Transfer Pricing Forum”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, Vol. 8, nº 7, Julio 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 10-12.
- VANISTENDAEL, F., "Reinventing Source Taxation", *EC Tax Review*, nº 03, 1997, pp. 152-16.
- VANISTENDAEL, F., "Tax revolution in Europe: the impact of non-discrimination", *European Taxation*, vol.40, nº 1-2, 2000, pp. 40-42.
- VEGA GARCÍA, A., “¿Es obligatorio interpretar la normativa española de origen sobre precios de transferencia según las Directrices de la OCDE?”, en *Crónica Tributaria*, Boletín de Actualidad, nº 4/2011.
- VENDZULES, S.F., “The Struggle for Legitimacy in Environmental Standards Systems: The OECD Guidelines for Multinational Enterprises”, en *Colorado Journal of International Environmental Law and Policy*, vol. 21, nº 3, EE.UU. invierno 2010, pp. 451-490.
- VERDASCO, A., “Indicadores socioeconómicos de la calidad de vida”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 16, enero-abril 1975, Ed. ESIC, Madrid 1975, pp. 73-99.
- VERDONER, L., “Transfer Pricing Practice in an Era of Recession”, estudio comparativo, en *International Transfer Pricing Journal*, noviembre/diciembre 2009, Ed. IBFD, Ámsterdam 2009, pp. 406-410.
- VERLINDEN, I., BOONE, P., DE MEUE, K., “Prior Consultation”, en *International Transfer Pricing Journal*, mayo-junio 2003, Ed. IBFD, Ámsterdam 2003, pp. 94-100.
- VEGA BORREGO, F.A., *Las cláusulas de limitación de beneficios en los Convenios para evitar la Doble Imposición*, Ed. IEF, Madrid 2003.
- VICENTE-ARCHE COLOMA, P., *El arbitraje en el ordenamiento tributario español: una propuesta*, Ed. Marcial Pons, Madrid 2005.
- VILLA, J.M., “Intercambio de información fiscal”, en *XXXIII Semana de Estudios de Derecho Financiero (La Adhesión de España a las Comunidades Europeas)*, Ed. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1989.
- VILLACORTA HERNÁNDEZ, M.A., “Novedades y mejoras en la configuración del delito contable. Responsabilidad penal de las personas jurídicas y la necesidad de establecer un programa de prevención

- del delito.” En Revista de Contabilidad y Tributación, Ed. CEF, nº 358, enero de 2013, Madrid 2013, pp. 93-144.
- VILLACORTA HERNÁNDEZ, M.A., “Necesaria revolución en la configuración legislativa del delito contable.” En Revista de Contabilidad y Tributación, Ed. CEF, números 389-390, agosto-septiembre de 2015, Madrid 2015, pp. 167-202.
 - VILLALBA VILA, D., “El presupuesto de producción óptimo: Determinación de costes por producto y por secciones, funciones de coste y de oferta”, en *ESIC MARKET, Estudios de Gestión Comercial y Empresa, revista internacional de economía y empresa*, nº 27, septiembre-diciembre 1978, Ed. ESIC, Madrid 1978, pp. 145-166.
 - VILLAFANE, J., *Informe anual 2013. La comunicación empresarial y la gestión de los intangibles en España y Latinoamérica*, Ed. Pearson, Madrid 2013.
 - VILLAVERDE GÓMEZ, M.B., *La fiscalidad de las marcas*, Ed. Marcial Pons, Madrid 2005.
 - VINCENT, D., “Risk Adjustments in Transfer Pricing: An Applications of Principal-Agent Theory”, en *Tax Management Transfer Pricing*, Vol. 16, nº 10, 20 de septiembre de 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 358-367.
 - VIÑUALES, A., “Législation fiscale et méthodes de ventilation en vigueur en Espagne”. L’imposition des entreprises nationales et étrangères. Societé des Nations. Génova 1932, S.N., 1932, A.3. Versión española de María Teresa Santamaría, en *Hacienda Pública Española* nº 46/1977.
 - VOGEL, K., SHANNON, H., DOERNBERG, R., VAN RAAD, K., *United States Income Tax Treaties*, vol. 1.º, Ed. Kluwer, EE.UU., 1989.
 - VÖGELE, A., BREM, M., y TUCHA, T., “Germany’s Draft Administrative Principles: Focus on Documentation, Economic and Quantitative Analysis”, en *Tax Management* 10 de noviembre 2004, Ed. BNA EE.UU. 2004, pp. 1-5.
 - VÖGELE, A., y FORSTER, F., “Germany”, en *04/06 Tax Planning International Special Report: Transfer Pricing Documentation*, Ed. BNA, EE.UU. 2006, pp. 32-36.
 - VÖGELE, A., “Tax effective supply chain management”, en *TPI Transfer Pricing*, BNA International, julio/agosto 2007, EE.UU. 2007.
 - VÖGELE, A., y SEDLMAYR, R., “Willingness to Pay: How the Microeconomic Toolbox Applies to Brand Valuation”, en *International Tax Review*, 6ª edición, Ed. Euromoney, Londres 2007.
 - VÖGELE, A., “New German legislation: relocation of functions”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, nº 10/08, Ed. BNA, EE.UU. 2008, pp. 1-3.
 - VÖGELE, A., GONNET, S., y GOTTSCHLING, B., “Transfer prices determined by game theory: 1- Underlyings”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, octubre 2008, Ed. BNA, EE.UU. 2008.
 - VÖGELE, A., GONNET, S., y GOTTSCHLING, B., “Transfer prices determined by game theory: 2- Application to IP”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, noviembre 2008, Ed. BNA, EE.UU. 2008.

- VÖGELE, A., GONNET, S., GOTTSCHLING, B., y FÜGEMANN, H., “Transfer prices determined by game theory: 3- Application to the banking industry”, en *Tax Planning International Transfer Pricing*, diciembre 2008, Ed. BNA, EE.UU. 2008.
- VÖGELE, A., WITT, W., HARSHBARGER, S., “How to value transferred know-how and IP after a merger”, en *International Tax Review, Intellectual Property*, enero de 2009, séptima edición, Tax Reference Library nº 46, Ed. Euromoney, Londres 2008, pp. 19-24.
- VÖGELE, A., y WITT, W., “Valuing Know-How and knowledge through Bottom-Up Approaches”, en *International Tax Review*, Ed. Euromoney, Londres 2008.
- VOLLEBREGT, H., “The Deducibility of Closure and Reorganization Cost”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, 12 de noviembre de 2003, vol. 12, nº 13, Ed. BNA, EE.UU. 2003.
- VOLLEBREGT, H., “The European Union’s Progress in Transfer Pricing: An Update”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, 5 de marzo de 2004, vol. 12, nº 20, Ed. Tax Management Inc., BNA, EE.UU. 2004.
- WAGENHOFER, A., “Transfer pricing Under asymmetric information: an evaluation of alternative methods”, en *European Accounting Review*, vol. 3, nº 1, Londres 1994.
- WALKER, G., *Modern Competitive Strategy*, Ed. McGrawHill, EE.UU. 2004.
- WARD, D., “The Role of the commentaries on the OECD Model in the Tax Treaty Interpretation Process”, en *Bulletin March 2006*, Ed. IBFD, Ámsterdam 2006.
- WATSON, D.J.H., y BAUMLER, J.V., “Transfer Pricing: A Behavioral Context”, en *The Accounting Review*, Vol. 50, nº3, julio 1975, EE.UU. 1975, pp. 466-474.
- WEBSTER, A.L., *Estadística aplicada a los negocios y a la economía*, 3ª edición, Ed. McGraw-Hill, Madrid 2000.
- WELSH, A., “Can clouds change shapes?: transfer pricing considerations for cloud computing”, en *Tax Notes International*, vol. 64, nº 2, 10 de octubre de 2011, pp. 147-156.
- WEHNERT, O., WELLENS, L., *Verrechnungspreise, Dokumentationmanagement nach den neuen Mitwirkungspflichten*, Ernst & Young, Ed. Stollfuss, Berlin 2003.
- WEILER, J.H.H., y KOCJAN, M., *The Law of the European Union, Teaching Material, Discriminatory taxation and measures having an effect equivalent to customs duties*, Ed. by the Academy of European Law at the EUI in Florence and the Jean Monnet Center at NYU School of Law, 2004.
- WHITEHOUSE, C., *Revenue Law- Principles and Practice*, Ed. Tolley Lexis Nexis, Reino Unido, 2001.
- WHITFORD, A.B., “The reduction of regulatory uncertainty: evidence from Transfer pricing policy”, en *Saint Louis University Law Journal*, vol. 55, nº1, EE.UU. 2010, pp. 269-305.
- WHITTINGTON, O. R., y PANY, K., *Principles of Auditing and Other Assurance Services*, 19 Ed. McGraw Hill, EE.UU. 2013.
- WIESNER, A., FOTH, G., “Verrechnungspreisdokumentation – Global Organisiert”, en *Blickpunkt*, marzo 2012, Alemania 2012, pp. 36-39.
- WITTENDORFF, J., *Transfer Pricing and the Arm’s Length Principle in International Tax Law*, Ed. Wolters Kluwer, Holanda 2010.

- WONG, M., y DESOUZA, G., “China’s Special Approach to Transfer Pricing”, en *AMChat*, marzo 2000, Shanghai 2000.
- WRIGHT, D.R., “Transfer Pricing in the United States: Recent Events and Expectations for the Future”, en *International Bureau of Fiscal Documentation*, septiembre-octubre 2001.
- WRIGHT, T.N., “10-Q FIN 48 Disclosures Show Firms Uncertain About How Transfer Pricing Positions Will Be Viewed”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, Vol. 16, nº 5, 27 de junio de 2007, Ed. BNA EE.UU. 2007, pp. 123-128.
- WRIGHT, T.N., “Quarterly FIN 48 Disclosures Continue to Report Transfer Pricing Uncertainties, Encompass Many Sectors”, en *Tax Management Transfer Pricing Report*, Vol. 16, nº 14, 15 de noviembre de 2007, Ed. BNA EE.UU. 2007, pp. 546-555.
- WÜNDISCH, K., *International Transfer Pricing in the Ethical Pharmaceutical Industry*, Ed. IBFD, Ámsterdam 2003.
- WUNDISCH, K., “Pharmaceutical Industry and Transfer Pricing: Anything Special?”, en *International Transfer Pricing Journal*, noviembre/diciembre 2003, Ed. IBFD, Ámsterdam 2003, pp. 204–210.
- WÜNDISCH, K., “Rampant globalisation –yet a dearth of professionals to lead the way in transfer pricing?” en *Tax Planning International Transfer Pricing*, Vol. 8, nº8, Agosto 2007, Ed. BNA, EE.UU. 2007, pp. 3-10.
- YEOMAN, I., MCMAHON-BEATTIE, U., *Revenue Management and Pricing*, Ed. Thomson, Londres 2005.
- YMINTZ, J, "Is National Tax Policy viable in the Face of Global Competition?", en *Working Paper* nº3, Institute for International Business Universidad de Toronto, Toronto 1998, p.101.
- YELLEN, J.L., “*Revolution and Evolution in Central Bank Communications*”, Haas School of Business, University of California, Berkeley, EE.UU. 2012.
- ZACK, G.M., *Fair Value accounting fraud: new global risks and detection techniques*, Ed. Wiley, Nueva York 2009.
- ZARDOYA ALEGRÍA, A.I., y COSENZA, J.P., “Diseño de los precios de transferencia como estrategia para la evaluación de la gestión”, en *Revista iberoamericana de contabilidad de gestión*, nº. 3, Ed. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, y Asociación Interamericana de Contabilidad, Madrid 2004, pp. 97-132.
- ZEILE, W.J. “*Trade in Goods Within Multinational Companies: Survey Based Data and Findings for the United States of America. OECD Committee on Industry and Business Environment*”. *Working Party November 3-4, 2003*.
- ZHU, K., THONEMANN, U.W., *Coordination of Pricing and Inventory Control Across Products*, Ed. Wiley Periodicals, Inc. Naval Research Logistics 56, Wilmington, EE.UU. 2009.
- ZORNOZA PÉREZ, J.J., “Determinación de los precios de transferencia en ausencia de precios de mercado comparables”, en *Carta Tributaria*, nº 67, Ed. CISS, Madrid 1993.
- ZULUETA, J., “La retribución del Consejo”, en *Monográfico: El buen gobierno empresarial en la encrucijada*, Ed. Asociación para el progreso de la dirección, nº 238, enero de 2009, Madrid 2009.