



FACULTAD DE DERECHO

PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN OPERACIONES VINCULADAS DE GRUPOS SOCIETARIOS

Métodos de valoración, obligación de documentación, gestión del riesgo fiscal y los efectos derivados del COVID-19

Autor: Janira Hassan Hoger

Curso: 5º E-3 B

Área de Derecho Financiero y Tributario

Tutora: Eva María Gil Cruz

Madrid

Abril 2022

RESUMEN

Los precios de transferencia han sido clave en el mundo tributario respecto de las operaciones vinculadas de carácter multinacional de grupos de empresas. No obstante, en los últimos años, el COVID-19 ha influido, en gran medida, en la determinación de dichos precios, ya que las empresas y los grupos a los que estas pertenecen se han visto forzadas a modificar la forma en la que venían valorando y documentando las operaciones concretas que iban realizando. Esto se debe a que la pandemia no solo ha afectado a familias o empresas en particular, sino, en general, al mercado y la economía. De esta forma, se analiza en el presente trabajo las implicaciones que esta crisis sanitaria ha provocado en las distintas operaciones vinculadas y, por ende, en los precios de transferencia. Concretamente, interesa analizar las soluciones que se han venido dando para paliar esta situación, puesto que las propuestas y modificaciones tanto a nivel interno de la empresa como a nivel institucional han sido clave para resolver la problemática que envuelve a esta situación: cambios en la oferta y demanda y, por tanto, en la valoración de las distintas operaciones, necesidad de financiación y falta de liquidez, alteraciones en la cadena de suministro y producción, surgimiento de nuevas necesidades, etc.

Palabras clave: precios de transferencia - OCDE - COVID-19 - operaciones vinculadas
- precio de mercado

ABSTRACT

Transfer pricing has been a key factor in the tax world in relation to multinational linked transactions of groups of companies. However, in recent years, COVID-19 has had a major impact on transfer pricing, as companies, and the groups to which they belong, have been forced to change the way in which they have been valuing and documenting the specific transactions they have been carrying out. This is not only because the pandemic has affected specifically families or companies, but also the market and the economy in general. In this way, this paper analyses the implications that this health crisis has had on linked transactions and, therefore, on transfer pricing. Specifically, this work is going to focus on the different solutions that have been given to alleviate this situation, since the proposals and modifications adopted by institutions, and businesses to solve intracompany' issues, have been key to finding the solution to the problems that surround this situation: changes in supply and demand and, therefore, in the valuation of the different operations, the need for financing and the lack of liquidity, variation in the supply and production chain, the emergence of new needs, etc.

Keywords: Transfer Price - OECD - COVID-19 - linked transactions - market value

ÍNDICE

LISTADO DE ABREVIATURAS.....	6
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	8
1. JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS DEL TRABAJO	8
2. ESTRUCTURA	8
3. MÉTODO EMPLEADO	9
CAPÍTULO II. CONCEPTO Y METODOLOGÍA DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA ANTES DEL COVID-19.....	11
1. CONCEPTO Y REGULACIÓN BÁSICA EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO ESPAÑOL	11
2. MÉTODOS DE VALORACIÓN, ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD Y PRINCIPIO DE LIBRE COMPETENCIA	12
3. OBLIGACIÓN DE DOCUMENTACIÓN.....	16
4. MECANISMOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y ACUERDOS PREVIOS DE VALORACIÓN	19
CAPÍTULO III. CONTEXTO COVID-19.....	25
1. CRISIS ECONÓMICA Y SOCIAL DERIVADA DEL COVID-19.....	25
2. CONSECUENCIAS EN LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	27
2.1. Impacto en los modelos de negocio y en el reparto de los beneficios y pérdidas a nivel de grupo	28
2.2. Impacto en el análisis de comparabilidad y en la obligación de documentación	30
2.3. Impacto en los acuerdos previos de valoración	32
2.4. Impacto en la contratación entre empresas vinculadas.....	33
3. EL IMPACTO DE LA INFLACIÓN	35
CAPÍTULO IV. RECOMENDACIONES DE LA OCDE ANTE EL IMPACTO DEL COVID-19	37

1. ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD	37
2. PÉRDIDAS Y REPARTO DE COSTES DERIVADOS DEL COVID-19	41
3. EFECTOS DE LOS PROGRAMAS DE ASISTENCIA GUBERNAMENTALES	44
4. ACUERDOS PREVIOS DE VALORACIÓN	45
4.1. Acuerdos previos de valoración existentes a la entrada de la pandemia	46
4.2. Acuerdos previos de valoración que se estuviesen negociando	48
CAPÍTULO V. POSICIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA ESPAÑOLA EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	49
1. COMENTARIO A LA NOTA DE LA AGENCIA TRIBUTARIA SOBRE DIVERSAS CUESTIONES RELATIVAS AL RANGO DE PLENA COMPETENCIA EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	49
2. LA OBLIGACIÓN DE DOCUMENTACIÓN Y EL MODELO 232	52
3. REACCIÓN DE LA AEAT EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA ANTE LA SITUACIÓN GENERADA CON EL COVID-19	53
4. PLAN DE CONTROL TRIBUTARIO DE 2022 EN LO QUE RESPECTA A LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	54
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES.....	57
CAPÍTULO VII. BIBLIOGRAFÍA	60
1. LEGISLACIÓN.....	60
2. DOCTRINA ADMINISTRATIVA, RESOLUCIONES DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE LA AEAT Y JURISPRUDENCIA.....	60
3. OBRAS DOCTRINALES	61
4. RECURSOS DE INTERNET.....	62
6.1. Artículos de prensa	62
6.2. Artículos de revista.....	62
6.3. Artículos en web/blog.....	64
6.4. Informes y guías	70

6.5. Trabajos académicos.....	73
CAPÍTULO VIII. ANEXOS.....	74
1. LEGISLACIÓN NACIONAL.....	74
2. PLANES DE CONTROL TRIBUTARIO.....	74
3. LEGISLACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA.....	74
4. JURISPRUDENCIA.....	75
5. DOCTRINA ADMINISTRATIVA.....	76

LISTADO DE ABREVIATURAS

AEAT	Agencia Estatal de Administración Tributaria
AN	Audiencia Nacional
APA	Acuerdo Previo de Valoración
Art.	Artículo
BCE	Banco Central Europeo
BEPS	Base Erosion Profit Shifting (Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios)
DGT	Dirección General de Tributos
EP	Establecimiento permanente
Etc.	Etcétera
<i>Ibid.</i>	<i>Ibidem</i> (“ <i>en el mismo lugar</i> ”)
<i>Id.</i>	<i>Ídem</i> (“ <i>en el mismo lugar</i> ”)
IS	Impuesto sobre Sociedades
LIS	Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades
MAP	<i>Mutual Agreement Procedure</i> (procedimiento amistoso)
Núm.	Número
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OPA	Oferta Pública de Adquisición de Valores
Op. cit.	<i>Opere citato</i> (“ <i>en la obra citada</i> ”)
p.	Página

PT	Precios de transferencia
RIS	Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades
ROS	Resultado operativo sobre ventas
SAN	Sentencia de la Audiencia Nacional
s.f.	Sin fecha
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
TEAC	Tribunal Económico Administrativo Central
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
TGUE	Tribunal General de la Unión Europea
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
TS	Tribunal Supremo
Vol.	Volumen

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1. JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS DEL TRABAJO

Es evidente la transcendencia de la pandemia en la forma de funcionamiento de la sociedad, puesto que han surgido situaciones que hasta ese momento no se habían dado. Esto, claramente, requiere de una reacción por parte no solo de la sociedad y agentes intervinientes en la economía, sino también por parte del legislador y del sistema jurídico en cuestión.

Pues bien, lo anterior se ha visto reflejado en las operaciones realizadas entre las empresas de un mismo grupo, teniendo influencia en la determinación de los precios de transferencia y en las operaciones vinculadas. De esta forma, el presente trabajo versa sobre la implicación que ha tenido el COVID-19 en los PT y operaciones vinculadas en los grupos societarios. Se pretende plasmar en un mismo documento todos aquellos aspectos relevantes que se han visto modificados o adaptados por la pandemia.

El objeto del presente trabajo es servir de guía, apoyo o medio que permita ayudar a quienes tengan la necesidad de adaptar sus operaciones y el valor de las mismas a las exigencias fiscales vigentes. Se pretende que sea una vía a la que acudir en caso de verse involucrado en alguna situación que se recoja en el presente documento y que se haya dado como consecuencia del COVID-19 o, cualquier otra situación futura que tengan como resultado efectos económicos y fiscales similares a los de la pandemia.

2. ESTRUCTURA

La estructura seguida en el presente trabajo sigue un análisis que parte de lo general hacia lo concreto, siempre siguiendo un orden temporal basado en problema-solución. En este sentido, el trabajo diferencia dos periodos distintos: un momento pre-pandemia y otro momento pos-pandemia. De esta forma, en primer lugar (Capítulo II), se contempla un marco conceptual y normativo básico que permita el entendimiento de la figura de los PT, su funcionamiento y ubicación en el sistema normativo español actual, pero visto desde una perspectiva anterior a la pandemia.

Posteriormente, se expondrá qué ha implicado el COVID-19, a qué situaciones ha derivado y a qué problemática se han tenido que enfrentar las empresas. Por tanto, en estos apartados, que corresponden con el Capítulo III del índice, se analizarán los inconvenientes que ha ocasionado el Coronavirus.

A continuación, en los Capítulos IV y V, se procederá al estudio de las soluciones que las distintas autoridades, tanto a nivel nacional como internacional, han ido ofreciendo para resolver la problemática anterior. De esta forma, se contemplan:

- i) Las recomendaciones aportadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (de aquí en adelante, “OCDE”) para hacer frente a dicha situación.
- ii) El posicionamiento de la AEAT en materia de precios de transferencia, comentando, así, la nota informativa que publicaron respecto a la manera en que habría que proceder en la determinación del rango de valores, y la forma en que ha ido actuando la Dirección General de Tributos y los Tribunales Económicos Administrativos respecto a estos inconvenientes en particular.

Por último, se expondrán las conclusiones, ofreciendo un punto de vista objetivo y conclusivo del trabajo.

3. MÉTODO EMPLEADO

Para la elaboración del presente trabajo se han empleado diferentes tipos de recursos dependiendo del apartado a estudiar. De esta forma, para el estudio del contexto preCOVID-19 y de las nociones básicas sobre PT, se ha usado material dogmático proveniente de artículos académicos, la normativa vigente y los convenios internacionales que regulan dicha materia.

Por su parte, para el análisis de la situación de la pandemia y las consecuencias que de ella se han derivado, se han utilizado, en gran medida, artículos publicados por empresas reconocidas en el sector legal, como son *Garrigues*, *PwC*, *Uría*, etc., y, también, estudios publicados por empresas financieras de reconocido prestigio y por instituciones internacionales, como el BCE.

Finalmente, para el planteamiento del posicionamiento de las diferentes instituciones internacionales y la Administración Tributaria española, se ha recurrido a los propios

recursos publicados por dichos entes y organismos. Además, se ha utilizado como material de apoyo comentarios de profesionales del sector que, interpretan y ofrecen su opinión sobre las distintas publicaciones de las autoridades mencionadas con anterioridad.

Como puede apreciarse, los recursos empleados para la elaboración del trabajo son bastante variados, pues lo que se pretende es tener una perspectiva amplia de la situación y recoger, de forma rigurosa, un abanico de soluciones considerable y diferentes puntos de vista que los expertos en esta materia ofrecen.

CAPÍTULO II. CONCEPTO Y METODOLOGÍA DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA ANTES DEL COVID-19

En este apartado interesa entender los conceptos básicos entorno a los precios de transferencia y operaciones vinculadas con la finalidad de comprender todo lo comentado a lo largo del documento. La información aquí incluida no pretende servir como estudio detallado sobre la materia, sino que lo que se busca es aportar los elementos necesarios para entender el funcionamiento de los PT y operaciones vinculadas desde una perspectiva anterior a la pandemia.

1. CONCEPTO Y REGULACIÓN BÁSICA EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO ESPAÑOL

Los precios de transferencia se definen, a rasgos generales, como aquellos precios, a efectos tributarios, que se fijan a los bienes o servicios prestados entre dos o más entidades vinculadas. A estos efectos, se entiende que estamos ante una operación vinculada cuando las partes intervinientes en una determinada transacción sean algunas de las previstas en el artículo 18.2. de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (de aquí en adelante, “LIS”)¹. En este sentido, este tipo de operaciones se encuentran sujetas a una serie de obligaciones y peculiaridades que, a continuación, comentaremos brevemente.

Por su parte, en el territorio español la regulación básica en materia de PT y operaciones vinculadas de grupos societarios se encuentra en el artículo 18 de la LIS.

A su vez, la AEAT se remite a: i) las Directrices de la OCDE aplicables en lo relativo a precios de transferencia en empresas multinacionales, y ii) a las recomendaciones del Foro Conjunto de Precios de Transferencias de la Unión Europea, que determinan el

¹ Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (BOE 28 de noviembre de 2014)

criterio de interpretación que habría que aplicar al artículo 18 de la LIS, siempre y cuando no contradiga lo dispuesto en la misma y en su normativa de desarrollo².

2. MÉTODOS DE VALORACIÓN, ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD Y PRINCIPIO DE LIBRE COMPETENCIA

El principio de libre competencia, conocido también como *arm's length principle*, sobre el que descansan los PT, consta regulado en el párrafo primero del artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la OCDE. Este consiste en equiparar a partes vinculadas, que realizan operaciones entre ellas, a empresas o personas independientes que operan en un mercado competitivo. De esta forma, se da paso a que las distintas administraciones tributarias graven aquel beneficio que se hubiese generado en el seno de dichas partes vinculadas, por no respetar el precio que se hubiese fijado en empresas independientes en condiciones equiparables³.

Para hacer valer el principio anterior, reviste especial importancia lo que se denomina como análisis de comparabilidad, que se basa en la comparación entre operaciones vinculadas y operaciones entre partes independientes, y en la verificación de los precios fijados en ambas transacciones. Esto se lleva a cabo siempre que dichas transacciones sean equiparables o, lo que es lo mismo, comparables, lo que implica que las desigualdades existentes, tanto a nivel de precios como a nivel de condiciones en las transacciones, no suponen una alteración sustancial del análisis realizado, pudiéndose efectuar un ajuste en el mismo para eliminar aquellas diferencias existentes⁴.

El grado de comparabilidad determinado del análisis anterior debe ser lo más elevado posible y tomará en cuenta los siguientes factores⁵:

² AEAT. “Nota sobre diversas cuestiones relativas al rango de plena competencia en materia de precios de transferencia”. Departamento de Inspección Financiera y Tributaria, España, Guía, 2021. (Disponible en: https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Segmentos_Usuarios/Empresas_y_profesionales/Foro_grandes_empresas/Criterios_generales/nota_rango_valores.pdf; última consulta 08/11/2021)

³ OCDE. “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”. OCDE, París, Guía, 2022. (Disponible en: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en#page1; última consulta 26/03/2022)

⁴ Gras, C.; De Navasqües, B.; AEAT. “Las operaciones vinculadas y los precios de transferencia”. *Instituto de Estudios Fiscales*, vol. 11/2010, 2010, pp. 173-186. (Disponible en: https://www.ief.es/docs/destacados/publicaciones/revistas/cf/11_10.pdf; última consulta 30/11/2021)

⁵ *Id.*

- i) Las características intrínsecas de los distintos bienes o servicios objeto de la transacción.
- ii) La actividad económica, todos aquellos activos objeto de la transacción y el riesgo asumido por cada una de las partes. Esto es lo que se conoce como análisis funcional, y se lleva a cabo tanto desde la perspectiva de las empresas que realizan la operación como de la que se usa como comparable.
- iii) El mercado en que se realiza la transacción, teniendo en consideración todos los aspectos geográficos, económicos, de competencia, etc. que entren en juego.
- iv) Las condiciones de contratación empleadas por entidades independientes en operaciones equiparables como las establecidas entre partes vinculadas, prestando especial atención a la distribución de beneficios, responsabilidades y riesgos entre las partes contratantes.
- v) La situación comercial y las estrategias de negocio que se pretenden⁶.

En lo que respecta a dicho análisis, ha sido objeto de numerosas disputas entre la AEAT y los contribuyentes. Un ejemplo de ello es la reciente resolución del Tribunal Económico Administrativo Central (de aquí en adelante, “TEAC”), de 23 de noviembre de 2021. En ella se determina, entre otros aspectos, que el obligado tributario no ha llevado a cabo diligentemente el análisis de comparabilidad, pues no ha empleado correctamente empresas comparables del mercado. De esta forma, se excluyen entidades tenidas en cuenta en el estudio y se incluyen otras que habían sido excluidas, variando, así, el rango de plena competencia determinado por el contribuyente. En este caso, en el que procede la regularización, el TEAC mantiene que no habría que volver a realizar un análisis de comparabilidad, sino que simplemente bastaría con subsanar los errores resaltados por la Inspección. No obstante, al considerar que subsistían defectos de comparabilidad, como bien resaltó el órgano administrativo, se ratifica la decisión de la Inspección de ajustar a la mediana⁷.

⁶ *Id.*

⁷ Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central, 23 de noviembre de 2021. Recurso 4881/2019. [Versión electrónica - base de datos DYCTEA]. Fecha de la última consulta: 27 de marzo de 2022

Por otro lado, en la legislación española se encuentran cinco métodos de valoración para determinar el valor que correspondería a una determinada transacción entre entidades vinculadas. Se hallan explicitados en el artículo 18.4 de la LIS, que se inspira en las recomendaciones de la OCDE⁸. Concretamente, se designan los siguientes:

- i) **El método del precio comparable en el mercado:** es aquel por el que se compara el precio de un determinado bien o servicio que se presta en el seno de una operación vinculada con el precio de otro bien o servicio, que sea equivalente o similar, cuya operación se haya efectuado entre partes independientes en circunstancias equiparables a las anteriores⁹. Se podrán efectuar las correcciones necesarias, considerando, así, las particularidades de la operación de que se trate.
- ii) **El método del precio de reventa minorado:** el precio por el cual el comprador de los bienes o servicios vende a terceros, se minorará en el margen que dicho comprador, que revende, aplica en operaciones equivalentes con personas o entidades no vinculadas¹⁰. Cuando no se conozca tal margen, se toma aquel que aplican empresas independientes en operaciones equiparables, teniendo en cuenta los costes en que hubiera incurrido el comprador cuando transforme los referidos bienes y servicios. En todo caso, se podrá llevar a cabo los ajustes pertinentes para considerar particularidades concretas de la operación.
- iii) **El método del precio de adquisición o coste de producción incrementado:** el precio de venta de los bienes y servicios se calcula, incrementando al valor de adquisición o coste de producción de los mismos, el margen que habitualmente obtiene el contribuyente en operaciones realizadas con personas o entidades independientes, en la medida en que sean operaciones equivalentes. En caso de que se desconozca, se podrá tomar el margen que habitualmente obtienen otras partes independientes en operaciones

⁸ OCDE. “Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio: versión abreviada”. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, Guía, 2012. (Disponible en: <https://doi.org/10.1787/9789264184473-es>; última consulta 30/11/2021)

⁹ Iberley. “Determinación del valor de mercado de operaciones vinculadas (IS)”. Iberley, 2021. (Disponible en <https://www.iberley.es/temas/determinacion-valor-mercado-operaciones-vinculadas-is-65378>; última consulta 27/11/2021)

¹⁰ Sentencia de la Audiencia Nacional núm. 640/2016, de 28 de enero de 2016 [versión electrónica - base de datos CENDOJ]. Fecha de la última consulta: 15 de enero de 2022

equiparables. Se podrán llevar a cabo las correcciones o ajustes pertinentes para tener en consideración particularidades concretas de la operación.

- iv) **El método de distribución del resultado conjunto de la operación:** se determina en función de la distribución del resultado conjunto de la operación entre las entidades vinculadas que han participado en esa operación, basándose en un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito entidades independientes en similares circunstancias¹¹. El precio a determinar es aquel que permita distribuir el resultado global teniendo en cuenta la participación que cada una de las entidades vinculadas ha tenido en su obtención.
- v) **El método del margen neto operacional:** en virtud del artículo 18.4 e) de la LIS, *“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”*¹².

Cuando no resulte posible aplicar ninguno de los cinco métodos anteriores, se permite utilizar otros métodos y técnicas de valoración generalmente aceptados que respeten el principio de libre competencia¹³.

Como se puede apreciar, la normativa ofrece un listado relativamente amplio de métodos de valoración con el objeto de que, entre otras cuestiones, el contribuyente emplee el que mejor refleje la realidad empresarial existente. No obstante, existen controversias en torno a los mismos; de forma ilustrativa, podemos mencionar la resolución del TEAC, de 26 de mayo de 2021, por la que se determina que existen incongruencias que no se han demostrado por parte del obligado tributario respecto al cálculo del margen relativo al método de valoración del margen neto operacional. De esta manera, el margen calculado por el contribuyente se encuentra por debajo del determinado por la Inspección. Así,

¹¹ Marco, J. A.; Lafuente, F.; Razón, P.; Badás, J. *Prácticas de valoración y documentación de operaciones vinculadas (1a ed.)*. LEX NOVA, S.A.U., Valladolid, 2010

¹² Ley 27/2014, de 27 de noviembre. *Op. cit.*

¹³ Centro de Estudios Financieros. “Base imponible (III). Reglas de valoración: regla general”, *Guía Fiscal 2022*. Centro de Estudios Financieros, 2022

habría que corregir el precio al que se han fijado las distintas operaciones vinculadas. No obstante, el TEAC determina, corrigiendo lo alegado por la Administración, que a pesar de existir errores en el cálculo del margen, se podría ajustar al cuartil inferior, pues para ajustar a la mediana la Inspección debería haber probado defectos de comparabilidad, cosa que no hace¹⁴.

3. OBLIGACIÓN DE DOCUMENTACIÓN

La obligación de documentación consiste en la recopilación de cierta información que debe facilitarse a la AEAT una vez finalice el plazo voluntario por el que se liquida el Impuesto sobre Sociedades (de aquí en adelante, “IS”). El contenido de dicho deber viene recogido en el artículo 18.3 de la LIS, que determina que “[l]as 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”, concretamente en los artículos 13 a 18 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades (de aquí en adelante, “RIS”)¹⁵.

De esta forma, la finalidad perseguida con la recopilación de la documentación requerida es, por un lado, comprobar que, efectivamente, el importe de la renta derivada de la transacción entre entidades vinculadas corresponde al verdadero valor de mercado y, por otro lado, comprobar que el valor declarado en la declaración corresponde con dicho importe. Esta información, que debe facilitarse a la AEAT, afecta a ambas partes intervinientes en la operación de forma independiente¹⁶.

A su vez, la obligación de documentación puede dividirse de la siguiente manera:

- i) **Documentación específica del contribuyente.** Queda establecido en los artículos 13.2 y 16 del RIS. La información exigida versa sobre: el propio contribuyente (principales competidores, actividad y estrategia empresarial,

¹⁴ Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central, 26 de mayo de 2021. Recurso 2545/2019. [Versión electrónica - base de datos DYCTEA]. Fecha de la última consulta: 27 de marzo de 2022.

¹⁵ Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. (BOE 11 de julio de 2015)

¹⁶ A título ejemplificativo podemos nombrar la Consulta Vinculante de la DGT de 29/12/2010, que determina que: en caso de que la entidad dominante de un grupo de empresas se encuentre dispensa de dicha obligación, no exime al resto de entidades de llevar a cabo dicha obligación de documentación.

estructura organizativa, etc.), las operaciones vinculadas (importe, naturaleza y características de las mismas, descripción de las partes vinculadas, análisis de comparabilidad, justificación del método de valoración empleado, criterio de reparto de costes y servicios prestados, acuerdos previos de valoración vigentes en caso de existir, ...) y su situación económica y financiera.

- ii) **Documentación específica del grupo al que pertenezca el obligado tributario.** Se encuentra regulada en los artículos 13.2 y 15 del RIS. Entre la información requerida, *grosso modo*, se exige especificar la estructura organizativa, operativa y jurídica del grupo; su situación fiscal y financiera; los métodos de valoración por los que ha optado el grupo, haciendo referencia, de forma separada, a la política de PT empleada en relación con los acuerdos de financiación; acuerdos de reparto de costes y de prestación de servicios; datos relativos a los activos intangibles del grupo; etc.

Esta documentación no será obligatoria aportarla cuando el importe neto de la cifra de negocios del grupo sea inferior a 45 millones de euros.

- iii) **Documentación país por país.** Esta obligación está prevista en los artículos 12 y 14 del RIS y en la Orden Ministerial HFP/1978/2016. Se exige para aquellas entidades residentes en territorio español que sean dominantes de un grupo de sociedades, cuyo importe neto de la cifra de negocio sea igual o superior en dicho periodo impositivo a 750 millones de euros. Además, salvo excepciones, se exige para requerir esta información que las mismas no sean, al mismo tiempo, dependientes de otra entidad.

En cuanto a la documentación específica se refiere (apartados i) y ii)), se permite la aportación de una documentación simplificada, tal y como establece el RIS en los epígrafes 4 y 5 del artículo 16.

Por su parte, en lo que respecta al apartado iii), es decir, a la documentación país por país, conocida también como *Country-by-Country Report*, ha sido vital para dar respuesta, en cierta medida, a la problemática que surgía en torno a la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios empresariales a territorios con un atractivo régimen fiscal. Esto, sobre todo, se produce con el auge de la globalización y la digitalización, en la que empresas con un margen elevado de actuación pudiesen operar en distintos países sin

tener presencia física en los mismos¹⁷. Así, distintas jurisdicciones han querido poner solución a este inconveniente, que provocaba que las empresas multinacionales llevaran a cabo una planificación fiscal agresiva, que acababa derivando en un perjuicio para la capacidad recaudatoria de las distintas administraciones como consecuencia de la deslocalización de las entidades en un mundo cada vez más tecnológico¹⁸.

De esta manera, surge la necesidad de implementar la cooperación tributaria internacional y la cooperación entre las distintas autoridades fiscales de los diferentes Estados, con el desarrollo de organismos y medidas, como la OCDE y el Plan BEBS asociado al mismo¹⁹.

Consecuentemente, de lo anterior surge, en esta materia, el Informe Final del 2015 del Plan BEBS, que contiene la Acción 13²⁰, el cual versa sobre la documentación sobre precios de transferencia e informe país por país. En este sentido y a raíz de estas iniciativas de fiscalidad internacional, deviene, a partir del año 2016, obligatorio en España la cumplimentación del modelo 231, por el que se hace valer el *Country-by-Country Report* en nuestro país²¹ y queda previsto en la Orden HFP/1978/2016, de 28 de diciembre²².

En consonancia con esto último, el pasado mes de noviembre, se aprobó a nivel europeo la Directiva 2021/2101, de 24 de noviembre de 2021, que modifica la Directiva 2013/34/UE. Este documento normativo, publicado en diciembre de 2021, tiene por objeto aumentar el marco que supone la obligación de documentación de grupos multinacionales, ya que se prevé la difusión de la información relativa al IS de empresas

¹⁷ Deloitte. “Reporte país por país (Country-by-Country Report). Preguntas más frecuentes”. *Deloitte*, 2016. (Disponible en <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/tax/CbC%20faqs.pdf>; última consulta 27/03/2022)

¹⁸ Mendoza, D. T. “La lucha del derecho internacional tributario contra la planeación fiscal agresiva”. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, vol. XVI, 2016, pp. 525-548. (Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5662113>; última consulta 27/03/2022)

¹⁹ *Ibid.*, pp. 530 y 531

²⁰ OCDE. “Documentación sobre precios de transferencia e informe país por país, Acción 13 - Informe final 2015. Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios”. OCDE, París, Guía, 2016. (Disponible en: <https://doi.org/10.1787/9789264267909-es>; última consulta 02/03/2022)

²¹ AEAT. “Modelo 231. Declaración Informativa. Declaración de información país por país (CBC/DAC4)”. AEAT, Madrid, Guía, s.f. (Disponible en: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/procedimientoini/GI41.shtml>; última consulta 22/03/2022)

²² Orden HFP/1978/2016, de 28 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 231 de Declaración de información país por país. (BOE de 30 de diciembre de 2016)

y filiales que cumplan determinados parámetros²³. No obstante, las empresas no tendrán que materializar dicha obligación hasta el año 2024.

Por otro lado, es conveniente mencionar la STS, de 18 de mayo de 2020²⁴, que asienta jurisprudencia en lo que respecta a la aplicación del régimen sancionador general y el previsto para las operaciones vinculadas cuando no exista incumplimiento en la obligación de documentación antes descrita. Así, se determina que el hecho de que se efectúe la regularización por parte de la AEAT no exime de la aplicación del régimen sancionador general previsto en el artículo 191 de la Ley General Tributaria (siempre que se den los elementos objetivos y subjetivos previstos en la norma), pero sí que no podría aplicarse el régimen sancionador especial contemplado en el artículo 16.10 de la LIS, pues no se estaría dando uno de los presupuestos recogidos en el precepto al no existir obligación de documentación²⁵.

4. MECANISMOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y ACUERDOS PREVIOS DE VALORACIÓN

Los conflictos contra la Agencia Tributaria en materia de determinación de los precios de transferencia pueden derivar de numerosas circunstancias como, por ejemplo, de la interpretación de la normativa internacional o nacional, de la valoración de los distintos activos de la empresa, de la aplicación del método de valoración en cuestión, etc. Estos conflictos son, en gran medida, muy costosos tanto para la Administración como para la propia empresa, dado que se deben dedicar considerables recursos no solo materiales, sino humanos para solventar este tipo de problemática²⁶.

De esta manera, para evitar dichos inconvenientes con la AEAT existen diversas formas, entre las que se encuentran los acuerdos previos de valoración, también conocidos como

²³ Disla, F.; Fernández, A. “El Parlamento Europeo aprueba el country-by-country público”. *PwC*, 2021. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/el-parlamento-europeo-aprueba-el-country-by-country-publico/>; última consulta 27/03/2022)

²⁴ Sentencia del Tribunal Supremo núm. 951/2020, de 18 de mayo de 2020 [versión electrónica - base de datos CENDOJ]. Fecha de la última consulta: 27 de marzo de 2022.

²⁵ Ordoñez, M.; Bouzas, M.A. “El Tribunal Supremo crea jurisprudencia sobre sanciones en el ámbito de operaciones vinculadas”. *PwC*, 2020. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/wp-content/uploads/2020/06/El-TS-crea-jurisprudencia-sobre-sanciones-en-el-%C3%A1mbito-de-operaciones-vinculadas.pdf>; última consulta 27/03/2022)

²⁶ EY. “Tax dispute resolution: a new chapter emerges. Tax administration without borders”. *EY*, s.f. (Disponible en <https://docplayer.net/9704239-Tax-dispute-resolution-a-new-chapter-emerges-tax-administration-without-borders.html>; última consulta 27/03/2022)

APA por sus siglas en inglés de *Advance Pricing Agreement*. Los APA son aquellos acuerdos celebrados entre la Agencia Tributaria y la entidad o grupo en cuestión, con carácter previo a la determinación de los PT, por los que se fijan la forma de proceder en la valoración y determinación de los mismos.

Por su parte, como mecanismos de resolución de conflictos, se encuentran los ADR, conocidos como *Alternative Dispute Resolution*, y los procedimientos amistosos o MAP (*Mutual Agreement Procedure*). Los primeros son aquellos métodos de resolución de conflictos que evitan la litigación. Entre ellos están: la mediación, el arbitraje, la conciliación, la negociación y las transacciones²⁷. Estos métodos permiten la resolución de conflictos de forma rápida, flexible, confidencial y, generalmente, implican un coste menor que los conflictos resueltos a través de un Tribunal o Juez.

Por otro lado, los MAP son aquellos procedimientos administrativos de resolución de conflictos fiscales entre autoridades de distintos Estados Miembros, cuya finalidad es evitar la doble imposición y tener la posibilidad de resolver disputas en cuanto a la interpretación y aplicación de convenios de forma rápida (se prevé un plazo de 2 años, a no ser que se prorrogue por solicitud motivada de la autoridad que sea competente) y eficaz²⁸. No obstante, si al acudir a los mismos la disputa no se resuelve, se podrá solicitar la constitución de una Comisión Asesora, constituida por las autoridades competentes de los distintos Estados Miembros que planteen la controversia. Se emitirá un dictamen en un periodo de seis meses.

Estos procedimientos amistosos se vienen aplicando desde el año 2019 y quedan regulados en la Directiva del Consejo 2017/1852, de 10 de octubre de 2017²⁹. Además, también quedan recogidos en el artículo 25 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE³⁰.

A su vez, “*en el marco del Proyecto de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (“OCDE”) y el G20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el*

²⁷ Esmaili, T.; Blokhina, K. “Alternative Dispute Resolution”. *Legal Information Institute*, 2021. (Disponible en [²⁸ Comisión Europea. “Resolution of tax disputes in the European Union”. *European Commission*, s.f. \(Disponible en \[²⁹ Directiva \\(UE\\) 2017/1852 del Consejo, de 10 de octubre de 2017, relativa a los mecanismos de resolución de litigios fiscales en la Unión Europea. \\(Diario Oficial de la Unión Europea L 265, 14 de octubre de 2017\\).\]\(https://ec.europa.eu/taxation_customs/resolution-tax-disputes-european-union_en; última consulta 25/02/2022\)\)</p></div><div data-bbox=\)](https://www.law.cornell.edu/wex/alternative_dispute_resolution#:~:text=ADR%20regroups%20all%20processes%20and,conciliation%2C%20negotiation%2C%20and%20transaction; última consulta 20/03/2022))</p></div><div data-bbox=)

³⁰ OCDE. “Modelo de Convenio Tributario... *Op. cit.*”

*Traslado de Beneficios (“BEPS”), la Acción 14 desarrolló las medidas para hacer más efectivos los mecanismos de resolución de controversias”*³¹. De esta forma, nos encontramos con los informes *Making Dispute Resolution More Effective – MAP Peer Review Report, Greenland (Stage 1)*³² y *Making Dispute Resolution More Effective – MAP Peer Review Report, Jersey (Stage 2)*³³, que reflejan, por un lado, la viabilidad de los países en cuanto a la aplicación del estándar mínimo previsto en la Acción 14, y por otro, el seguimiento de la implementación de dicho estándar y de toda recomendación derivada del informe previo.

A modo ilustrativo, un ejemplo que refleja la necesidad de la existencia de estos procedimientos amistosos es lo sucedido entre la Audiencia Nacional, en su sentencia de mayo de 2019³⁴, y una sentencia publicada por el Tribunal Supremo sueco, de junio de 2019³⁵. En este sentido, sin entrar en detalle del contenido de los respectivos pronunciamientos, la Audiencia Nacional considera que se podría aplicar cualquier valor que se encontrase dentro del rango intercuartílico determinado, pero que, en consecuencia, este debe calcularse con carácter anual. En cambio, el Tribunal sueco determinó que el rango de valores a emplear puede exceder el intercuartil y cuyo cálculo no tiene por qué realizarse anualmente, sino que puede ser hallado para varios años, analizando, consecuentemente, caso por caso.

De esta forma, podemos apreciar como en un país y en otro una cuestión primordial en lo que respecta a los PT, lleva a resultados prácticamente contrarios, denotando una falta de coordinación internacional consistente³⁶.

³¹ Chien, H. “Mecanismos de resolución de controversias”. *KPMG*, 2021. (Disponible en <https://www.tendencias.kpmg.es/2021/06/claves-map-eficiencia-mecanismos-resolucion-controversias/>; última consulta 20/02/2022)

³² OCDE. “Making Dispute Resolution More Effective – MAP Peer Review Report, Greenland (Stage 1): Inclusive Framework on BEPS: Action 14, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project”. OCDE, París, Guía, 2021. (Disponible en: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/c1f5577f-en.pdf?expires=1647171888&id=id&accname=guest&checksum=B65AD2F2FFE8CECAD2A387312C58E76B>; última consulta 01/03/2022)

³³ OCDE. “Making Dispute Resolution More Effective – MAP Peer Review Report, Jersey (Stage 2): Inclusive Framework on BEPS: Action 14, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project”. OCDE, París, Guía, 2022. (Disponible en: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/making-dispute-resolution-more-effective-map-peer-review-report-jersey-stage-2_37a6cb02-en#page1; última consulta 01/03/2022)

³⁴ Sentencia de la Audiencia Nacional núm. 1072/2019, de 6 de marzo [versión electrónica - base de datos CENDOJ]. Fecha de la última consulta: 05 de enero de 2022

³⁵ TPG. “Sweden vs Absolut Company AB, June 2019, Supreme Administrative Court, Case no 1913–18”. *TPG*, 2022. (Disponible en <https://tpguidelines.com/sweden-vs-absolut-company-ab-june-2019-supreme-administrative-court-case-no-1913-18/>; última consulta 29/03/2022)

³⁶ González, J.; Fernández, A. “Falta de consenso internacional en conceptos básicos de precios de transferencia. Solución, ¿procedimiento amistoso?” *PwC*, 2019. (Disponible en

Por otro lado, en lo que respecta a los *Advance Tax Ruling*, son aquellos acuerdos, previos a la liquidación del IS, acordados entre diferentes administraciones tributarias de la Unión Europea que adoptan medidas tendentes a favorecer ciertas empresas³⁷. Sin embargo, esto ha sido objeto de controversia, por ejemplo, en los casos Fiat³⁸ y Starbucks³⁹, en los cuales se afirma que la Comisión Europea es competente para examinar el encuadre de dicha figura en el marco normativo europeo. Así, el TGUE, en la primera sentencia, que se encuentra a espera de resolución por el TJUE, ratifica la decisión de la Comisión acerca del *Tax Ruling* adoptado por Luxemburgo y Fiat, puesto que afirma que se trata de ayudas de Estados no ajustadas a Derecho al no respetar el principio de plena competencia. La Comisión considera que se produce una considerable disminución en su carga fiscal, derivando a unos PT no equiparables a condiciones normales de mercado. Por tanto, el Tribunal determina la devolución del importe que no fue efectuado como consecuencia del *Tax Ruling*⁴⁰.

Por su parte, en la segunda sentencia, a pesar de que se reconoce la competencia de la Comisión para examinar la cuestión que aquí se sustenta, el Tribunal General determina que no procede la devolución del importe no efectuado a los Países Bajos derivado del acuerdo, ya que la Comisión no ha demostrado correctamente la existencia de una carga fiscal considerable no alineada con lo que cabría en condiciones normales del mercado. En este caso, la sentencia es firme, dado que la Comisión Europea ha confirmado que no recurrirá la misma ante el TJUE⁴¹.

De la jurisprudencia del TGUE podemos determinar que, si bien la Comisión sí que está legitimada para determinar la adecuación de dichos acuerdos a lo previsto en el artículo 107 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea⁴², esta debe probar

<https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/falta-de-consenso-internacional-en-conceptos-basicos-de-precios-de-transferencia-solucion-procedimiento-amistoso/>; última consulta 29/03/2022)

³⁷ Lapresta, R.; Beltrán, J. “El Tribunal General de la Unión Europea se pronuncia sobre los Tax Rulings: los casos FIAT y Starbucks”. *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, núm. 53-2019, 2019, p. 124. (Disponible en: <https://www.uria.com/documentos/publicaciones/6852/documento/esp06.pdf?id=9338>; última consulta 28/03/2022)

³⁸ Sentencia del Tribunal General, de 12 de mayo de 2021. Luxemburgo y Fiat Chrysler Finance Europe/Comisión. Asuntos T-755/15 y T-759/15 [versión electrónica - base de datos EUR-Lex]. Fecha de última consulta: 29 de marzo de 2022

³⁹ Sentencia del Tribunal General, de 24 de septiembre de 2019. Países Bajos y otros/Comisión. Asuntos T-760/15 y T-636/16. [Versión electrónica - base de datos EUR-Lex]. Fecha de última consulta: 29 de marzo de 2022

⁴⁰ Lapresta, R.; Beltrán, J. *Op. cit.*, p. 125

⁴¹ *Ibid.*, p. 127

⁴² Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. (Boletín Oficial de la Unión Europea C 326 de 26 de octubre de 2012)

fehacientemente la existencia de la ilegalidad respecto de esa ayuda de Estado, pues no se puede presumir que exista una ventaja fiscal contraria al principio de plena competencia derivada del uso de una metodología opuesta a aquel⁴³.

En línea con esto anterior, nos encontramos con la reciente sentencia del TGUE, de mayo de 2021, relacionada con el caso Amazon⁴⁴. En este supuesto, con notas similares al anterior, el TGUE determinó, igualmente, que la decisión de la Comisión de la existencia de ayudas de Estado ilegales no podía ratificarse, puesto que no se demuestra la existencia de una reducción ilusoria de la carga fiscal en la determinación de los precios de transferencia relacionada con operaciones de explotación de propiedad intelectual. La Comisión no consiguió demostrar la relación existente entre la menor tributación artificiosa y la sobrevaloración del *royalty* pagado por el uso de la propiedad intelectual. De esta forma, el Tribunal detecta que en el análisis efectuado por dicho organismo se hallan erratas metodológicas asociadas a un análisis basado en la rentabilidad, sin tener en consideración otras cuestiones necesarias para llevar a cabo un examen fehaciente y sólido al respecto⁴⁵.

A su vez, no podemos concluir el apartado sin mencionar las técnicas de *soft law* empleadas y la importancia que estas revisten en materia de PT. De esta manera, la globalización y la aparición de la necesidad de una coordinación internacional en este área para evitar un mayor número de litigios requieren de una respuesta bilateral o multilateral conjunta y unificada. Así, nacen los convenios de doble imposición y los Planes de Acción elaborados por la OCDE, que contienen una serie de directrices que sirven de guía y como criterio uniforme para los distintos ordenamientos jurídicos que conforman dicho organismo⁴⁶. En este sentido, nos encontramos con la última guía publicada por la OCDE en enero de 2022, que viene a actualizar el Informe de la OCDE sobre precios de transferencia y empresas multinacionales de 1979⁴⁷, que se ha visto en

⁴³ *Ibid*, p. 128

⁴⁴ Sentencia del Tribunal General, de 12 de mayo de 2021. Gran Ducado de Luxemburgo, Amazon EU Sàrl y Amazon.com, Inc. contra Comisión Europea. Asuntos T-816/17 y T-318/18. [Versión electrónica - base de datos EUR-Lex]. Fecha de última consulta: 29 de marzo de 2022

⁴⁵ Garrigues. “El Tribunal General de la UE concluye que Amazon no recibió una ayuda de Estado a través de un “ruling” en Luxemburgo”. *Garrigues*, 2021. (Disponible en https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/tribunal-general-ue-concluye-amazon-no-recibio-ayuda-estado-traves-ruling-luxemburgo; última consulta 29/03/2022)

⁴⁶ Mendoza, D. T. *Op. cit.*, pp. 544 y 545.

⁴⁷ OCDE. “Transfer Pricing Guidelines...” *Op. cit.*

numerosas ocasiones reformado, siendo la penúltima actualización la de 2020⁴⁸. Esta nueva versión de 2022 aporta una mayor coherencia y consistencia a lo determinado hasta ahora, consolidando tres informes que con anterioridad habían sido publicados⁴⁹. A su vez, se introducen las siguientes novedades: i) una mejora en lo que respecta a las directrices sobre los activos intangibles de difícil valoración, ii) aclara la valoración de transacciones financieras, y iii) se modifica el método de distribución del resultado⁵⁰.

⁴⁸ OCDE. “Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic”. OCDE, París, Guía, 2020. (Disponible en: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic-731a59b0/>; última consulta 30/11/2021)

⁴⁹ Se consolida el contenido previsto en los siguientes Informes publicados por la OCDE:

- a) Guía revisada sobre la aplicación del método de reparto de beneficios transaccionales - BEPS Acción 10, de 21 de junio de 2018
- b) Guía para las Administraciones Tributarias sobre la Aplicación del Enfoque a Intangibles Difíciles de Valorar - BEPS Acción 8, de 21 de junio de 2018
- c) Guía de Precios de Transferencia en Transacciones Financieras: Marco Inclusivo sobre BEPS: Acciones 4, 8-10, de 11 de febrero de 2020

⁵⁰ Bouzas, M.A.; Ordoñez, M. “Nueva versión de las directrices de precios de transferencia para 2022”. PwC, 2022. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/nueva-version-de-las-directrices-de-precios-de-transferencia-para-2022/>; última consulta 27/03/2022)

CAPÍTULO III. CONTEXTO COVID-19

Este capítulo tiene como prioridad determinar el contexto que obliga a las empresas, al legislador (y en algunos casos al ejecutivo) y a determinados organismos internacionales a dar respuesta a nuevas realidades.

En este sentido, el COVID-19 ha supuesto un punto de inflexión en el siglo XXI. Esta pandemia no solo ha provocado efectos sanitarios y sociales a nivel mundial, sino que ha afectado a la forma de funcionamiento del mercado y economía. Los hábitos del consumidor, al igual que sus necesidades, cambian. Consecuentemente, ciertos sectores, como el tecnológico y el farmacéutico, comienzan a tener una mayor relevancia y valoración, mientras que otros, como el aéreo o el hotelero, han sufrido más.

Pues bien, en este apartado vamos a analizar el impacto que el COVID-19 ha tenido desde una perspectiva social y económica (sin ánimo de realizar un análisis exhaustivo, pues no es el tema que compete estudiar en este trabajo), y cómo este impacto ha ido ocasionando modificaciones o desviaciones en lo que se refiere a los PT y las relaciones contractuales intragrupo. A su vez, también, comentaremos las principales consecuencias acaecidas en los modelos de negocios de las empresas.

1. CRISIS ECONÓMICA Y SOCIAL DERIVADA DEL COVID-19

Como ya quedó reflejado en la introducción de este Capítulo, la situación generada como consecuencia del COVID-19 supuso un punto de inflexión en el año 2020, que derivó en una incertidumbre económica y social considerable, contrayéndose la actividad económica global de manera exponencial. De hecho, dadas las particularidades de esta situación, se trata de un hecho histórico del que no ha existido en la historia reciente un precedente. Nos encontramos con un detrimento no solo de la capacidad productiva de los países y de su demanda interna, sino también de los mercados internacionales en general. Esto último, además, se complementa con el factor de fuertes restricciones y limitaciones en el mercado y en el movimiento de personas, y con una economía y

sociedad que depende del grado de estacionalidad del virus, del grado de contagio y de las posibles mutaciones que deriven de él⁵¹.

Es más, el PIB mundial se contrajo en un 3,3% en el conjunto del 2020. Esta disminución se condensó en los primeros seis meses del año, como consecuencia del confinamiento y de la contracción generalizada de la actividad y el mercado. Conforme pasaba el tiempo, poco a poco, se fue mejorando esta situación, pero con extrema sensibilidad respecto de los cambios que pudiesen surgir entorno a la situación del COVID-19 (mutaciones, propagación masiva del virus, etc.)⁵².

Por su parte, en España, la recuperación económica y social tras la pandemia y el impacto que esta ha supuesto, ha sido peor que en otros países, como por ejemplo en otros Estados miembros de la Unión Europea. Esto se debe muy probablemente a la estructura productiva que caracteriza a España, donde el turismo es uno de los motores fundamentales de la economía⁵³.

Dicho lo anterior, resulta evidente que esta crisis ha provocado una necesidad de adaptación no solo por parte de los distintos países, sino por parte de la ciudadanía mundial. Además, como ya se ha mencionado, lo característico de esta crisis son las diferentes dimensiones a las que ha afectado, dado que, entre otras circunstancias:

- i) Se establecieron medidas de distanciamiento social, teniendo un mayor impacto en aquellas actividades que requieren de la interacción personal (a título ilustrativo: la restauración, el comercio tradicional, la hostelería, el ocio nocturno, etc.). Esto no solo ha conllevado la imposibilidad de movimiento de personas (que afecta, por ejemplo, al consumo), sino el cierre de fronteras y un *shock* tanto de oferta como de demanda. El hecho de que ciertos países productivos, como China, cerrasen fronteras e industrias, conllevó una reducción en la producción de bienes, exportación de productos, ensamblaje, etc., que derivó en escasez de oferta y en

⁵¹ Torres, R.; Fernández, M. J. “La política económica española y el COVID-19”. Cuadernos de Información Económica, núm. 275, 2020, pp. 1-7. (Disponible en: https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_CIE/275art02.pdf; última consulta 22/02/2022)

⁵² Banco de España. “El impacto económico de la pandemia. Informe Anual 2020”. Banco de España, Madrid, Informe, 2020, pp. 47-119. (Disponible en: https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/20/Fich/InfAnual_2020-Cap1.pdf; última consulta 15/02/2022)

⁵³ *Id.*

un perjuicio considerable de las cadenas de producción. Esto ha dado lugar a una desaceleración económica⁵⁴.

- ii) A su vez, ha afectado en distintas intensidades y momentos a los diferentes territorios y áreas geográficas, en parte, como consecuencia de la estructura productiva del territorio en cuestión.
- iii) Por otro lado, los agentes más afectados han resultado ser las empresas y los trabajadores que se encontrasen en una situación más vulnerable. Por ejemplo, las empresas que no se han podido adaptar a la disrupción tecnológica, o aquellos trabajadores sin recursos, que trabajasen de cara al público o que hayan visto las empresas para las que trabajaban cerrar⁵⁵.
- iv) Por su parte, la pandemia ha afectado a todas aquellas personas que no han podido sobrevivir al virus y a sectores, como el hospitalario y el transporte, que han visto la demanda de sus servicios incrementada significativamente.

No obstante, esta situación se ha visto mejorada gracias a la entrada en el mercado de las vacunas contra el virus y al compromiso de las distintas autoridades y ciudadanos a suministrarlas en tiempo récord, a las medidas económicas y fiscales implementadas en los Estados, y a un acuerdo de salida del Reino Unido de la Unión Europea de una forma que implicase un riesgo inferior en la actividad⁵⁶.

2. CONSECUENCIAS EN LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

El COVID-19 ha tenido un impacto en la política de precios de transferencia de las empresas, puesto que las predicciones realizadas por las entidades con anterioridad fueron pensadas desde una perspectiva económica distinta a la que luego se dedujo de la pandemia, donde el riesgo, valoración de transacciones, etc. se vieron drásticamente, en

⁵⁴ Mateo Martínez, A. “La irrupción del COVID-19 en la economía española”. Trabajo de fin de grado. Departamento de Fundamentos del Análisis Económico. Universidad de Alicante, 2021. (Disponible en: <http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/115664#vpreview>; última consulta 29/03/2022)

⁵⁵ Banco de España. “El impacto económico...”. *Op. cit.*

⁵⁶ Buesa, A.; García, C.; Kataryniuk, I.; Martín-Machuca, C.; Moreno, S.; Roth, M. “BREXIT: situación y consecuencias económicas”. *Banco de España, Boletín económico*, 4/2020, 2020, pp. 1-13.

algunos casos, afectados⁵⁷. A esto se le añade la digitalización de la AEAT y la aparición de la adaptación de las obligaciones fiscales a las nuevas exigencias tecnológicas⁵⁸.

De esta forma y dada la incertidumbre generada, organismos internacionales y nacionales han querido ofrecer vías que permitiesen a las empresas tener distintas opciones a las que acudir en materia de PT. En este apartado y siguientes del presente documento comentaremos alguna de ellas, en concreto, la de la OCDE⁵⁹ y la de la nota publicada por la Agencia Tributaria española⁶⁰.

No obstante, hay que prestar atención a lo que a continuación se hace referencia y cerciorarse de la veracidad de la situación que afronta el grupo o la empresa en cuestión, pues la AEAT evalúa, con mayor precisión y prioridad, los riesgos fiscales asociados, sobre todo, a aquellos sujetos pasivos que pertenezcan a aquellos sectores de actividad que menos se hayan visto perjudicados por la situación generada con la pandemia o que, por el contrario, se hayan beneficiado de la misma. Además, a nivel de la Unión Europea, se examinará, de forma exhaustiva, la corrección de los pagos realizados dentro del grupo en concepto de cesión de intangibles⁶¹.

Con carácter adicional a lo anterior, la Administración reconoce la importancia y el riesgo inherente a los PT y las operaciones multinacionales y determina, explícitamente, que esta situación generada no obsta para que se sigan comprobando y regularizando ejercicios anteriores, con el fin de evitar irregularidades pasadas, presentes y futuras⁶².

2.1. Impacto en los modelos de negocio y en el reparto de los beneficios y pérdidas a nivel de grupo

La pandemia ha provocado en muchas empresas la necesidad de tomas urgentes de decisiones, dado el impacto que el Coronavirus ha tenido en sus negocios. De esta forma,

⁵⁷ Trapé, M., & González, A. “Sin prisa pero sin pausa: COVID-19 y precios de transferencia”. *KPMG*, 2020. (Disponible en <https://www.tendencias.kpmg.es/2020/05/covid-19-precios-de-transferencia/>; última consulta 07/12/2021)

⁵⁸ El Plan de Control Tributario de 2021 aclara la necesidad de esta digitalización, no solo por motivos de eficacia y agilidad en los procesos, sino por razones de ahorro de costes indirectos tanto para los contribuyentes como para la propia Administración.

⁵⁹ OCDE. “Guidance on the transfer...”. *Op. cit.*

⁶⁰ AEAT. “Nota sobre...”. *Op. cit.*

⁶¹ Resolución, de 19 de enero de 2021, 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 2021, p. 15. (BOE 1 de febrero de 2021)

⁶² *Id.*

habrán podido surgir nuevas transacciones u operaciones vinculadas derivadas de esta tesitura o inconvenientes de liquidez, necesitando un mayor nivel de financiación; modificaciones en la demanda de bienes y servicios, causando una reducción del volumen de negocio; problemas en la cadena de valor y de suministro; etc. A título ejemplificativo, durante la etapa del confinamiento, el teletrabajo fue un punto clave para la continuidad de la actividad empresarial y, posiblemente, un antes y un después en la forma de trabajo de la empresa en cuestión. A su vez, de lo anterior surgen incógnitas como la forma de tributación, puesto que se pone en el punto de mira el concepto de establecimiento permanente, habiendo podido contemplar las distintas administraciones tributarias que los domicilios de los trabajadores, como consecuencia del trabajo a distancia, podrían implicar la deslocalización de las sedes empresariales. Pero, la OCDE⁶³ determinó que el hecho de que el empleado trabajase desde el domicilio por circunstancias excepcionales y/o temporales no podría implicar la consideración del mismo como EP⁶⁴.

En línea con esto último comentado y con la importancia en la adaptación de los modelos de negocio al surgimiento de las nuevas necesidades de los consumidores, la Agencia Tributaria destaca la importancia y el auge que la actividad digital y el comercio electrónico han tenido como consecuencia de la situación generada con la pandemia. De esta manera, con la finalidad de, por un lado, ahorrar costes relativos a procedimientos y actuaciones administrativas y, por otro lado, seguir abogando por una relación transparente, se fomenta el traslado al contribuyente de información tributaria relativa a su situación fiscal para, así, cerciorarse ambos de que la misma refleje la realidad que vive el sujeto pasivo. A su vez, se inclina por la relación virtual entre contribuyente y la AEAT, evitando la relación presencial tradicional que hasta hace poco era la predominante⁶⁵.

Por su parte, la falta de actividad y la reducción en el volumen de negocios de las empresas de un mismo grupo implica revisar y comprobar la situación actual, las nuevas funciones que se están desarrollando, los activos, y los riesgos surgidos como aspecto fundamental

⁶³ Artículo 5 del Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la OCDE, que define en qué consiste el concepto de establecimiento permanente.

⁶⁴ Ucelayeta, C. “Como afecta el Coronavirus (COVID-19) en los Precios de Transferencia de las operaciones vinculadas”. *BPO Consulting Partners*, 2020. (Disponible en <https://www.preciosdetransferencia.es/2020/04/21/como-afecta-el-coronavirus-covid-19-en-los-precios-de-transferencia-de-las-operaciones-vinculadas/>; última consulta 11/12/2021)

⁶⁵ Resolución de 19 de enero de 2021... *Op. cit.*, pp. 12 y 13

en cuanto a la delimitación del potencial beneficio o pérdida que se debe hacer frente en función del riesgo determinado para cada empresa del grupo⁶⁶.

En definitiva, las distintas partes vinculadas deberían renegociar y revisar los términos de los acuerdos existentes entre ellas, y adaptar la operativa y estructura de las distintas empresas a la situación que ha surgido, siendo posible una adaptación a corto plazo o a medio y largo plazo, dependiendo del impacto y de las distintas consecuencias acaecidas en las empresas o en el grupo.

A su vez, teniendo en cuenta que, a rasgos generales, el riesgo va asociado a la rentabilidad esperada, dependiendo del sector, habrá que distribuir la misma acorde a la nueva realidad. De esta forma, habrá que revisar, a nivel de grupo, el grado en que las distintas empresas están generando valor y el nivel de riesgos de cada una. De hecho, de esta revisión puede surgir la necesidad de adaptar las políticas en materia de precios de transferencia a la nueva situación del grupo y a los riesgos que cada una de las entidades representa para este.

En este sentido, hay que tener presente que la Administración Tributaria reforzará un nuevo sistema automatizado que analiza toda la información que tiene disponible sobre las distintas operaciones vinculadas entre empresas, con el fin de llevar a cabo un análisis de riesgo en materia de PT más eficiente y veraz. Es más, dicho análisis también se efectuará a nivel multilateral, gracias al *International Compliance Assurance Programme*, y se realizará un análisis de los informes de transparencia que vienen contenidos en el Código de Buenas Prácticas Tributarias⁶⁷.

2.2. Impacto en el análisis de comparabilidad y en la obligación de documentación

La obligación de documentación e información en lo que respecta a los precios de transferencia es una labor a la que la AEAT le va a otorgar una considerable importancia, puesto que en el año 2021 se dedicaron esfuerzos a corroborar que dicha obligación se estaba llevando a cabo correctamente⁶⁸.

⁶⁶ Ucelayeta, C. *Op. cit.*

⁶⁷ *Ibid.*, p. 16.

⁶⁸ *Ibid.*, p. 17.

Lógicamente, las consecuencias económicas y sociales derivadas del COVID-19 implicaron la modificación de alguna o algunas de las circunstancias relativas a la propia empresa o al grupo, por lo que, sobre todo en aquellas empresas que tuvieron un impacto mayor en su modelo de negocio, surge la necesidad de analizar nuevamente todos aquellos datos e información existentes que pudiesen verse afectados, con la finalidad de documentar dicho impacto tanto a nivel de grupo como a nivel individual⁶⁹. Así, se debería proceder a un detallado análisis, en relación con *“un análisis funcional, términos contractuales, circunstancias económicas, estrategias empresariales y características de los bienes y servicios para determinar la coherencia de las políticas intragrupo con el principio de libre competencia. Así, cualquier circunstancia externa deberá ser tomada en cuenta y ajustada de manera razonable para así mejorar el grado de comparabilidad”*⁷⁰. Como se desarrollará más adelante en este trabajo, mucha de esta información no se podrá obtener en la fecha de presentación de los impuestos pertinentes, por lo que habrá que corroborar, una vez se disponga de los datos comparables, que lo estipulado con anterioridad es correcto.

Como se comentó en el capítulo anterior, los PT están sometidos a un análisis de comparabilidad, que debe quedar reflejado en la documentación que obligatoriamente deba aportarse a la AEAT. Este análisis de comparabilidad se referencia, generalmente, a los comparables del mercado equivalentes a los tres años anteriores. Sin embargo, estos, debido a la pandemia, se han visto, en algunos sectores de la actividad, drásticamente modificados o alterados a partir del año 2020, tanto a largo plazo como a corto plazo. Por tanto, si hacemos el análisis de comparabilidad en 2020, teniendo en cuenta los periodos anteriores, no reflejamos la situación real del mercado en ese momento, pues no queda constatado en el precio la situación excepcional de la pandemia. Por el contrario, si realizamos el análisis de comparabilidad en 2022, teniendo como criterio los años 2019, 2020 y 2021, tampoco estaremos reflejando el valor real de la operación a día de hoy.

Por ello, en caso de que una entidad sufra una importante pérdida operativa o una disminución considerable en el margen operacional, se deberá justificar lo anterior con toda la documentación que refleje dicha realidad, con el fin de poder realizar todas

⁶⁹ Trapé, M., & González, A. *Op. cit.*

⁷⁰ Leal, R. “Impacto del Covid-19 en las políticas de precios de transferencia”. *Andersen*, 2020. (Disponible en <https://es.andersen.com/es/publicaciones-y-noticias/impacto-del-covid-19-en-las-politicas-de-precios-de-transferencia.html>; última consulta 06/12/2021)

aquellas correcciones pertinentes. De hecho, la información relativa al impacto que la pandemia ha tenido en el sector puede ser imprescindible para determinar la estrategia de análisis y la documentación en los próximos años. En este sentido, se recomienda llevar a cabo una recopilación de toda la información necesaria para realizar el cálculo oportuno⁷¹.

A su vez, hay que hacer referencia al hincapié que las distintas administraciones están haciendo en el intercambio de información internacional y en el intercambio de información a nivel interno. Así, iniciativas como el “Informe País por País” del Proyecto de la OCDE, el Foro Global sobre la Transparencia e Intercambio de Información para Fines Tributarios de la OCDE de 2020 y la Directiva (UE) 2018/822 del Consejo de 25 de mayo de 2018, que modifica la Directiva 2011/16/UE y que recoge el método DAC⁷², abren camino para la existencia de una Administración con una mayor cantidad de información, más armonizada y con un margen menor de error⁷³.

2.3. Impacto en los acuerdos previos de valoración

Muchos de los acuerdos existentes previos al primer semestre de 2020 no reflejaban la situación económica y social que los grupos de empresas, entre otros agentes, vivieron. De esta forma, se recomienda renegociar los términos previstos en dichos acuerdos, sobre todo, respecto de sus hipótesis críticas (cualitativas y cuantitativas). Se reflejan, así, las circunstancias económicas y los cambios de la estrategia y resultados empresariales, tanto a nivel individual como a nivel de grupo, adaptándose a la situación existente con el COVID-19, ya que, en caso contrario, si hubiese un incumplimiento por parte de la empresa podría acarrear consecuencias legales para la misma. No obstante, en caso de que existan, deberá documentarse exhaustivamente la razón por la que se deriva la falta de cumplimiento de lo estipulado⁷⁴.

⁷¹ Ucelayeta, C., *Op. cit.*

⁷² DAC: consiste en un conjunto de normas que obligan a intermediarios tributarios y, en su defecto, a los contribuyentes, a informar a la Administración Tributaria competentes acerca de las operaciones llevadas a cabo que supongan una planificación fiscal considerable, para que así estas puedan poner al corriente a las demás de los distintos países miembros de la Unión Europea que se vean perjudicados. Uría. “DAC6 en España. Preguntas frecuentes”. *Uría*, 2021. (Disponible en https://www.uria.com/documentos/circulares/1392/documento/12210/Guia_DAC6.pdf?id=12210; última consulta 25/03/2022)

⁷³ Resolución de 19 de enero de 2021... *Op. cit.*, p. 15.

⁷⁴ Leal, R. *Op. cit.*

En este sentido, el Plan de Control Tributario 2021 destaca su continuación con la política de fomento de los APA. A palabras de la Dirección General de la AEAT, lo que se busca es aportar seguridad jurídica a situaciones jurídico-tributarias internacionales para, consiguientemente, evitar potenciales conflictos y actuaciones que impliquen un coste considerable, ya sea en lo que compete a nuestra Administración Tributaria, como a las internacionales correspondientes. De hecho, en esta línea trabajan las anteriores con el objeto de armonizar los criterios aplicados, logrando una mayor eficiencia y agilización de los procedimientos. Con carácter adicional, a nivel europeo destacan los Procedimientos Amistosos cuando existan inconvenientes entre administraciones tributarias distintas⁷⁵.

2.4. Impacto en la contratación entre empresas vinculadas

Durante la época de la pandemia, que comenzó a finales de 2019 - principios de 2020, un considerable número de empresas vieron alteradas sus cadenas de producción y de suministro global, una reducción en su volumen de negocio (o incremento, dependiendo del caso), una modificación en la relación con sus *stakeholders*, el surgimiento de costes adicionales, que no se había previsto con anterioridad, la adaptación del modelo de negocio a las distintas necesidades que, por un lado, aparecieron y que, por otro, desaparecieron (a título ilustrativo: consumo tradicional, teletrabajo, incremento de las ventas online, formas de entretenimiento en casa, servicio a domicilio, etc.)⁷⁶.

En este contexto, las empresas buscan dar soluciones al surgimiento de esta problemática, adaptando su estrategia empresarial y modelo de negocio. Por ello, podría florecer la necesidad de adaptar o rehacer el contrato previamente acordado, teniendo en cuenta que las condiciones en que se perfeccionaron dichos contratos no coinciden con el escenario que afrontan las entidades y personas con el COVID-19. A su vez, los efectos que la pandemia ha tenido en ciertas empresas del grupo pueden derivar en incumplimientos contractuales, teniendo, evidentemente, consecuencias legales. No obstante, para paliar

⁷⁵ Resolución de 19 de enero de 2021, de la Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria. *Op.cit.*, pp. 10 y 11.

⁷⁶ Garrigues. “COVID-19: La crisis sanitaria puede afectar al análisis, valoración y documentación de las operaciones vinculadas”. *Garrigues*, 2020. (Disponible en https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/covid-19-tesis-sanitaria-puede-afectar-analisis-valoracion-documentacion-operaciones; última consulta 12/01/2022)

esto último, nuestro marco jurídico prevé las siguientes posibilidades⁷⁷: i) el régimen de *fuera mayor*, previsto en el artículo 1105 del Código Civil⁷⁸, y ii) la doctrina *rebus sic stantibus*⁷⁹.

De esta forma, para que puedan darse las cláusulas *rebus sic stantibus* deben cumplirse tres requisitos:

- i) Una alteración extraordinaria de las circunstancias en el momento de llevar a cabo el cumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato, que no se habían dado en el momento de celebración del mismo;
- ii) Desproporción exagerada respecto de una de las partes (no existe un equilibrio entre las distintas prestaciones existentes);
- iii) En el momento de celebración y perfeccionamiento del contrato, no se tuvo en cuenta (ni de forma implícita en el contrato ni de manera explícita) el riesgo que se tuvo que asumir como consecuencia de la situación sobrevenida; y,
- iv) La situación sobrevenida no es temporal o esporádica, sino que se alarga en el tiempo⁸⁰.

Por otra parte, el riesgo financiero es importante tenerlo en cuenta, pues la calificación recibida, con carácter previo a la pandemia, de la operación financiera vinculada en cuestión puede verse alterada, ya sea por el riesgo asociado al país, a la propia empresa... A su vez, la calificación crediticia no es lo único que habría que tener en consideración, dado que existen otros elementos, como el periodo de amortización de los préstamos sindicados, las garantías acordadas, la cuantía del principal y los consiguientes intereses, etc., que requerirán ser pactados o renegociados nuevamente, siempre que las condiciones

⁷⁷ Uría. “Guía sobre cuestiones jurídicas clave relacionadas con la crisis sanitaria del COVID-19”. *Uría*, 2020. (Disponible en https://www.uria.com/documentos/galerias/5145/documento/9068/Guia_Covid19.pdf; última consulta 15/03/2022)

⁷⁸ Real Decreto de 24 de julio de 1889, por el que se publica el Código Civil. (BOE 25 de julio de 1889)

⁷⁹ Las cláusulas *rebus sic stantibus* son de origen jurisprudencial y son aquellas que hacen posible la revisión de contratos cuando a una de las partes le es imposible o gravoso cumplir con lo establecido en el acuerdo, como consecuencia de una situación sobrevenida y no achacable a ninguna de ellas. *Wolters Kluwer*. “Cláusula *rebus sic stantibus*”. *Wolters Kluwer*, s.f. (Disponible en https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUNDC1MDtbLUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOCSoAWIWPtUAAAA=WKE; última consulta 24/02/2022)

⁸⁰ Cuatrecasas. “¿Qué ha pasado en 2021? Claves legales para las empresas”. *Cuatrecasas*, 2021, p. 6. (Disponible en <https://www.cuatrecasas.com/resources/legal-flash-que-ha-pasado-en-2021-claves-legales-para-las-empresas-61a9e7376c4f4953091392.pdf?v1.1.10.202201191812>; última consulta 13/03/2022)

económicas se vean alteradas y que los efectos provocados por el COVID-19 sean suficientes como para que dichas modificaciones efectuadas estén motivadas. De hecho, este tipo de operaciones de carácter financiero han sido unas de las que más atención han recibido por parte de la Administración Tributaria, ya que es consciente del enorme riesgo que las envuelve⁸¹.

3. EL IMPACTO DE LA INFLACIÓN

La inflación está suponiendo un gran problema actualmente, pero ¿a qué se debe?

El BCE ha determinado que la culpa se debe, en parte, a las consecuencias de la pandemia y, por otra, al cambio climático⁸². Además, la tensa situación del conflicto internacional, cuyos protagonistas son Rusia y Ucrania, ha perjudicado la situación.

La economía inflacionaria que estamos presenciando ha sido causada, por un lado, por el incremento exponencial de la demanda, sobre todo, en algunos sectores de la actividad, como consecuencia del levantamiento de las restricciones y de las nuevas necesidades que han surgido. A esto se le suma la falta de equiparación en la oferta respecto a la demanda, pues, como vimos en los apartados anteriores, las empresas han tenido graves perjuicios en sus cadenas de suministro derivadas de la situación generada con el COVID-19, por lo que la reconstrucción o remodelación de las mismas no sigue a la demanda. Además, la falta de contenedores de mercancías provoca también un aumento de precios. Por tanto, esto ha derivado en un desequilibrio entre la oferta y la demanda⁸³.

Por otro lado, el petróleo, el gas y la electricidad son recursos que durante el último año se han encarecido considerablemente, afectando a la cadena de valor de las empresas y a los propios ciudadanos al ser recursos muy frecuentados, que como consecuencia del aumento exponencial de la demanda, se han necesitado en mayor medida, contribuyendo, así, al alza del precio de los mismos. En esta problemática el cambio climático tiene mucho que ver, pues las heladas y nevadas extremas del año anterior han causado perjuicios a las reservas de petróleo y gas, el incremento de la sequía en Brasil redujo la

⁸¹ Resolución, de 19 de enero de 2021... *Op. cit.*, p. 17.

⁸² European Central Bank. "Why is inflation currently so high?". European Central Bank, Alemania, Informe, 2021. (Disponible en: [https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/explainers/tell-me-more/html/high_inflation.es.html#:~:text=Estamos%20comprando%20m%C3%A1s%20y%20gastando,lo%20que%20est%C3%A1%20ocurriendo%20actualmente](https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/explainers/tell-me-more/html/high_inflation.es.html#:~:text=Estamos%20comprando%20m%C3%A1s%20y%20gastando,lo%20que%20est%C3%A1%20ocurriendo%20actualmente;); última consulta 20/01/2022)

⁸³ *Id.*

formación de energía en presas, etc. A esto, además, se le añade el encarecimiento del precio del gas como consecuencia de la guerra entre Rusia y Ucrania⁸⁴.

¿Cómo afecta lo anterior a los precios de transferencia?

Pues bien, sin querer abarcar este tema de manera exhaustiva, resulta evidente que al estar sometida la valoración de las operaciones vinculadas a un análisis de comparabilidad y bajo el principio de plena competencia, los precios de transferencia se verán afectados por la inflación. Esta se considera como una circunstancia económica que afecta a dicho análisis de comparabilidad, dado que la misma distorsiona los resultados del análisis, exigiendo un posible ajuste en los ingresos, gastos, resultados o en el propio método empleado. Por este motivo, habrá que examinar el grado en que la inflación está influyendo en los PT intragrupo y elegir aquellas transacciones comparables independientes que mejor reflejen dicha realidad para poder llevar a cabo los ajustes pertinentes⁸⁵.

⁸⁴ Yanes, J. “Los precios de la energía se desbocan en el duodécimo día de invasión de Ucrania”. *EFE*, 2022. (Disponible en <https://www.efe.com/efe/espana/economia/los-precios-de-la-energia-se-desbocan-en-el-duodécimo-día-invasión-ucrania/10003-4754838>; última consulta 13/03/2022)

⁸⁵ Agencia Alemana de Cooperación Internacional, International Tax Compact, & Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. “Estudio ITC-GIZ-CIAT sobre «Aspectos generales sobre los efectos de la inflación en los procesos de fijación y ajuste de los precios de transferencia»”. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, Informe, 2013. (Disponible en: <https://www.ciat.org/estudio-itc-giz-ciat-sobre-qaspectos-generales-sobre-los-efectos-de-la-inflación-en-los-procesos-de-fijación-y-ajuste-de-los-precios-de-transferenciaq/>; última consulta 05/12/2021)

CAPÍTULO IV. RECOMENDACIONES DE LA OCDE ANTE EL IMPACTO DEL COVID-19

La OCDE elabora, por acuerdo de 137 países participantes del Acuerdo Inclusivo sobre BEPS, una guía⁸⁶, que pretende servir de ayuda tanto a los obligados tributarios como a las administraciones tributarias de los distintos países. Este documento supone una adaptación de la Guía publicada en 2017 en materia de precios de transferencia⁸⁷ tras el COVID-19, que se centra en dar soluciones a las situaciones en que los grupos de empresas multinacionales se encontraron o se podrían encontrar como consecuencia de la pandemia.

En este sentido se basa el presente apartado, que tendrá por objeto el desarrollo del contenido de la misma, que está dividido en cuatro secciones: 1) análisis de comparabilidad, 2) pérdidas y reparto de costes derivados del COVID-19, 3) efectos de los programas de ayuda públicos, y 4) acuerdos previos de valoración.

A su vez, se procederá al análisis de los puntos anteriores, siempre de la mano de la opinión que los expertos han ido publicando sobre esta materia.

1. ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

Como se ha expuesto con anterioridad, resulta evidente que la realización de este análisis de comparabilidad es inviable durante el periodo de la pandemia para las empresas afectadas. Esto se debe a que la fiabilidad del histórico de precios comparables deja de ser efectiva, dado que la nueva situación ha dado lugar a realidades incompatibles. Por tanto, esto requiere de un ajuste posterior para que dicho análisis sea factible realizarlo. No obstante, si bien es verdad, dicho ajuste variará en función de la repercusión que el COVID-19 haya tenido en la industria y en la empresa en particular. Por ello, en virtud

⁸⁶ OCDE. “Guidance on the transfer pricing ...”. *Op. cit.*

⁸⁷ OCDE. “Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2017”. OCDE, Madrid, Guía, 2018. (Disponible en: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/directrices-de-la-ocde-aplicables-en-materia-de-precios-de-transferencia-a-empresas-multinacionales-y-administraciones-tributarias-2017_9788480083980-es#page1; última consulta 25/02/2022)

del sector de que se trate y la concreta situación que afronte una determinada compañía, un mismo inconveniente de rentabilidad se analizará de distintas formas⁸⁸.

De esta forma, la OCDE recomienda usar para el año fiscal 2020 información que demuestre el efecto que la pandemia ha tenido tanto en el grupo y en la propia empresa como en el sector o industria. A título ilustrativo, se enfatiza en el documento de la OCDE el empleo de una documentación que recoja un análisis relacionado con el impacto que el COVID-19 hubiese tenido en el volumen de las ventas o en los costes excepcionales asumidos por la entidad o grupo⁸⁹.

Aparte de esta información, el documento también debe prever el análisis de la comparativa entre los presupuestos financieros previstos y la realidad en los resultados tras el COVID-19. Lo que se pretende demostrar, bajo el principio de plena competencia, es el impacto que la pandemia ha causado en dichos resultados, teniendo, evidentemente, en cuenta los términos contractuales y riesgos asumidos. Según la Guía, el estudio en cuestión se debe basar en:

- i) *“La preparación de un análisis detallado de pérdidas y ganancias que muestre los cambios en los ingresos y gastos, con una explicación de las variaciones resultantes de COVID-19...;*
- ii) *Detalles de la rentabilidad, ajustados a donde hubiera sido el resultado si no hubiera ocurrido COVID-19...;*
- iii) *La justificación y evidencia de cualquier mayor asignación de costos o una reducción de las ventas (y los cambios posteriores en los márgenes operativos) a la parte analizada en la transacción vinculada, tomando en consideración su función, activo y perfil de riesgo; y*
- iv) *Cualquier evidencia de cualquier asistencia gubernamental proporcionada o que afecte a la parte probada en la operación controlada, su efecto y su tratamiento contable”*⁹⁰.

⁸⁸ Quiñones, T. “Precios de transferencia en tiempos de COVID-19: guía de la OCDE”. KPMG, 2021. (Disponible en <https://www.tendencias.kpmg.es/2021/02/precios-de-transferencia-en-tiempos-de-covid-19/>; última consulta 12/12/2021)

⁸⁹ OCDE. “Guidance on the transfer pricing...”. *Op.cit.*

⁹⁰ *Id.*

Está claro que el principal problema en cuanto al análisis de comparabilidad es la fiabilidad y la validez de la información de referencia que se va a usar (dificultad de encontrar información sobre transacciones actuales entre partes independientes en el mercado). Esto se debe a que la información del año fiscal de 2020 estuvo disponible aproximadamente a mediados de 2021, pues la documentación financiera comparable no está disponible para ser usada en el mismo ejercicio económico⁹¹. Por tanto, las empresas deberán usar la información disponible de los años anteriores, pero contrarrestándola con la información de ese año 2020 para, así, justificar el ajuste que se estaría llevando a cabo en dichos precios.

Los miembros de la OCDE son conscientes de las complicaciones que las empresas pueden tener en este sentido. Por ello, la Guía recomienda que:

- i) Las administraciones tributarias sean flexibles dada la dificultad de encontrar información fiable acorde con el principio de plena competencia. En muchos casos es posible que existan APA; por tanto, es importante tener todo ello en consideración a la hora de evaluar los PT y la documentación que los obligados tributarios han aportado. No obstante, esto no obsta para que los contribuyentes sean diligentes al medir los efectos que la pandemia ha ocasionado en el grupo y en la propia empresa.
- ii) La OCDE prevé dos métodos para recopilar los datos necesarios para llevar a cabo el análisis de comparabilidad:
 - a) *Price-setting Method*: es aquel método que consiste en el uso de datos históricos actualizados con el objeto de plasmar todas aquellas modificaciones existentes relativas a las condiciones económicas a fecha del acuerdo⁹², o
 - b) *Outcome-testing Method*: es aquel método que se caracteriza por emplear información que se encuentre habilitada una vez se ha producido

⁹¹ Deloitte. “La OCDE publica guías sobre las consecuencias de la pandemia de COVID-19 en materia de precios de transferencia”. *Deloitte*, 2020. (Disponible en <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/legal/articles/guias-ocde-implicaciones-covid19-precios-transferencia.html>; última consulta 12/12/2021)

⁹² *Id.*

el cierre del ejercicio económico con la finalidad de establecer, por un lado, la situación de plena competencia y, por otro, los resultados obtenidos⁹³.

- iii) Puede resultar adecuado y factible emplear más de un método de valoración para determinar el precio de la transacción.
- iv) A su vez, establecer distintos períodos de análisis podría ser conveniente para algunos momentos relativos a la pandemia (como puede ser el confinamiento o cierre de locales por restricciones) o, también, para aquellos ejercicios fiscales donde el impacto de la misma haya resultado más evidente. Es recomendable dividir el análisis en periodos diferentes para que así se refleje la realidad del momento, respetándose, de esta forma, el principio de libre competencia. De esta manera, la comparación con datos de entidades independientes potencialmente comparables se realizaría durante el intervalo de tiempo determinado.

Un motivo que justifique esto sería, por ejemplo, el hecho de que los datos financieros de los períodos afectados por la pandemia no distorsionen indebidamente los resultados de los períodos anteriores o posteriores a la misma⁹⁴.

- v) Hay que tener en cuenta que el uso de comparativos de otras crisis anteriores no es válido ni fiable, ya que ni las circunstancias eran las mismas ni las condiciones económicas tampoco. Asimismo, se debe verificar qué entidades comparables pueden haber sufrido restricciones o condiciones similares a las de la entidad analizada. Así, una forma de hallar comparables válidos es a través de la referencia a entidades que lleven a cabo actividades, empleen activos y asuman riesgos parecidos, o a través de datos sobre transacciones no controladas equiparables en un mercado geográfico similar⁹⁵.
- vi) Para minimizar la incertidumbre generada en torno a los PT como consecuencia del COVID-19, se recomienda a las administraciones tributarias que permitan el ajuste, en un momento posterior, de los métodos empleados para determinar dichos precios mediante la corrección de facturas o pagos

⁹³ *Id.*

⁹⁴ *Id.*

⁹⁵ *Id.*

intragrupo efectuados. Lo que se pretende es que se pueda reflejar, en dichos precios, los efectos reales que la pandemia ha causado, aunque sea con carácter posterior al cierre fiscal. Esto sería la aplicación del *Outcome-testing Method*, anteriormente expuesto. De esta forma, el problema de la obtención de información fiable se solucionaría.

En definitiva, para constatar el efecto que el COVID-19 ha ocasionado no solo en la entidad o grupo en cuestión, sino en el sector de actividad del que se trate, habrá que realizar un análisis de funcional y otro de la industria. Para ello, habrá que considerar los ejercicios fiscales, la documentación financiera y todos aquellos ajustes que hayamos realizado en la empresa y/o en las entidades que pudiesen ser comparables ⁹⁶.

2. PÉRDIDAS Y REPARTO DE COSTES DERIVADOS DEL COVID-19

Como es evidente, muchas empresas han visto incrementado sus costes, ya sea como consecuencia del incremento de los costes operativos inusuales, la disminución en la demanda o por la reducción de la oferta, que ha sido producto, entre otros factores, de la imposibilidad de conseguir las materias primas o existencias necesarias.

Pues bien, la distribución del importe incrementado de dichos costes entre los grupos de empresas ha supuesto una problemática considerable, en especial en los siguiente casos:

i) **En el reparto de riesgos en transacciones comerciales y/o financieras.**

Como consecuencia del incremento del número e importe de las pérdidas generadas como consecuencia del COVID-19, es determinante el reparto de riesgos y, por ende, el capítulo I de las Directrices de la OCDE que comentan este tema, pues afecta a la manera en que las ganancias y pérdidas se establecerían en condiciones de plena competencia⁹⁷.

En el caso de las entidades de riesgo limitado, el riesgo asumido varía en función de lo que efectivamente soporta. Por tanto, los comparables empleados deben reflejar el riesgo asumido por cada parte en la determinada

⁹⁶ Quiñones, T. *Op. cit.*

⁹⁷ Deloitte. “La OCDE publica...”. *Op. cit.*

operación y, en caso de cambio por razón del COVID-19, deberá documentarse diligentemente el mismo⁹⁸.

ii) **En el reparto de los costes excepcionales.**

En caso de que una determinada transacción transcurra a nivel de grupo, habrá que repartirse dicho coste en función de las empresas que se benefician del mismo. De esta manera, la Guía de la OCDE determina cómo habría que llevar a cabo la asignación de los costes excepcionales entre partes vinculadas, ya que el reparto de pérdidas tiene que estar relacionado con el reparto de riesgos que se ha hecho *a priori*⁹⁹.

A su vez, para proceder correctamente a su reparto, habrá que tener en cuenta cómo se distribuirían estos costes entre empresas independientes en circunstancias comparables (principio de plena competencia).

Para ello, hay que tener claro quién es el que asume el riesgo y quién lleva a cabo la actividad. Así, habrá que considerar las condiciones de plena competencia (en el sentido de quién tiene que asumir para una determinada operación los costes adicionales en condiciones normales de mercado) para establecer si una base de costes debe considerar aquellos no recurrentes que deriven de operaciones vinculadas. Además, se tendría que prever si los mismos debieran recibir el tratamiento de costes transferibles a los que no se les asignaría beneficio alguno¹⁰⁰.

Por su parte, es necesario tener presente que existen gastos que, aunque hasta ese momento no se habían dado en el seno de la empresa o grupo, pueden no tener el carácter de excepcional, dado que serán provechosos o tendrán impacto a largo plazo o permanentemente. A título ejemplificativo, podríamos mencionar el teletrabajo. De esta forma, en este tipo de situaciones, habrá que

⁹⁸ *Id.*

⁹⁹ Insausti, A.; Bouzas, M. “Guía sobre la aplicación de las Directrices de Precios de Transferencia en los ejercicios fiscales afectados por la COVID-19”. *PwC*, 2020. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/guia-sobre-la-aplicacion-de-las-directrices-de-precios-de-transferencia-en-los-ejercicios-fiscales-afectados-por-la-covid-19/>; última consulta 12/12/2021)

¹⁰⁰ OCDE. “Guidance on the transfer pricing...”. *Op. cit.*

tratar esos gastos como un gasto normal de la empresa (no excepcional) en cuanto al análisis de comparabilidad de la transacción de que se trate¹⁰¹.

A pesar de lo anterior, los costes excepcionales como consecuencias del COVID-19 deben eliminarse del indicador de beneficio neto, salvo que estos estén relacionados con una transacción válida.

iii) **En los supuestos de modificaciones o rescisiones de contratos como causa de fuerza mayor.** De esto, derivan las siguientes cuestiones:

a) ¿Pueden las entidades que operan bajo acuerdos de riesgo limitado incurrir en pérdidas?¹⁰²

Aquí habrá que acudir al caso concreto a la hora de determinar si la empresa de riesgo limitado puede incurrir o no en pérdidas según el principio de plena competencia. Es imprescindible considerar el riesgo asumido y su distribución dentro del grupo, ya que esto afectará a la forma de reparto de las ganancias y pérdidas. De esta forma, la pérdida que se podrá reconocer se determinará en función de las operaciones equiparables entre partes independientes¹⁰³.

b) ¿En qué circunstancias se pueden modificar los contratos o su clausulado para hacer frente a las consecuencias de la pandemia?¹⁰⁴

Las partes independientes pueden renegociar ciertas condiciones contractuales existentes y revisar los acuerdos intragrupos y sus relaciones comerciales.

Si se hace en unas condiciones aceptadas por el principio de plena competencia serían válidas dichas modificaciones, es decir, este comportamiento revisor y modificador se considerará válido cuando empresas independientes en similares circunstancias hiciesen lo mismo. No obstante, en caso de que no exista constancia de operaciones

¹⁰¹ *Id.*

¹⁰² Cañabate, D.; Ruiz de Azúa, M.T. “Guía de la OCDE sobre las implicaciones en los precios de transferencia derivados del COVID-19. *AEDAF*, núm. Enero-2021, 2021, p. 5. (Disponible en: <https://www.aedaf.es/es/documentos/descarga/50363/guia-de-la-ocde-sobre-las-implicaciones-en-los-precios-de-transferencia-derivados-del-covid-19>; última consulta 17/03/2022)

¹⁰³ *Id.*

¹⁰⁴ *Ibid.*, p. 7

independientes existentes, habrá que documentarlo muy bien y siempre en línea con el principio de plena competencia.

Hay que tener cuidado con la renegociación de acuerdos comerciales, ya que hay que hacerlo de forma realista y teniendo en consideración los efectos a largo plazo de los beneficios potenciales de las partes. Las consecuencias derivadas de las modificaciones contractuales por fuerza mayor dan lugar a un empobrecimiento de la parte perjudicada, que deberá justificar que la no realización de la operación o que la disminución del importe del contrato se debe a las consecuencias derivadas de la COVID-19, escapando, así, dichas circunstancias del control de las partes. Lo que aquí pretende deducirse es que, por el mero hecho de existir la pandemia no se invoca fuerza mayor por una de las partes contratantes. De esta manera, no sería correcto realizar un ajuste en el año 2020, por ejemplo, en el caso en que partes vinculadas se encuentran sujetas a un contrato que determine una cierta rentabilidad y en el transcurso del mismo no hubiesen variado ni los hechos ni las condiciones que giran en torno a dicho acuerdo¹⁰⁵. Por ello, habrá que estar también a la conducta que las partes han tenido en todo el proceso, la redacción de las cláusulas, la situación comercial y económica de la empresa a la hora de celebrar el contrato, la situación actual, etc.

Por todo lo anterior, lo determinante es poder documentar y probar que empresas independientes habrían actuado de la misma manera, dado que lo fundamental es hacer valer el principio de libre competencia a la hora de tomar alguna decisión en materia de PT respecto al reparto de costes y de riesgos, y la modificación del clausulado o contrato.

3. EFECTOS DE LOS PROGRAMAS DE ASISTENCIA GUBERNAMENTALES

Durante la pandemia las diferentes administraciones, como la española, han optado por ofrecer políticas gubernamentales favorables tanto a las empresas como a los

¹⁰⁵ Soler, R. “Guía OCDE sobre precios de transferencia en tiempos de Covid-19”. *Cuatrecasas*, 2020. (Disponible en <https://www.cuatrecasas.com/es/spain/articulo/espana-tptalks-pills-no-1-guia-ocde-sobre-precios-de-transferencia-en-tiempos-de-covid-19>; última consulta 12/12/2021)

trabajadores. Pues bien, estas políticas directa o indirectamente han influenciado o tenido impacto, de alguna manera, en los precios de transferencia.

De esta forma, un diligente análisis de comparabilidad deberá tener en consideración las ayudas públicas recibidas que afecten a una determinada transacción sujeta a PT, dado que el impacto potencial que la ayuda tendrá dependerá de las particularidades económicas de la operación en cuestión. Por tanto, dicho análisis deberá considerar las siguientes características de las ayudas: i) si da lugar, a la entidad que la recibe, a una ventaja en el mercado; ii) el lapso de tiempo durante el que se estarán recibiendo las mismas; iii) si la ayuda implica un incremento en los ingresos o disminución en los costes, en relación con el resto de las partes independientes comparables en el mercado; y iv) la proporción del importe recibido en concepto de ayuda de asistencia gubernamental que, en condiciones de plena competencia, por un lado, se haya destinado a clientes o proveedores independientes y, por otro lado, en caso de que no se atribuyan, como lo han llevado a cabo entidades independientes comparables¹⁰⁶.

Resulta evidente que la existencia de ayudas públicas puede reducir el impacto negativo cuantitativo de un riesgo, pero esto no obsta para que la parte vinculada que la reciba modifique la distribución del riesgo en una transacción controlada.

4. ACUERDOS PREVIOS DE VALORACIÓN

Antes del impacto económico que ha ocasionado el COVID-19, se firmaron APA entre las distintas empresas y las administraciones públicas. Pero, lógicamente, dichos acuerdos muy probablemente no recojan la realidad que se vivió en la pandemia. Entonces, ¿hasta que punto se tienen en cuenta los efectos del COVID-19 en esta materia?

En este sentido diferenciamos: i) acuerdos previos de valoración existentes a la entrada de la pandemia y ii) acuerdos previos de valoración que se estuviesen negociando durante la época COVID-19.

Todo APA se compone de un conjunto de asunciones críticas. Así, se tendrá que valorar si, como consecuencia del COVID, dichas asunciones se han visto modificadas o

¹⁰⁶ OCDE. “Guidance on the transfer pricing ...”. *Op. cit.*, p. 21.

perjudicadas hasta tal punto de que haya que considerar si se mantiene la vigencia o no de un acuerdo previo de valoración.

4.1. Acuerdos previos de valoración existentes a la entrada de la pandemia

Las partes siguen estando obligadas frente al acuerdo y rigiéndose acorde a su clausulado, ya que sus términos y condiciones deben respetarse, mantenerse y defenderse, salvo que exista alguna circunstancia que obligue a las partes a rescindir el contrato o modificarlo. Por tanto, como mencionamos en el apartado anterior, la entrada del COVID-19 no supone de manera automática la modificación o rescisión de contratos. Tampoco cabría incoar el incumplimiento de los APA vigentes por el mero hecho de que los resultados comerciales de las empresas se vean afectados durante un periodo concreto como consecuencia de la pandemia (a menos que el APA en particular tuviera una suposición crítica respecto a los cambios en los resultados comerciales). Por tanto, para poder llevar a cabo lo anterior, habrá que estar a lo que determine el propio contrato y la normativa vigente, que muy probablemente recoja formas de modificación o rescisión de acuerdos y en qué circunstancias podrían aplicarse¹⁰⁷.

El incumplimiento de un supuesto crítico de un APA debe analizarse caso por caso y se deben tener en cuenta las circunstancias individuales del contribuyente y el entorno comercial, puesto que el impacto generado por la pandemia no ha sido el mismo para unas empresas que para otras.

De hecho, cuando las administraciones tributarias establezcan que no cabe la modificación de los APA por entender que no existe una consecuencia considerable en la empresa firmante como para que se lleve a cabo su modificación o rescisión, el contenido de dichos acuerdos deberá respetarse. A su vez, si el contribuyente considera que los términos bajo los que se rige el acuerdo previo de valoración ya no son adecuados, no puede, de forma unilateral, no cumplir con las exigencias del acuerdo o realizar ajustes de precios defectuosos, sino que debe dirigirse a la Administración Tributaria correspondiente para discutir, de manera transparente, sus inquietudes. Estas discusiones

¹⁰⁷ *Id.*

podrán extenderse en mayor o menor medida en función de la discrecionalidad que la normativa prevea para las administraciones tributarias a este respecto.

Al considerar las consecuencias del incumplimiento de los términos previstos en los distintos APA, las administraciones tributarias y los contribuyentes deben considerar (i) las condiciones del mismo; (ii) cualquier acuerdo entre las administraciones tributarias pertinentes sobre cómo tratar el incumplimiento; y (iii) cualquier ley nacional aplicable o disposiciones procesales.

En ausencia de normativa interna al respecto, se prevén tres medios para solucionar dicha situación¹⁰⁸:

- i) La revisión. Esta sería la respuesta más apropiada en caso de cambio material en las condiciones existentes.
- ii) La cancelación. En este supuesto el APA mantiene sus efectos hasta la fecha en que se rescinde. Esta solución podría ser viable para dos situaciones distintas: 1) cuando exista un incumplimiento sustancial como resultado de un cambio en circunstancias económicas o, 2) cuando el contribuyente no haya cumplido materialmente con cualquier término o condición del APA.

No obstante, es importante tener presente que, en caso de incumplimiento por parte del contribuyente como consecuencia de cambios materiales en las condiciones económicas del mismo, deberá notificar a la Administración Tributaria correspondiente.

- iii) La revocación. En este supuesto el APA es como si nunca hubiese tenido lugar. Se recomienda acudir a esta vía cuando: i) el obligado tributario haya contravenido materialmente algún término o condición imprescindible en el acuerdo; o ii) exista una alteración, omisión o inexactitud en la documentación facilitada o en la solicitud y presentación de dichos acuerdos, y esta sea consecuencia de un obrar negligente o inobservante del contribuyente¹⁰⁹.

¹⁰⁸ EY. “OCDE – COVID-19 Guías en materia de Precios de Transferencia”. EY, 2020. (Disponible en https://www.ey.com/es_mx/tax/boletines-fiscales-/ocde-covid-19-guias-en-materia-de-precios-de-transferencia ; última consulta 12/12/2021)

¹⁰⁹ *Id.*

No obstante, independientemente de la vía escogida, se recomienda al contribuyente, en su relación con la Administración (sobre todo si se negocia el APA en cuestión), ser transparente y exhaustivo respecto de la información manejada en dicho momento.

4.2. Acuerdos previos de valoración que se estuviesen negociando

En aquellos supuestos en los que los contribuyentes y las administraciones tributarias estuviesen negociando APA destinados a llegar a un acuerdo sobre el año fiscal 2020, la Guía anima a todas las partes a adoptar un enfoque flexible y colaborativo para determinar cómo tener en cuenta las condiciones económicas actuales y las diversas opciones discutidas anteriormente en relación con la revisión de los APAs ya existentes.

En conclusión, la Guía en esta materia pretende hacer ver que toda decisión llevada a cabo con cierto criterio de sentido común deberá basarse en el principio de plena competencia y en un diligente análisis de comparabilidad, que deberá ser fundamentado y documentado con información fiable y válida comparable¹¹⁰. Además, la Guía no ofrece una solución generalizada, pues todo inconveniente obedece a unos determinados hechos y circunstancias¹¹¹. Este documento, lo que pretende es clarificar la interpretación que debe hacerse de las Directrices de la OCDE ya existentes con el fin de buscar soluciones prácticas a la problemática derivada de la pandemia.

¹¹⁰ Garrigues. “COVID-19: La OCDE publica su esperada guía sobre las implicaciones de la crisis sanitaria en materia de precios de transferencia”. *Garrigues*, 2020. (Disponible en https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/covid-19-ocde-publica-esperada-guia-implicaciones-crisis-sanitaria-materia-precios; última consulta 12/12/2021)

¹¹¹ KPMG. “Flash: Orientación de la OCDE sobre las implicaciones de precios de transferencia ante COVID-19”. *KPMG*, 2021. (Disponible en <https://home.kpmg/mx/es/home/tendencias/2021/01/flash-orientacion-de-la-ocde-sobre-las-implicaciones-de-precios-de-transferencia-ante-covid-19.html>; última consulta 17/01/2022)

CAPÍTULO V. POSICIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA ESPAÑOLA EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

1. COMENTARIO A LA NOTA DE LA AGENCIA TRIBUTARIA SOBRE DIVERSAS CUESTIONES RELATIVAS AL RANGO DE PLENA COMPETENCIA EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

En febrero de 2021, la AEAT publicó una nota¹¹² en la que comentaba la forma en que la Administración venía considerando la determinación del rango de valores y elección del valor adecuado dentro del mismo conforme al principio de plena competencia, entendido a la luz de los distintos documentos internacionales (Directrices de precios de transferencia de la OCDE¹¹³ y las Directrices del Foro Conjunto de precios de transferencia de la Unión Europea¹¹⁴), que sirven de guía en esta materia.

Se intuye que la misma se publica como consecuencia de la Sentencia de la Audiencia Nacional 1072/2019¹¹⁵, comúnmente conocida como caso IKEA. En ella se determina si una de las empresas del Grupo IKEA, *Distribution Services Spain S.A.*, ha procedido a hallar correctamente para el periodo de regularización el rango de valores del ROS, que ha sido obtenido a través de un estudio de *benchmarking* de compañías comparables¹¹⁶. En este sentido, la AN considera que, a pesar de quedar el ROS calculado por la entidad fuera del intercuartil inferior, al no haberse demostrado defectos de comparabilidad, no habría que realizar un ajuste hacia la mediana, sino que se podrá regularizar hacia

¹¹² AEAT. “Nota sobre...”. *Op. cit.*

¹¹³ OCDE. “Directrices de la OCDE...”. *Op. cit.*

¹¹⁴ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo–Trabajo del Foro Conjunto de la Unión Europea sobre Precios de Transferencia entre abril de 2009 y junio de 2010 y propuestas conexas: I. Directrices sobre los servicios intragrupo de bajo valor añadido y II. Enfoques potenciales de los casos triangulares exteriores a la UE, de 25 de enero de 2011. (COM/ 2011/0026 final)

¹¹⁵ Sentencia de la Audiencia Nacional núm. 1072/2019. *Op. cit.*

¹¹⁶ Barba, A.; Calderón, J.M; Cañabate, D.; Collado, A.; Gonzalo, J.L.; López de Haro, R.; Ruíz de Azúa, M.T; Viana, V. “El Rango de valores de mercado en precios de transferencia. Comentarios a la Nota de la AEAT del 24 de febrero de 2021”. *AEDAF*, núm. Marzo-2021, 2021, pp. 1-9. (Disponible en: <https://www.aedaf.es/es/documentos/descarga/51132/el-rango-de-valores-de-mercado-en-precios-de-transferencia>; última consulta 05/11/2021)

cualquier valor existente dentro del rango intercuartílico determinado. No obstante, hay que precisar que este contraste deberá delimitarse en cada ejercicio fiscal concreto¹¹⁷.

De esta forma, lo que viene a reflejar la Nota de la AEAT es de contenido similar a esto último. Por un lado, se establece que, conforme a las directivas en materia de PT, a la hora de aplicar el principio de libre competencia y, por ende, realizar el análisis de comparabilidad, se puede limitar la referencia a una cifra única, ya sea en forma de precio o margen, o través de un rango de valores, cada uno de ellos igual de válido (fiable e iguales respectivamente). Esto se aplica en aquellos casos en que i) “*la aplicación del principio de plena competencia, en general, solo permita una aproximación a las condiciones en que hubiesen operado empresas independientes*”¹¹⁸; o ii) “*los diferentes puntos del rango puedan reflejar el hecho de que empresas independientes realizando operaciones comparables en condiciones comparables, pueden no establecer el mismo precio para esas operaciones*”¹¹⁹.

Para proceder a la determinación del rango de cifras descrito con anterioridad, se deben seguir los siguientes pasos¹²⁰:

1º.- Para realizar el análisis de comparabilidad se podrá emplear, a falta de operaciones comparables a nivel interno, el *benchmarking*, que consiste en el empleo de bases de datos externas para la elección de operaciones comparables. Generalmente, el uso de ese sistema para la comparabilidad es cuando estamos en una situación de rango de valores. No obstante, hay que tener en cuenta que una elevada dispersión en dicho rango puede suponer un análisis defectuoso, lo que implicaría una posible regularización por parte de Hacienda.

2º.- Una vez se lleve a cabo lo anterior, habrá que ajustar todas aquellas cifras que lo requisen y descartar aquellas otras operaciones que supongan un menor grado de comparabilidad.

3º.- Realizado lo anterior, se habrá hallado un rango de valores en condiciones de plena competencia, que refleja unos resultados fidedignos y parcialmente

¹¹⁷ Fernández, A. “A vueltas con la comparabilidad de resultados en materia de precios de transferencia”. *PwC*, 2019. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/regulacion-de-la-comparabilidad-de-resultados-en-materia-de-precios-de-transferencia/>; última consulta 15/12/2021)

¹¹⁸ AEAT. “Nota sobre...”. *Op. cit.*

¹¹⁹ *Id.*

¹²⁰ *Id.*

similares¹²¹. No habrá que realizar ajuste alguno si el valor declarado por el sujeto pasivo se encuentra dentro del mismo. En caso de que el valor se encuentre fuera del mismo, se deberá escoger, dentro del rango de valores aquel que más se acerque a la operación en particular.

Sin embargo, en supuestos de detección de defectos de comparabilidad, ya sea porque no exista posibilidad de identificarse o cuantificarse, será necesario emplear herramientas estadísticas de tendencia central, empleando, con carácter general, el rango intercuartílico (entre el primer cuartil y el tercero del rango).

De esta manera, en caso de comprobación por parte de la Agencia Tributaria, si el precio determinado para la concreta operación se ajusta al rango de plena competencia, no se podrá proponer su ajuste. No obstante, si el valor se sitúa fuera del mismo, la AEAT empleará la mediana para hacer el ajuste, salvo que se justifique otra forma distinta. En este último supuesto, la Agencia Tributaria deberá exponer de forma motivada por qué considera que existe dichos defectos de comparabilidad¹²².

A pesar de lo anterior, se critica el empleo del criterio de la dispersión en el rango de valores, dado que ¿cuándo se consideraría que existe una dispersión considerable?¹²³ Por su parte, relucen la falta de concreción existente en la Nota respecto de los supuestos de comparabilidad que se considerarían defectuosos y, además, echan en falta el uso o mención al principio de proporcionalidad puesto de manifiesto en las Directrices de la OCDE como guía que ha de servir para el análisis de comparabilidad¹²⁴.

¹²¹ Deloitte. “La Agencia Tributaria publica una nota sobre el rango de plena competencia en materia de precios de transferencia”. *Deloitte*, 2021. (Disponible en <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/legal/articles/agencia-tributaria-publica-rango-precios-transferencia.html>; última consulta 02/02/2022)

¹²² Garrigues. “Precios de transferencia: La AEAT ofrece pautas para determinar el rango de plena competencia en el análisis de las operaciones vinculadas”. *Garrigues*, 2021. (Disponible en https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/precios-transferencia-aeat-ofrece-pautas-determinar-rango-plena-competencia-analisis; última consulta 12/01/2022)

¹²³ Fernández, A.; Bouzas, M. “Precios de transferencia: preguntas y respuestas a la nota de la AEAT sobre cuestiones relativas al rango de plena competencia”. *PwC*, 2021. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/preguntas-y-respuestas-a-la-nota-de-la-aeat-sobre-cuestiones-relativas-al-rango-de-plena-competencia-en-precios-de-transferencia/>; última consulta 02/02/2022)

¹²⁴ Barba, A.; Calderón, J.M.; Cañabate, D.; Collado, A.; Gonzalo, J.L.; López de Haro, R.; Ruíz de Azúa, M.T.; Viana, V. *Op. cit.*

2. LA OBLIGACIÓN DE DOCUMENTACIÓN Y EL MODELO 232

Como ya se ha comentado con anterioridad, la obligación de documentación reviste especial importancia, sobre todo, con las distintas situaciones que se han derivado del COVID-19, ya que es la principal vía de justificación de las modificaciones que se han llevado a cabo en materia de PT. Así, es vital mencionar el modelo 232, denominado “*declaración informativa de operaciones vinculadas y de operaciones y situaciones relacionadas con países o territorios calificados como paraísos fiscales*” y previsto en la Orden HFP/816/2017, de 28 de agosto, por la que se aprueba el modelo 232 de declaración informativa de operaciones vinculadas y de operaciones y situaciones relacionadas con países o territorios calificados como paraísos fiscales. En este modelo se refleja, como su propio nombre indica, la documentación relativa a las distintas operaciones vinculadas que cumplan los requisitos materiales subjetivos y objetivos previstos en el artículo 2 de dicha Orden.

En línea con la cumplimentación del modelo y en lo que a la obligación de documentación se refiere, habría que hacer especial referencia a la obligación que surge respecto de aquellas operaciones realizadas en paraísos fiscales o con entidades cuyo domicilio radique en alguno de aquellos considerados así por España, conforme a la lista establecida en el Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio, modificado por el Real Decreto 116/2003, de 31 de enero. Como ya comentamos con anterioridad, la planificación fiscal abusiva y la erosión de bases imponibles y traslado de beneficios a territorios de una tributación ventajosa por parte de las empresas multinacionales provoca una situación desventajosa para las administraciones tributarias, en este caso, la española. Por ello, esta presta especial atención a todas aquellas transacciones que en este área se realicen en dichos países, por tanto, habría que asegurarse de que se lleva a cabo una correcta documentación de todas aquellas operaciones efectuadas en este sentido¹²⁵.

En relación con todo lo anterior, habría que prestar especial atención a la validez de la información presentada a través de dicho modelo, puesto que las sanciones por no incluir toda la información requerida o por incluir información que no sea veraz o que sea defectuosa, acarrearía una sanción pecuniaria de 1000 euros por dato erróneo o no

¹²⁵ Patiño, J.M. “Paraísos fiscales: sospechosos habituales”. BDO, 2021. (Disponible en <https://www.bdo.es/es-es/blogs/coordenadas-bdo/septiembre-2021/regimen-de-precios-de-transferencia-para-isos-fiscales>; última consulta 28/03/2022)

informado, o de 10.000 euros por conjunto de datos que posea las anteriores características. Además, como consecuencia de esto último, el hecho de tener que ajustar los PT de las operaciones vinculadas correspondientes podría suponer la asunción de una sanción del 15% del importe ajustado en la base imponible¹²⁶.

3. REACCIÓN DE LA AEAT EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA ANTE LA SITUACIÓN GENERADA CON EL COVID-19

La publicación del Plan de Control Tributario de 2021 supone la introducción de novedades que se alinean con el Plan Estratégico de la Agencia Tributaria 2020-2023. Como explicamos en otros capítulos, las empresas digitales y aquellas dedicadas al comercio electrónico suponen uno de los focos principales de atención. Así, la AEAT estará a que dichas entidades y figuras realicen una correcta tributación, sobre todo, las que más riesgo fiscal presenten¹²⁷. De esta manera, se desprende la actividad a la que dicho órgano le va a dar mayor énfasis, y es al análisis de riesgos de las empresas, pues es lo que consideran más útil para realizar las respectivas comprobaciones¹²⁸. Además, deberán tener especial cuidado aquellas empresas que pertenezcan a aquellos sectores de actividad que menos se hayan visto afectados por la pandemia. Esto anterior sería razonable, sobre todo, para evitar que ciertas empresas pretendan beneficiarse de la situación generada por el COVID-19 y por el impacto que este ha tenido en entidades que sí se han visto perjudicadas por la misma¹²⁹.

Por su parte, en materia de PT, la Administración volcará sus esfuerzos en lo que respecta a las reestructuraciones de empresas, a la deducción de partidas, la falta de reconocimiento de ingresos y el traslado de beneficios al exterior que puedan suponer la erosión de la base imponible, y a la valoración de las operaciones vinculadas efectuadas dentro del grupo, sobre todo, si tienen por objeto activos intangibles¹³⁰. Con carácter adicional, se centrarán en aquellas entidades vinculadas familiares con el objeto de

¹²⁶ Transfer Pricing Specialists. “Precios de Transferencia: Qué son y cuándo se aplican”. *Transfer Pricing Specialists*, 2022. (Disponible en https://www.international-tps.com/precios-de-transferencia/#Sanciones_en_Precios_de_Transferencia; última consulta 24/03/2022)

¹²⁷ Resolución de 19 de enero de 2021... *Op. cit.*, p. 29.

¹²⁸ *Ibid.*, p. 37.

¹²⁹ Alonso, D. “Precios de transferencia: inicio de acciones del plan de control tributario”. *KPMG*, 2021. Recuperado 25 de marzo de 2022, de <https://www.tendencias.kpmg.es/2021/04/precios-de-transferencia-inicio-de-las-acciones-del-plan-de-control-tributario/>

¹³⁰ Resolución de 19 de enero de 2021... *Op. cit.*, pp. 17 y 18.

estudiar el conjunto de operaciones efectuadas y los consiguientes efectos que se desprenden de ellas¹³¹.

Por otro lado, tal y como recalca la Agencia Tributaria en su nota, el Plan de Control Tributario 2021 vuelve a insistir en la aplicación de las Directrices que la OCDE publica en lo que respecta a la adaptación de los PT a la situación pandémica¹³². A su vez, la coordinación internacional entre países en temas de inspección, los procedimientos amistosos y los APA es un aspecto que a lo largo del 2021 (y que se mantiene en 2022) se fomenta considerablemente¹³³.

Finalmente, la obligación de documentación va a ser una labor a la que la AEAT va a prestar especial interés con el objeto de verificar su contenido. Es más, se comenta que ya la Agencia Tributaria había iniciado medidas de control a lo que aquí se refiere¹³⁴.

4. PLAN DE CONTROL TRIBUTARIO DE 2022 EN LO QUE RESPECTA A LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Para concluir con este trabajo, es importante visionar en qué se centrará la Administración Tributaria durante este ejercicio económico en cuanto a los PT.

Así, a finales de enero de este año se publica el Plan de Control Tributario de 2022, en el que se establece que se seguirá incentivando el empleo de los APA y MAP en esta materia y en lo que al reparto de costes y beneficios respecta con el objeto de aportar una mayor seguridad jurídica y evitar la litigiosidad propia de este área¹³⁵. De hecho, esto forma parte del Plan Estratégico de la Agencia Tributaria 2020-2023, puesto que al final, es lo que se comentaba en el punto cuatro del capítulo II, y es que las numerosas controversias que se generan en esta materia pueden suponer un óbice considerable para el sistema judicial. Además, requieren de un importante empleo de recursos económicos, materiales y humanos que no se están destinando a otras causas. Por su parte, el empleo de dichos acuerdos previos fomenta la seguridad jurídica, especialmente en una época que sucede

¹³¹ *Ibid.*, p. 26.

¹³² *Ibid.*, p. 17.

¹³³ Alonso, D. *Op. cit.*

¹³⁴ *Id.*

¹³⁵ Resolución, de 26 de enero de 2022, 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 2022, p. 29. (BOE 31 de enero de 2022)

al COVID-19, donde un significativo número de empresas aún tienen que afrontar las consecuencias derivadas del mismo.

Por tanto, esta medida, que se mantiene en el Plan de Control Tributario de este año, es un buen incentivo para que los distintos agentes puedan reaccionar y llevar a cabo una eficiente y correcta planificación fiscal en cuanto a las operaciones vinculadas y, consiguientemente, en lo que respecta a los precios de transferencia.

A su vez, se ejecuta la “*estrategia 360*” en este ámbito, cuya finalidad última es minimizar los inconvenientes que puedan surgir al respecto, interconectando los distintos procedimientos que puedan influenciar en la determinación de las transacciones relacionadas con los PT¹³⁶.

En cuanto al empleo completo de la documentación en el análisis de los aspectos que motivan la regularización se seguirá lo dispuesto en el apartado anterior relativo al Plan de Control Tributario de 2021¹³⁷. Además, se llevará a cabo un novedoso sistema de análisis de riesgos, que tendrá en consideración un amplio abanico de información de diferentes fuentes¹³⁸ y que encuentra cabida en la “*estrategia 360*”¹³⁹. Aquí reviste especial importancia los *Country-by-Country Reports* que mencionábamos en el capítulo II y la obligación de documentación que se genera en torno a los obligados tributarios, pues es la principal vía a través de la que la Administración puede entender la forma de determinación de los PT y el panorama internacional empresarial. Por este motivo, la AEAT hará énfasis en la verificación de dicha información y en la eficiencia de las correspondientes políticas de precios de transferencias ejecutadas¹⁴⁰.

Por su parte, la Agencia Tributaria reconoce la importancia de las transacciones internacionales en un mercado globalizado y los riesgos fiscales que este tipo de operaciones implican. Por tanto, los grupos multinacionales con obligaciones fiscales en España en este ámbito deberán prestar especial atención en este punto, sobre todo, en lo que respecta a la veracidad y cumplimiento de la política de precios de transferencia. En adición a lo anterior, la Administración seguirá volcando sus esfuerzos y recursos en comprobar la idoneidad de los aspectos mencionados en relación con el Plan de Control

¹³⁶ *Ibid.*, p. 18.

¹³⁷ *Ibid.*, p. 14.

¹³⁸ *Ibid.*, p. 16.

¹³⁹ *Ibid.*, p. 18.

¹⁴⁰ *Id.*

Tributario de 2021, siendo determinantes las operaciones financieras intragrupo, pues son las que revisten mayor riesgo fiscal¹⁴¹.

En lo que se refiere a las actuaciones inspectoras, se enfocarán en las transacciones realizadas en el seno de empresas multinacionales, en particular, en lo relativo a la declaración de ingresos insuficientes, de actividades o activos infravalorados o planificaciones fiscales que puedan causar la erosión de bases imponibles¹⁴².

En definitiva, se trata de un Plan de Control Tributario que vuelve a reproducir muchas cuestiones que ya se pusieron de manifiesto en el Plan de 2021, pero que no deja de suponer una guía de la actuación que va a realizar la Administración y que puede suponer una ayuda a la hora de elaborar, modificar o materializar las distintas políticas de precios de transferencia¹⁴³. A su vez, se puede ver la importancia que las directrices de la OCDE y sus distintos pronunciamientos tienen en la actuación de la AEAT, volviendo a resaltar aquí la lucha por una respuesta internacional uniforme que facilite una coordinación multinacional. Es más, cada vez los funcionarios pertenecientes a la Oficina Nacional de Fiscalidad Internacional se encuentran más especializados en la materia¹⁴⁴, por lo que el contribuyente, cada vez más, tendrá que realizar mayores esfuerzos por asegurar que la política de precios de transferencia está bien determinada, que la documentación aportada es verídica y refleja la realidad de la empresa, que el análisis de comparabilidad se ha efectuado diligentemente y que la determinación de la valoración de las distintas transacciones a través de los métodos establecidos se ha realizado correctamente.

¹⁴¹ *Id.*

¹⁴² *Ibid.*, pp. 18 y 19.

¹⁴³ Verdún, E., & de Vicente, F. (2022). Directrices del Plan de Control Tributario 2022: su impacto en el sector de consumo y distribución. EY. Recuperado 28 de marzo de 2022, de https://www.ey.com/es_es/tax/directrices-del-plan-de-control-tributario-2022

¹⁴⁴ Bouzas, M., & Ordoñez, M. (2022). Plan Anual de Control Tributario y Aduanero: principales novedades en precios de transferencia. PwC. Recuperado 28 de marzo de 2022, de <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/plan-anual-de-control-tributario-y-aduanero-principales-novedades-en-precios-de-transferencia/>

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES

El COVID-19 ha generado en las empresas una **situación de vulnerabilidad e inseguridad**, pero ya no solo en lo que respecta al tratamiento de los precios de transferencia y las operaciones vinculadas en sí, sino, también, por la incertidumbre que se ha generado tanto en el mercado como a nivel interno de la propia entidad y grupo, en particular, si este último es de carácter multinacional, pues tendrá que estar a lo que las distintas autoridades fiscales determinen al respecto.

De esta forma, muchas entidades y grupos de empresas se han visto obligados a dar respuesta a las complejas realidades que han tenido que afrontar, dado que, esta crisis económica y social se ha caracterizado por afectar, de forma dispar y heterogénea, al mercado, habiendo tenido un alcance mayor en algunos sectores concretos, como en la hostelería y en todos aquellos otros que dependen de la interacción tradicional con el cliente.

Así, en muy poco tiempo, las empresas han tenido que reaccionar a circunstancias que han ido surgiendo para poder dar una respuesta eficiente y rápida a un mercado cada vez más competitivo. Consecuentemente, muchas de estas decisiones han tenido implicaciones en los distintos modelos de negocios de las entidades y grupos, ya sea porque: i) han visto alteradas las cadenas de suministro y producción, las cuales son imprescindibles para responder a las nuevas exigencias del mercado; ii) la capacidad productiva de las empresas ha sido mermada como consecuencia de una disminución en la demanda o, por el contrario, un aumento considerable en la misma, viendo, así, su volumen de negocio afectado; iii) han surgido nuevas necesidades en el mercado, desapareciendo, a su vez, otras; iv) el nivel de riesgo soportado y la rentabilidad generada en las distintas empresas se ha visto modificada, etc.

Como es de esperar, todo lo anterior ha causado algún tipo de reparo en la valoración de toda operación, incluidas, las operaciones vinculadas, por lo que, **la determinación y documentación de los PT se ha visto afectada**. En este sentido, del documento extraemos las siguientes consideraciones:

- i) La problemática derivada del Coronavirus respecto a estos últimos puede ser muy compleja, sobre todo, cuando la **inseguridad jurídica** acompaña a tal figura. No obstante, las **autoridades competentes**, tanto a nivel internacional como nacional, han querido dar **solución a las incógnitas** que a muchos grupos de

empresas les surgía tras experimentar las consecuencias derivadas del COVID-19. Aunque habría que destacar que **muchos aspectos no se han tratado en dichos documentos o comunicados**, como por ejemplo, la situación generada en torno a los activos intangibles, las reestructuraciones y los movimientos de tesorería.

- ii) A pesar de lo anterior, se ha podido comprobar, conforme a la respuesta que han ido ofreciendo las autoridades competentes, que **nuestro ordenamiento jurídico nacional y el marco legal internacional, son lo suficientemente amplios como para dar respuesta a esta situación**, sin tener que acudir a la elaboración adicional de normas. De hecho, las soluciones aportadas por la OCDE en su Guía no son más que una interpretación y adaptación de las directrices que ya se venían aplicando.

Por ello, si se hace un **uso razonable y lógico de las herramientas que el sistema jurídico vigente prevé**, no debería de existir ningún inconveniente en adaptar los distintos precios y acuerdos a la realidad que se planteó en un determinado periodo de tiempo, siempre, claro está, que se pueda **justificar y documentar las decisiones** tomadas en este sentido.

- iii) A su vez, a pesar de los esfuerzos por conseguir una economía integrada y generalizada dados los problemas asociados a la globalización, se constata, todavía, a una **falta de coordinación internacional** en cuestiones trascendentales de esta materia, como por ejemplo, en la determinación del rango de valores.
- iv) Además de lo anterior, la **crisis inflacionaria** y, por ende, la **subida generalizada de precios**, podría estar suponiendo otra problemática adicional a la determinación de los PT de las operaciones vinculadas. Como es razonable, la valoración que se realiza a dichas transacciones variará y el análisis de comparabilidad que tendrán que elaborar las distintas entidades también.
- v) Por su parte, más allá de la **discrecionalidad de las partes**, lo fundamental en esta situación sería que el poder judicial y las distintas administraciones tributarias competentes hiciesen una **interpretación flexible y adaptada a las circunstancias del momento de la norma**, sin exigir, en un periodo de gran incertidumbre, un uso restrictivo de ciertas figuras, como pueden ser las cláusulas *rebus sic stantibus* o el régimen de la fuerza mayor.

vi) Finalmente, los **APA** pueden ser un recurso no solo útil, sino fundamental para garantizar cierta **seguridad jurídica** en las decisiones de las partes vinculadas respecto a los PT. Además, es una medida que como se ha visto en los distintos Planes de Control Tributario, interesa a la Administración, sobre todo, porque **implican un número de controversias considerablemente menor**. Por tanto, se recomienda encarecidamente su uso.

En definitiva, esta situación generada por la pandemia ha provocado que las empresas y las distintas autoridades competentes hayan unificado una respuesta o, por lo menos, dado una solución que mantiene cierta **homogeneidad de criterio**, que puede servir para sucesos futuros con similares características, reduciendo, así, la falta de coordinación existente. Por tanto, al final lo que prima en esta materia es el sentido común en el modo de operar y en la toma de decisiones, pero siempre desde la perspectiva de los **principios que fundamentan el funcionamiento de los PT**.

CAPÍTULO VII. BIBLIOGRAFÍA

1. LEGISLACIÓN

Directiva (UE) 2017/1852 del Consejo, de 10 de octubre de 2017, relativa a los mecanismos de resolución de litigios fiscales en la Unión Europea. (Diario Oficial de la Unión Europea L 265, 14 de octubre de 2017).

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (BOE 28 de noviembre de 2014)

Orden HFP/1978/2016, de 28 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 231 de Declaración de información país por país. (BOE de 30 de diciembre de 2016)

Orden HFP/816/2017, de 28 de agosto, por la que se aprueba el modelo 232 de declaración informativa de operaciones vinculadas y de operaciones y situaciones relacionadas con países o territorios calificados como paraísos fiscales. (BOE 30 de agosto de 2017)

Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. (BOE 11 de julio de 2015)

Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. (Boletín Oficial de la Unión Europea C 326 de 26 de octubre de 2012)

2. DOCTRINA ADMINISTRATIVA, RESOLUCIONES DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE LA AEAT Y JURISPRUDENCIA

Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central, 23 de noviembre de 2021. Recurso 4881/2019. [Versión electrónica - base de datos DYCTEA]. Fecha de la última consulta: 27 de marzo de 2022

Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central, 26 de mayo de 2021. Recurso 2545/2019. [Versión electrónica - base de datos DYCTEA]. Fecha de la última consulta: 27 de marzo de 2022

Resolución, de 19 de enero de 2021, 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 2021 (BOE 1 de febrero de 2021)

Resolución, de 26 de enero de 2022, 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 2022 (BOE 31 de enero de 2022)

Sentencia de la Audiencia Nacional núm. 1072/2019, de 6 de marzo [versión electrónica - base de datos CENDOJ]. Fecha de la última consulta: 05 de enero de 2022

Sentencia de la Audiencia Nacional núm. 640/2016, de 28 de enero de 2016 [versión electrónica - base de datos CENDOJ]. Fecha de la última consulta: 15 de enero de 2022

Sentencia del Tribunal General, de 12 de mayo de 2021. Gran Ducado de Luxemburgo, Amazon EU Sàrl y Amazon.com, Inc. contra Comisión Europea. Asuntos T-816/17 y T-318/18. [Versión electrónica - base de datos EUR-Lex]. Fecha de última consulta: 29 de marzo de 2022

Sentencia del Tribunal General, de 12 de mayo de 2021. Luxemburgo y Fiat Chrysler Finance Europe/Comisión. Asuntos T-755/15 y T-759/15 [versión electrónica - base de datos EUR-Lex]. Fecha de última consulta: 29 de marzo de 2022

Sentencia del Tribunal General, de 24 de septiembre de 2019. Países Bajos y otros/Comisión. Asuntos T-760/15 y T-636/16. [Versión electrónica - base de datos EUR-Lex]. Fecha de última consulta: 29 de marzo de 2022

Sentencia del Tribunal Supremo núm. 1111/2021, de 18 de mayo de 2021 [versión electrónica - base de datos CENDOJ]. Fecha de última consulta: 24 de marzo de 2022

3. OBRAS DOCTRINALES

“Sección 4 - Operaciones vinculadas”, *Memento Impuesto sobre Sociedades*. Lefebvre, s.f.

Báez, A.; López, H. *Reflexiones sobre la pandemia y sus efectos en la fiscalidad internacional a partir de la Nota de la OCDE de 3 de abril de 2020*. SSRN, 2020. (Disponible en: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3624152; última consulta 05/12/2021)

Centro de Estudios Financieros. “Base imponible (III). Reglas de valoración: regla general”, *Guía Fiscal 2022*. Centro de Estudios Financieros, 2022

Cooper, J.; Fox, R.; Loeprick, J.; Mohindra, K. *Transfer Pricing and Developing Economies*. World Bank Publications, 2017. (Disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25095>; última consulta 04/02/2022)

Cordón, T. *Fiscalidad de los precios de transferencia (operaciones vinculadas)*. Centro de Estudios Financieros, 2010, pp. 1-967.

Marco, J. A., Lafuente, F., Razón, P., & Badás, J. *Prácticas de valoración y documentación de operaciones vinculadas* (1ª ed.). LEX NOVA, S.A.U., Valladolid, 2010.

Viñuales, L.M.; Ortega, M.; Madero, R. *Imposición sobre el beneficio empresarial: Evolución reciente, perspectivas de futuro*. Fundación Impuestos y Competitividad, 2019, pp. 333-360. (Disponible en: <https://www.fundacionic.com/wp-content/uploads/2020/03/Imposici%C3%B3n-sobre-el-beneficio-empresarial.pdf>; última consulta 10/01/2022)

4. RECURSOS DE INTERNET

6.1. Artículos de prensa

Yanes, J. “Los precios de la energía se desbocan en el duodécimo día de invasión de Ucrania”. *EFE*, 2022. (Disponible en <https://www.efe.com/efe/espana/economia/los-precios-de-la-energia-se-desbocan-en-el-duodecimo-dia-invasion-ucrania/10003-4754838>; última consulta 13/03/2022)

6.2. Artículos de revista

Baeza, E. O. “Impacto económico de la pandemia en Europa”. *Cuadernos económicos de ICE*, núm. 99, 2020, pp. 191-208. (Disponible en: <http://www.revistasice.com/index.php/CICE/article/view/7028/7026>; última consulta 05/12/2021)

- Banco de España. “Escenarios macroeconómicos de referencia para la economía española tras el Covid-19”. *Banco de España, Boletín económico*, núm. 2/2020, 2020, pp. 1-35. (Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/COVID-19/be2002-art1.pdf>; última consulta 05/12/2021)
- Barba, A.; Calderón, J.M.; Cañabate, D.; Collado, A.; Gonzalo, J.L.; López de Haro, R.; Ruíz de Azúa, M.T.; Viana, V. “El Rango de valores de mercado en precios de transferencia. Comentarios a la Nota de la AEAT del 24 de febrero de 2021”. *AEDAF*, núm. Marzo-2021, 2021, pp. 1-9. (Disponible en: <https://www.aedaf.es/es/documentos/descarga/51132/el-rango-de-valores-de-mercado-en-precios-de-transferencia>; última consulta 05/11/2021)
- Buesa, A.; García, C.; Kataryniuk, I.; Martín-Machuca, C.; Moreno, S.; Roth, M. “BREXIT: situación y consecuencias económicas”. *Banco de España, Boletín económico*, 4/2020, 2020, pp. 1-13.
- Cañabate, D.; Ruiz de Azúa, M.T. “Guía de la OCDE sobre las implicaciones en los precios de transferencia derivados del COVID-19. *AEDAF*, núm. Enero-2021, 2021, pp. 1-17. (Disponible en: <https://www.aedaf.es/es/documentos/descarga/50363/guia-de-la-ocde-sobre-las-implicaciones-en-los-precios-de-transferencia-derivados-del-covid-19>; última consulta 17/03/2022)
- Cos, P. H. “La economía española ante la crisis del Covid-19. Comparecencia ante la Comisión de Asuntos Económicos y Transformación Digital del Congreso de los Diputados”. *Banco de España, Documentos ocasionales*, núm. 2023, 2020, pp. 1-50. (Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/DocumentosOcasiones/20/Fich/do2023.pdf>; última consulta 05/12/2021)
- Gras, C.; De Navasqües, B.; AEAT. “Las operaciones vinculadas y los precios de transferencia”. *Instituto de Estudios Fiscales*, vol. 11/2010, 2010, pp. 173-186. (Disponible en: https://www.ief.es/docs/destacados/publicaciones/revistas/cf/11_10.pdf; última consulta 30/11/2021)

- Gutiérrez Salazar, J. “Precios de transferencia”. *Libre Empresa*, vol. 5, núm. 1, 2008, pp. 32-47. (Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6586784>; última consulta 07/11/2021)
- Lapresta, R.; Beltrán, J. “El Tribunal General de la Unión Europea se pronuncia sobre los Tax Rulings: los casos FIAT y Starbucks”. *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, núm. 53-2019, 2019, pp. 124-128. (Disponible en: <https://www.uria.com/documentos/publicaciones/6852/documento/esp06.pdf?id=9338>; última consulta 28/03/2022)
- López, P. “Publicada la guía de la OCDE sobre la repercusión de la pandemia”. *Centro de Estudios Financieros* 2021. (Disponible en: <https://acef.cef.es/covid-publicada-guia-ocde-repercusion-pandemia-covid-19-precios-transferencia.html>; última consulta 12/12/2021)
- Mendoza, D. T. “La lucha del derecho internacional tributario contra la planeación fiscal agresiva”. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, vol. XVI, 2016, pp. 525-548. (Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5662113>; última consulta 27/03/2022)
- Prades, E.; Tello, P. “Heterogeneidad en el impacto económico del COVID-19 entre regiones y países del área del Euro”. *Banco de España, Boletín económico*, núm. 2, 2020, pp. 1-18. (Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7622934>; última consulta 30/01/2022)
- Torres, R.; Fernández, M. J. “La política económica española y el COVID-19”. *Cuadernos de Información Económica*, núm. 275, 2020, pp. 1-7. (Disponible en: https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_CIE/275art02.pdf; última consulta 22/02/2022)

6.3. Artículos en web/blog

- Alonso, D. “Precios de transferencia: inicio de acciones del plan de control tributario”. *KPMG*, 2021. Recuperado 25 de marzo de 2022, de

<https://www.tendencias.kpmg.es/2021/04/precios-de-transferencia-inicio-de-las-acciones-del-plan-de-control-tributario/>

Bouzas, M.; Ordoñez, M. “Plan Anual de Control Tributario y Aduanero: principales novedades en precios de transferencia”. *PwC*, 2022. *Periscopio Fiscal y Legal*. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/plan-anual-de-control-tributario-y-aduanero-principales-novedades-en-precios-de-transferencia/>; última consulta 24/03/2022)

Bouzas, M.A.; Ordoñez, M. “Nueva versión de las directrices de precios de transferencia para 2022”. *PwC*, 2022. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/nueva-version-de-las-directrices-de-precios-de-transferencia-para-2022/>; última consulta 27/03/2022)

Carralero, C. “Últimos pronunciamientos del TEAC sobre precios de transferencia”. *Transfer Pricing Specialists*, 2022. (Disponible en <https://www.international-tps.com/ultimos-pronunciamientos-del-teac-sobre-precios-de-transferencia/>; última consulta 27/03/2022)

Chien, H. “Mecanismos de resolución de controversias”. *KPMG*, 2021. (Disponible en <https://www.tendencias.kpmg.es/2021/06/claves-map-eficiencia-mecanismos-resolucion-controversias/>; última consulta 20/02/2022)

Comisión Europea. “Resolution of tax disputes in the European Union”. *European Commission*, s.f. (Disponible en https://ec.europa.eu/taxation_customs/resolution-tax-disputes-european-union_en; última consulta 25/02/2022)

Coyoy, M.; Martínez, W. “Impacto en Precios de Transferencia por COVID-19”. *Deloitte*, 2020. (Disponible en <https://www2.deloitte.com/gt/es/pages/about-deloitte/topics/deloitte-en-medios/impacto-de-precios-de-transferencia-por-covid.html>; última consulta 05/12/2021)

Cuatrecasas. “¿Qué ha pasado en 2021? Claves legales para las empresas”. *Cuatrecasas*, 2021. (Disponible en <https://www.cuatrecasas.com/resources/legal-flash-que-ha-pasado-en-2021-claves-legales-para-las-empresas-61a9e7376c4f4953091392.pdf?v1.1.10.202201191812>; última consulta 13/03/2022)

- Cuatrecasas. “Rango de plena competencia en precios de transferencia”. *Cuatrecasas*, 2021. (Disponible en <https://www.cuatrecasas.com/es/spain/articulo/espana-rango-de-plena-competencia-en-precios-de-transferencia>; última consulta 12/01/2022)
- Deloitte. “La Agencia Tributaria publica una nota sobre el rango de plena competencia en materia de precios de transferencia”. *Deloitte*, 2021. (Disponible en <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/legal/articles/agencia-tributaria-publica-rango-precios-transferencia.html>; última consulta 02/02/2022)
- Deloitte. “La OCDE publica guías sobre las consecuencias de la pandemia de COVID-19 en materia de precios de transferencia”. *Deloitte*, 2020. (Disponible en <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/legal/articles/guias-ocde-implicaciones-covid19-precios-transferencia.html>; última consulta 12/12/2021)
- Deloitte. “Reporte país por país (Country-by-Country Report). Preguntas más frecuentes”. *Deloitte*, 2016. (Disponible en <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/tax/CbC%20faqs.pdf>; última consulta 27/03/2022)
- Disla, F.; Fernández, A. “El Parlamento Europeo aprueba el country-by-country público”. PwC, 2021. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/el-parlamento-europeo-aprueba-el-country-by-country-publico/>; última consulta 27/03/2022)
- Esmaili, T.; Blokhina, K. “Alternative Dispute Resolution”. *Legal Information Institute*, 2021. (Disponible en https://www.law.cornell.edu/wex/alternative_dispute_resolution#:~:text=ADR%20regroups%20all%20processes%20and,conciliation%2C%20negotiation%2C%20and%20transaction; última consulta 20/03/2022)
- European Central Bank. “Why is inflation currently so high?”. European Central Bank, Alemania, Informe, 2021. (Disponible en: https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/explainers/tell-me-more/html/high_inflation.es.html#:~:text=Estamos%20comprando%20m%C3%A1s%20y%20gastando,lo%20que%20est%C3%A1%20ocurriendo%20actualmente; última consulta 20/01/2022)

- EY. “OCDE – COVID-19 Guías en materia de Precios de Transferencia”. EY, 2020. (Disponible en https://www.ey.com/es_mx/tax/boletines-fiscales-/ocde-covid-19-guias-en-materia-de-precios-de-transferencia; última consulta 12/12/2021)
- EY. “Tax dispute resolution: a new chapter emerges. Tax administration without borders”. EY, s.f. (Disponible en <https://docplayer.net/9704239-Tax-dispute-resolution-a-new-chapter-emerges-tax-administration-without-borders.html>; última consulta 27/03/2022)
- Fernández, A. “A vueltas con la comparabilidad de resultados en materia de precios de transferencia”. PwC, 2019. *Periscopio Fiscal y Legal*. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/regulacion-de-la-comparabilidad-de-resultados-en-materia-de-precios-de-transferencia/>; última consulta 15/12/2021)
- Fernández, A.; Bouzas, M. “Precios de transferencia: preguntas y respuestas a la nota de la AEAT sobre cuestiones relativas al rango de plena competencia”. PwC, 2021. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/preguntas-y-respuestas-a-la-nota-de-la-aeat-sobre-cuestiones-relativas-al-rango-de-plena-competencia-en-precios-de-transferencia/>; última consulta 02/02/2022)
- Garrido. “Precios de transferencia: en la búsqueda de comparables es válido el empleo por la Inspección de la información disponible a fecha de la comprobación aunque no lo estuviera cuando la empresa realizó su estudio”. *Garrido Abogados*, 2021. (Disponible en <https://garrido.es/resolucion-teac-precios-de-transferencia-momento-a-considerar-comparables-comprobacion-tributaria/>; última consulta 27/03/2022)
- Garrigues. “COVID-19: La crisis sanitaria puede afectar al análisis, valoración y documentación de las operaciones vinculadas”. *Garrigues*, 2020. (Disponible en https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/covid-19-crisis-sanitaria-puede-afectar-analisis-valoracion-documentacion-operaciones; última consulta 12/01/2022)
- Garrigues. “COVID-19: La OCDE publica su esperada guía sobre las implicaciones de la crisis sanitaria en materia de precios de transferencia”. *Garrigues*, 2020. (Disponible en https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/covid-19-ocde-publica-esperada-guia-implicaciones-crisis-sanitaria-materia-precios; última consulta 12/12/2021)

- Garrigues. “El Tribunal General de la UE concluye que Amazon no recibió una ayuda de Estado a través de un “ruling” en Luxemburgo”. Garrigues, 2021. (Disponible en https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/tribunal-general-ue-concluye-amazon-no-recibio-ayuda-estado-traves-ruling-luxemburgo; última consulta 29/03/2022)
- Garrigues. “Precios de transferencia: La AEAT ofrece pautas para determinar el rango de plena competencia en el análisis de las operaciones vinculadas”. Garrigues, 2021. (Disponible en https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/precios-transferencia-aeat-ofrece-pautas-determinar-rango-plena-competencia-analisis; última consulta 12/01/2022)
- González, J.; Fernández, A. “Falta de consenso internacional en conceptos básicos de precios de transferencia. Solución, ¿procedimiento amistoso?” PwC, 2019. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/falta-de-consenso-internacional-en-conceptos-basicos-de-precios-de-transferencia-solucion-procedimiento-amistoso/>; última consulta 29/03/2022)
- Iberley. “Determinación del valor de mercado de operaciones vinculadas (IS)”. Iberley, 2021. (Disponible en <https://www.iberley.es/temas/determinacion-valor-mercado-operaciones-vinculadas-is-65378>; última consulta 27/11/2021)
- Insausti, A.; Bouzas, M. “Guía sobre la aplicación de las Directrices de Precios de Transferencia en los ejercicios fiscales afectados por la COVID-19”. PwC, 2020. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/guia-sobre-la-aplicacion-de-las-directrices-de-precios-de-transferencia-en-los-ejercicios-fiscales-afectados-por-la-covid-19/>; última consulta 12/12/2021)
- KPMG. “Flash: Orientación de la OCDE sobre las implicaciones de precios de transferencia ante COVID-19”. KPMG, 2021. (Disponible en <https://home.kpmg/mx/es/home/tendencias/2021/01/flash-orientacion-de-la-ocde-sobre-las-implicaciones-de-precios-de-transferencia-ante-covid-19.html>; última consulta 17/01/2022)
- Leal, R. “Impacto del Covid-19 en las políticas de precios de transferencia”. Andersen, 2020. (Disponible en <https://es.andersen.com/es/publicaciones-y-noticias/impacto-del-covid-19-en-las-politicas-de-precios-de-transferencia.html>; última consulta 06/12/2021)

- Ordoñez, M.; Bouzas, M.A. “El Tribunal Supremo crea jurisprudencia sobre sanciones en el ámbito de operaciones vinculadas”. *PwC*, 2020. (Disponible en <https://periscopiofiscalylegal.pwc.es/wp-content/uploads/2020/06/EI-TS-crea-jurisprudencia-sobre-sanciones-en-el-%C3%A1mbito-de-operaciones-vinculadas.pdf>; última consulta 27/03/2022)
- Patiño, J.M. “Paraísos fiscales: sospechosos habituales”. *BDO*, 2021. (Disponible en <https://www.bdo.es/es-es/blogs/coordenadas-bdo/septiembre-2021/regimen-de-precios-de-transferencia-para-is-fiscales>; última consulta 28/03/2022)
- PwC. “La OCDE emite la guía sobre las implicaciones de precios de transferencia derivadas del COVID-19”. *PwC*, 2020. (Disponible en <https://www.pwc.com/mx/es/impuestos/novedades-fiscales/ocde-emite-guia-sobre-implicaciones-precios-transferencia-covid-19.html>; última consulta 12/12/2021)
- Quiñones, T. “Precios de transferencia en tiempos de COVID-19: guía de la OCDE”. *KPMG*, 2021. (Disponible en <https://www.tendencias.kpmg.es/2021/02/precios-de-transferencia-en-tiempos-de-covid-19/>; última consulta 12/12/2021)
- Soler, R. “Guía OCDE sobre precios de transferencia en tiempos de Covid-19”. *Cuatrecasas*, 2020. (Disponible en <https://www.cuatrecasas.com/es/spain/articulo/espana-tptalks-pills-no-1-guia-ocde-sobre-precios-de-transferencia-en-tiempos-de-covid-19>; última consulta 12/12/2021)
- TPC Group. “El régimen de precios de transferencia en España”. *TPC Group*, 2021. (Disponible en <https://tpcgroup-int.com/blog/precios-de-transferencia/el-regimen-de-precios-de-transferencia-en-espana/>; última consulta 15/02/2022)
- TPG. “Sweden vs Absolut Company AB, June 2019, Supreme Administrative Court, Case no 1913–18”. *TPG*, 2022. (Disponible en <https://tpguidelines.com/sweden-vs-absolut-company-ab-june-2019-supreme-administrative-court-case-no-1913-18/>; última consulta 29/03/2022)
- Transfer Pricing Specialists. “Precios de Transferencia: Qué son y cuándo se aplican”. *Transfer Pricing Specialists*, 2022. (Disponible en https://www.international-tps.com/precios-de-transferencia/#Sanciones_en_Precios_de_Transferencia; última consulta 24/03/2022)

Trapé, M., & González, A. “Sin prisa pero sin pausa: COVID-19 y precios de transferencia”. *KPMG*, 2020. (Disponible en <https://www.tendencias.kpmg.es/2020/05/covid-19-precios-de-transferencia/>; última consulta 07/12/2021)

Ucelayeta, C. “Como afecta el Coronavirus (COVID-19) en los Precios de Transferencia de las operaciones vinculadas”. *BPO Consulting Partners*, 2020. (Disponible en <https://www.preciosdetransferencia.es/2020/04/21/como-afecta-el-coronavirus-covid-19-en-los-precios-de-transferencia-de-las-operaciones-vinculadas/>; última consulta 11/12/2021)

Uría. “DAC6 en España. Preguntas frecuentes”. *Uría*, 2021. (Disponible en https://www.uria.com/documentos/circulares/1392/documento/12210/Guia_DAC6.pdf?id=12210; última consulta 25/03/2022)

Uría. “Guía sobre cuestiones jurídicas clave relacionadas con la crisis sanitaria del COVID-19”. *Uría*, 2020. (Disponible en https://www.uria.com/documentos/galerias/5145/documento/9068/Guia_Covid19.pdf; última consulta 15/03/2022)

Wolters Kluwer. “Cláusula rebus sic stantibus”. *Wolters Kluwer, s.f.* (Disponible en [*Wolters Kluwer*. “Precios de transferencia”. *Guías Jurídicas. Wolters Kluwer, s.f.* \(Disponible en \[#### **6.4. Informes y guías**\]\(https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNTI3NzbtLUouLM_DxbIwMDS0NDQ7BAZlqlS35ySGVBqm1aYk5xKgDeYgn1NQAAAA==WKE; última consulta 20/11/2021\)</p></div><div data-bbox=\)](https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUNDC1MDtbLUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAWIWPtUAAAA=WKE; última consulta 24/02/2022)</p></div><div data-bbox=)

AEAT. “Modelo 231. Declaración Informativa. Declaración de información país por país (CBC/DAC4)”. *AEAT, Madrid, Guía, s.f.* (Disponible en:

<https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/procedimientoini/GI41.shtml>; última consulta 22/03/2022)

AEAT. “Modelo 232. Instrucciones de cumplimentación”. AEAT, Madrid, Guía, s.f., pp. 1-10. (Disponible en: https://sede.agenciatributaria.gob.es/static_files/Sede/Procedimiento_ayuda/GI43/Instrucciones_Modelo_232.pdf; última consulta 24/03/2022)

AEAT. “Nota sobre diversas cuestiones relativas al rango de plena competencia en materia de precios de transferencia”. Departamento de Inspección Financiera y Tributaria, España, Guía, 2021, pp. 1-13. (Disponible en https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Segmentos_Usuarios/Empresas_y_profesionales/Foro_grandes_empresas/Criterios_generales/nota_rango_valores.pdf; última consulta 08/11/2021)

Agencia Alemana de Cooperación Internacional, International Tax Compact, & Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. “Estudio ITC-GIZ-CIAT sobre «Aspectos generales sobre los efectos de la inflación en los procesos de fijación y ajuste de los precios de transferencia»”. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, Informe, 2013. (Disponible en: <https://www.ciat.org/estudio-itc-giz-ciat-sobre-qaspectos-generales-sobre-los-efectos-de-la-inflacion-en-los-procesos-de-fijacion-y-ajuste-de-los-precios-de-transferenciaq/>; última consulta 05/12/2021)

Banco de España. “El impacto económico de la pandemia. Informe Anual 2020”. Banco de España, Madrid, Informe, 2020, pp. 47-119. (Disponible en: https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/20/Fich/InfAnual_2020-Cap1.pdf; última consulta 15/02/2022)

Hevia, C.; Neumeyer, A. “Un marco conceptual para analizar el impacto económico del COVID-19 y sus repercusiones en las políticas”. PNUD América Latina y el Caribe, Informe, 2020, pp. 1-19. (Disponible en: https://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/es/home/library/crisis_prevention_and_recovery/a-conceptual-framework-for-analyzing-the-economic-impact-of-covi.html; última consulta 12/01/2022)

- OCDE. “Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2017”. OCDE, Madrid, Guía, 2018, pp. 1-670. (Disponible en: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/directrices-de-la-ocde-aplicables-en-materia-de-precios-de-transferencia-a-empresas-multinacionales-y-administraciones-tributarias-2017_9788480083980-es#page1; última consulta 25/02/2022)
- OCDE. “Documentación sobre precios de transferencia e informe país por país, Acción 13 - Informe final 2015. Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios”. OCDE, París, Guía, 2016, pp. 1-78. (Disponible en: <https://doi.org/10.1787/9789264267909-es>; última consulta 02/03/2022)
- OCDE. “Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic”. OCDE, París, Guía, 2020, pp. 1-31. (Disponible en: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic-731a59b0/>; última consulta 30/11/2021)
- OCDE. “Making Dispute Resolution More Effective – MAP Peer Review Report, Greenland (Stage 1): Inclusive Framework on BEPS: Action 14, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project”. OCDE, París, Guía, 2021, pp. 1-56. (Disponible en: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/c1f5577f-en.pdf?expires=1647171888&id=id&accname=guest&checksum=B65AD2F2FFE8CECAD2A387312C58E76B>; última consulta 01/03/2022)
- OCDE. “Making Dispute Resolution More Effective – MAP Peer Review Report, Jersey (Stage 2): Inclusive Framework on BEPS: Action 14, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project”. OCDE, París, Guía, 2022, pp. 1-74. (Disponible en: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/making-dispute-resolution-more-effective-map-peer-review-report-jersey-stage-2_37a6cb02-en#page1; última consulta 01/03/2022)
- OCDE. “Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio: versión abreviada”. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, Guía, 2012. (Disponible en: <https://doi.org/10.1787/9789264184473-es>; última consulta 30/11/2021)

OCDE. “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”. OCDE, París, Guía, 2022, pp. 1-486. (Disponible en: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en#page1; última consulta 26/03/2022)

6.5. Trabajos académicos

Mateo Martínez, A. “La irrupción del COVID-19 en la economía española”. Trabajo de fin de grado. Departamento de Fundamentos del Análisis Económico. Universidad de Alicante, 2021, pp. 1-26. (Disponible en: <http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/115664#vpreview>; última consulta 29/03/2022)

CAPÍTULO VIII. ANEXOS

1. LEGISLACIÓN NACIONAL

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (BOE 28 de noviembre de 2014)

Orden HFP/1978/2016, de 28 de diciembre, por la que se aprueba el modelo 231 de Declaración de información país por país. (BOE de 30 de diciembre de 2016)

Orden HFP/816/2017, de 28 de agosto, por la que se aprueba el modelo 232 de declaración informativa de operaciones vinculadas y de operaciones y situaciones relacionadas con países o territorios calificados como paraísos fiscales. (BOE 30 de agosto de 2017)

Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio, por el que se determinan los países o territorios a que se refieren los artículos 2.º, apartado 3, número 4, de la Ley 17/1991, de 27 de mayo, de Medidas Fiscales Urgentes, y 62 de la Ley 31/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1991. (BOE 13 de julio de 1991)

Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. (BOE 11 de julio de 2015)

Real Decreto de 24 de julio de 1889, por el que se publica el Código Civil. (BOE 25 de julio de 1889)

2. PLANES DE CONTROL TRIBUTARIO

Resolución, de 19 de enero de 2021, 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 2021 (BOE 1 de febrero de 2021)

Resolución, de 26 de enero de 2022, 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 2022 (BOE 31 de enero de 2022)

3. LEGISLACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo—Trabajo del Foro Conjunto de la Unión Europea sobre Precios de Transferencia entre abril de 2009 y junio de 2010 y propuestas conexas: I. Directrices sobre los servicios intragrupo de bajo valor añadido y II. Enfoques potenciales de los casos triangulares exteriores a la UE, de 25 de enero de 2011. (COM/ 2011/0026 final)

Directiva (UE) 2017/1852 del Consejo, de 10 de octubre de 2017, relativa a los mecanismos de resolución de litigios fiscales en la Unión Europea. (Diario Oficial de la Unión Europea L 265, 14 de octubre de 2017).

Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. (Boletín Oficial de la Unión Europea C 326 de 26 de octubre de 2012)

4. JURISPRUDENCIA

Sentencia de la Audiencia Nacional núm. 1072/2019, de 6 de marzo [versión electrónica - base de datos CENDOJ]. Fecha de la última consulta: 05 de enero de 2022

Sentencia de la Audiencia Nacional núm. 640/2016, de 28 de enero de 2016 [versión electrónica - base de datos CENDOJ]. Fecha de la última consulta: 15 de enero de 2022

Sentencia del Tribunal Supremo núm. 1111/2021, de 18 de mayo de 2021 [versión electrónica - base de datos CENDOJ]. Fecha de última consulta: 24 de marzo de 2022

Sentencia del Tribunal General, de 12 de mayo de 2021. Gran Ducado de Luxemburgo, Amazon EU Sàrl y Amazon.com, Inc. contra Comisión Europea. Asuntos T-816/17 y T-318/18. [Versión electrónica - base de datos EUR-Lex]. Fecha de última consulta: 29 de marzo de 2022

Sentencia del Tribunal General, de 12 de mayo de 2021. Luxemburgo y Fiat Chrysler Finance Europe/Comisión. Asuntos T-755/15 y T-759/15 [versión electrónica - base de datos EUR-Lex]. Fecha de última consulta: 29 de marzo de 2022

Sentencia del Tribunal General, de 24 de septiembre de 2019. Países Bajos y otros/Comisión. Asuntos T-760/15 y T-636/16. [Versión electrónica - base de datos EUR-Lex]. Fecha de última consulta: 29 de marzo de 2022

5. DOCTRINA ADMINISTRATIVA

Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central, 26 de mayo de 2021.

Recurso 2545/2019. [Versión electrónica - base de datos DYCTEA]. Fecha de la última consulta: 27 de marzo de 2022

Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central, 23 de noviembre de 2021.

Recurso 4881/2019. [Versión electrónica - base de datos DYCTEA]. Fecha de la última consulta: 27 de marzo de 2022