

REVISIÓN DE JURISPRUDENCIA EN MATRERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Estudio comparativo de sentencias del período 2012 - 2018

Cristian Lucas, PhD

Especialista Senior de Tributación Internacional

Grupo Banco Mundial, Global Tax Team

TABLA DE CONTENIDO

- Análisis de Jurisprudencia
- Principales Conclusiones
- Lista de Casos (2012-2018)
- Fuentes de Referencia

ANÁLISIS DE JURISPRUDENCIA

TAXONOMÍA PARA EL ANÁLISIS DE JURISPRUDENCIA

- Carga de la Prueba
- Métodos de Determinación de los Precios de Transferencia
- Servicios Intragrupo
- Acuerdos de Financiación
- Intangibles & Regalías
- Restructuración Empresarial
- Procedimientos Amistosos

CARGA DE LA PRUEBA

CARGA DE LA PRUEBA: CASO FRANCIA VS. MICROSOFT, 16 DE FEBRERO DE 2012

- En el caso *Francia vs. Microsoft*, una filial francesa de un grupo americano había cedido la actividad de distribución a una empresa irlandesa perteneciente al grupo, convirtiéndose así la filial francesa en agente de ventas de la filial irlandesa.
- La Administración Tributaria (AT) francesa, al constatar que se había producido una minoración de la comisión obtenida por la filial francesa del 25% al 18% y partiendo de que, inicialmente, la comisión ascendía al 25%, concluyó que ésta no debería haberse minorado y procedió, en consecuencia, a corregir la valoración del importe de la comisión e integró el resultado correspondiente en las rentas sometidas a gravamen de la filial francesa.
- Para respaldar su decisión, la AT francesa llevó a cabo un análisis de comparabilidad. Sin embargo, el Tribunal de Casación francés dictaminó que la simple minoración del porcentaje de la comisión no demostraba que se hubiera producido un traslado de beneficios al extranjero.
- Por otra parte, el Tribunal de Casación francés ratificó que no quedaba probado el traslado de beneficios al extranjero debido a la irrelevancia de los métodos empleados y de los comparables utilizados por la AT francesa.
- En definitiva, las empresas en cuestión no eran comparables al no operar en el mismo mercado que Microsoft Francia y al no tratarse, en algunos casos, de empresas independientes.



CARGA DE LA PRUEBA: CASO SUIZA VS. SOCIEDAD X, 6 DE JULIO DE 2012

- En esta sentencia, el Tribunal Federal suizo comenta la aplicación del principio de plena competencia y sobre quién recae la carga de la prueba en Suiza.
- La legislación suiza no contempla normas o reglamentos vigentes aplicables a los grupos de empresas, considerando que toda sociedad constituye una entidad jurídica independiente dotada de órganos propios que debe desarrollar su actividad en beneficio de la propia empresa y no ya del grupo, de otras empresas o del accionista mayoritario. En consecuencia, todo acto o relación jurídica entre las referidas empresas deben llevarse a cabo en las mismas condiciones que las convenidas con terceros independientes.
- Por lo general, en lo concerniente a los beneficios no monetarios, recae sobre la AT la obligación probatoria o responsabilidad de acreditar que una determinada empresa ha prestado un servicio por el que no recibe contraprestación alguna, o cuyo valor no es razonable.
- En el supuesto de que la AT consiga probar la existencia de una discrepancia entre el servicio prestado y la determinación del precio o valor de dicho servicio (contraprestación), recaerá sobre la empresa sometida a gravamen la carga de refutar tal presunción, ya que, de lo contrario, deberá soportar las consecuencias fiscales que de ello se deriven.
- El Tribunal Federal suizo desestima la transferencia de pérdidas fiscales en los casos en que la filial absorbida sea una sociedad interpuesta sin actividad económica alguna.



CARGA DE LA PRUEBA: CASO *ITALIA VS. TAKE TWO INTERACTIVE ITALIA*, 13 DE JULIO DE 2012

- La filial italiana de un grupo multinacional dedicada a la distribución y comercialización en exclusiva de programas informáticos (videojuegos) del grupo recibió una factura de una empresa británica perteneciente al mismo grupo en concepto de «Ajuste del precio relativo a los productos vendidos durante el ejercicio fiscal» el último día de dicho ejercicio.
- La AT italiana impugnó la operación alegando su carácter elusivo e instó a practicar la oportuna corrección y consiguiente minoración del beneficio imponible de la empresa italiana debido a la política de precios abusiva.
- El Tribunal Supremo italiano determinó que las normas sobre precios de transferencia se incluyen entre las medidas antiabuso en cuanto están encaminadas a luchar contra la transferencia de ingresos que tiene lugar de un país a otro mediante la «manipulación» del coste de los servicios intragrupo. En consecuencia, la carga de la prueba recae en la AT italiana, que debe justificar los motivos de su solicitud de corrección.
- No obstante, al tratarse no sólo de establecer cómo se efectúa el reparto del coste de los servicios intragrupo, sino también de esclarecer si se ha incurrido efectivamente en dichos gastos y si tales costes son pertinentes, el Tribunal Supremo italiano señala que la carga de la prueba respecto de los costes recae en los contribuyentes.
- El Tribunal Supremo italiano ha establecido una distinción entre los casos relativos a los ingresos y aquellos otros relacionados con los gastos. En los casos relativos a los ingresos, la carga de la prueba recae en la AT, mientras que, en los casos cuyo objeto se centra en los costes, la carga de la prueba recae en el contribuyente.



CARGA DE LA PRUEBA: CASO ESPAÑA VS. BICC CABLES, 18 DE JULIO DE 2012

- La AT española practicó un ajuste basado en el no reconocimiento de las consecuencias fiscales de diversas operaciones entre entidades vinculadas en el marco de una compra apalancada de acciones.
- El Tribunal Supremo español consideró que, en condiciones normales, la operación no habría sido acordada por empresas independientes y que, por lo tanto, la operación en cuestión no se había ejecutado conforme al principio de plena competencia.
- Asimismo, el Tribunal Supremo español entendió que la forma de adquisición de las acciones de la sociedad matriz estadounidense, la financiación de la operación, la remuneración acordada y la posterior transmisión de las acciones a la entidad vinculada eran una prueba irrefutable de que la sociedad matriz del grupo había impuesto a la filial española la realización de dicha operación.
- Por último, el Tribunal Supremo español concluyó textualmente que, «cuando una operación es "intrínsecamente asombrosa", es la parte que realiza la operación la que debe justificar su razonabilidad pese a la apariencia que de ella se infiere, actividad que en este caso no ha sido ni siquiera intentada al no pedir el recibimiento a prueba» el contribuyente.



CARGA DE LA PRUEBA: CASO SUIZA VS. SOCIEDAD Y, 15 DE ENERO DE 2015

- En el caso en litigio, el Tribunal Federal suizo profundiza en la aplicación del principio de plena competencia.
- La existencia o no de una desproporción entre el servicio prestado por la empresa y la contraprestación satisfecha se determina comparándolos ambos con los convenidos por entidades independientes conforme al *principio de plena competencia* (en alemán *Drittvergleich*).
- Lo que cabe determinar es si se habría pagado el mismo precio o equivalente a un tercero ajeno a la empresa, o si el precio del servicio se había fijado en condiciones de plena competencia.
- Este método permite identificar el valor de mercado de los bienes transferidos o del servicio prestado con los que debe compararse la contraprestación realmente exigida.
- En la práctica, la fijación del precio puede verse influenciada por varios factores como pueden ser las condiciones de mercado, cláusulas contractuales (tales como la existencia de beneficios secundarios, la cantidad de bienes vendidos o las condiciones de pago, entre otras), la estrategia comercial o las respectivas funciones económicas de las partes implicadas.
- Se da por supuesto que el precio aplicado a una operación comparable se corresponde con el precio de mercado. En caso de controversia, la empresa concernida deberá aportar prueba suficiente en contrario.

CARGA DE LA PRUEBA: CASO ESTADOS UNIDOS VS. GUIDANT CORPORATION, 29 DE FEBRERO DE 2016

- El *Reglamento federal estadounidense del Impuesto sobre Sociedades* establece que el Inspector actuario debe determinar los precios o contraprestaciones en condiciones de plena competencia de las operaciones vinculadas utilizando el método o la técnica de valoración más fiable, atendiendo a las particularidades de cada caso.
- Dicho Reglamento contempla, asimismo, la posibilidad de que el Inspector actuario agregue dos o más transacciones diferentes, siempre que la agregación sea el método más fiable de valoración de la contraprestación de las operaciones en condiciones de plena competencia.
- Adicionalmente, el Reglamento en cuestión añade que podrá evaluarse el efecto combinado de dos o más transacciones cuando éstas, consideradas en su totalidad, estén tan interrelacionadas que el método de valoración más fiable de las operaciones vinculadas en condiciones de plena competencia consista en fijar los precios de múltiples transacciones.
- La parte recurrente alegó la improcedencia de la actuación del Inspector al agregar transacciones distintas que involucraban activos tangibles o intangibles y/o servicios. Por su parte, el Tribunal disintió de las alegaciones esgrimidas en cuanto el propio Reglamento en cuestión contemplaba dicha posibilidad.
- En términos generales, el *Reglamento federal estadounidense del Impuesto sobre Sociedades* señala que, en el caso de las transacciones interrelacionadas, se puede calcular un precio de plena competencia utilizando unitariamente uno o varios métodos de valoración.



CARGA DE LA PRUEBA: CASO FRANCIA VS. SOCIÉTÉ LIFESTAND VIVRE DEBOUT, 15 DE ABRIL DE 2016

- En este caso, el Tribunal competente dictaminó la existencia de control económico en un supuesto en el que el pago del alquiler de la sede situada en territorio helvético y utilizada por una empresa suiza lo efectuaba una sociedad francesa.
- En la práctica, era la sociedad francesa la que desarrollaba efectivamente las funciones propias de la actividad económica de la empresa suiza, a lo que se suma el hecho de que era precisamente el administrador de la sociedad francesa quien dirigía la empresa suiza.
- En consecuencia, las operaciones efectuadas entre ambas entidades debían ceñirse indefectiblemente al régimen de precios de transferencia y obedecer al principio de plena competencia.

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO AUSTRALIA VS. SFN, 24 DE JUNIO DE 2011

- Este caso tenía por objeto determinar si el contribuyente había pagado un precio superior al de mercado por los productos adquiridos a entidades vinculadas en el extranjero, a fin de que el Inspector actuario pudiera aplicar las normas sobre precios de transferencia para ajustar el precio de compra a efectos del Impuesto sobre Sociedades.
- El contribuyente en cuestión, perteneciente a un grupo multinacional con sede en Francia, compró ciertos productos químicos a empresas del grupo en el extranjero y se los vendió a usuarios finales independientes, dedicados a diversos sectores de actividad en Australia. Dicho contribuyente declaró recurrentemente pérdidas fiscales entre 1990 (año de constitución) y 2004.
- A raíz de la auditoría de precios de transferencia a la que se sometió al contribuyente del caso que nos ocupa, se estableció la necesidad de corregir el importe de la contraprestación con el fin de reflejar el valor o precio de mercado de las operaciones internacionales entre entidades vinculadas del grupo. Respecto de los ejercicios fiscales comprendidos entre 1997 y 2003, el Inspector actuario calculó y determinó el precio de mercado de los productos químicos.
- En 2007, el Inspector actuario giró diversas liquidaciones y, posteriormente, rechazó las reclamaciones interpuestas por el contribuyente contra las liquidaciones practicadas.
- El contribuyente aportó pruebas de las operaciones de venta de los proveedores extranjeros a terceros adquirentes, que se comprometieron a utilizar el *método del precio libre comparable* para fijar precios tan o más altos que los precios pagados por el contribuyente.



MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO INDIA VS. FULFORD (INDIA), 4 DE JULIO DE 2011

- La compañía farmacéutica Fulford India Ltd., que importó principios activos farmacéuticos (API, por sus siglas en inglés) a entidades vinculadas del grupo y los vendió en India, aplicó el *método del margen neto operacional* para determinar los precios de transferencia de las operaciones realizadas.
- La AT india concluyó que el *método del precio libre comparable* era el más adecuado.
- Fulford India alegó que el *método del precio libre comparable* requiere el más alto nivel de comparabilidad, de ahí que debieran tenerse debidamente en cuenta todas las diferencias que pudieran influir significativamente en el valor normal de mercado. En la industria farmacéutica, los API con propiedades análogas pueden presentar, no obstante, diferencias significativas en cuanto a la calidad, eficacia e impurezas, entre otras. En consecuencia, no se puede comparar un producto con el otro.
- En su comparecencia ante el Tribunal, Fulford admitió que también realizaba operaciones auxiliares de fabricación y formulación de los API, por lo que podríamos describir a dicha compañía farmacéutica como un distribuidor que añade valor.
- El Tribunal concluyó que la selección del método de determinación de precios de transferencia más adecuado debía atender a los resultados de un análisis funcional previo y a las características de las operaciones y entidades involucradas en el caso concreto.
- Por su parte, la AT india no había recibido comunicación previa alguna en la que se dejase constancia de que Fulford realizaba operaciones auxiliares de fabricación. Por consiguiente, se dio traslado del caso a la AT para que lo revisara.

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO CANADÁ VS. GLAXOSMITHKLINE, 18 DE OCTUBRE DE 2012

- La Corte Suprema de Canadá dictó sentencia en el caso *GlaxoSmithKline Inc.* sobre la fijación del precio de compra de ranitidina, principio activo del medicamento antiulceroso comercializado con el nombre de Zantac (marca registrada de GlaxoSmithKline), a una entidad vinculada.
- La Corte Suprema revocó parcialmente una resolución anterior de la Corte de Impuestos (o Tribunal Fiscal) canadiense, confirmando así las conclusiones de la Corte Federal de Apelación según las que, de concurrir otras operaciones relevantes para determinar si los precios de transferencia son razonables, debían tenerse en cuenta tales operaciones.
- No obstante, la Corte Suprema no sólo no se pronunció acerca de si el método de valoración de los precios de transferencia utilizado por GlaxoSmithKline Inc. era o no razonable, sino que remitió el asunto a la Corte de Impuestos canadiense.



MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO *ITALIA VS. SGL CARBON SPA*, 25 DE SEPTIEMBRE DE 2013

- Este caso se centra en la concesión de préstamos con devengo de intereses en condiciones de plena competencia, en la utilización del *método del precio libre comparable* y en la remisión a comparables internos y externos.
- El Tribunal Supremo italiano determinó que el mercado de referencia para el análisis de comparabilidad era el del vendedor.
- El fallo del Tribunal se basó en la definición del concepto «valor normal de mercado» que contempla la normativa italiana.
- Se hizo referencia a la parte de la definición que reza: *«Para determinar el valor normal [de mercado], cabe remitirse, siempre que sea posible, a los listados de precios o tarifas de la parte que hace entrega de los bienes y/o presta los servicios o, en su caso, a los índices y los listados de precios de la Cámara de Comercio y demás tarifas oficiales profesionales, teniendo en cuenta los descuentos habituales»*.
- El Tribunal Supremo se pronunció a favor de la AT italiana.

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO *FINLANDIA VS. SOCIEDAD X*, 4 DE FEBRERO DE 2014

- En el caso en litigio, cuyo objeto radicaba en la realización de varias transmisiones de acciones, la AT finlandesa practicó un ajuste que se tradujo en el aumento de los ingresos de la empresa vendedora por considerar que la operación se había efectuado fijando un precio inferior al valor de mercado de la acción, hecho que desencadenó el consiguiente aumento del impuesto devengado.
- La empresa vendedora declaró que el precio de adquisición de las acciones se había determinado atendiendo al valor actual neto (VAN) de la empresa, calculado por un experto independiente en función del valor actual de los flujos de tesorería.
- Por su parte, la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo finlandés señaló que, si bien el cálculo de los flujos de tesorería puede considerarse en principio una forma aceptable de determinar el precio de mercado de las acciones de empresas no cotizadas en bolsa, la valoración aproximada presentada por la empresa en cuestión no podía considerarse, sin embargo, un punto de referencia fiable para fijar el precio correspondiente a la transmisión de acciones entre empresas independientes.



MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO INDIA VS. QUARK SYSTEMS, 31 DE OCTUBRE DE 2014

- Quark Systems presta servicios de asistencia al cliente en nombre de las empresas del Grupo Quark.
- En este caso, se utilizó el *método del margen neto operacional* por considerarlo el método más adecuado para determinar los ingresos procedentes de operaciones efectuadas en condiciones de plena competencia.
- A raíz de una auditoría, la AT india rechazó a una de las compañías comparables seleccionadas por tratarse de una empresa de nueva creación que había registrado pérdidas durante varios años consecutivos.
- Quark Systems alegó que, una vez identificados los factores de comparabilidad funcional, no debía rechazarse a la compañía comparable en cuestión argumentando que su actividad estaba en fase de inicio.
- Por el contrario, Quark Systems abogó por el rechazo de una comparable con un elevado margen de beneficios aduciendo que la compañía en cuestión realizaba cuantiosas operaciones vinculadas.
- El Tribunal de Apelación confirmó la necesidad de realizar un análisis funcional adecuado de la parte objeto de análisis y de las comparables de cara a fijar el precio de plena competencia y se opuso a la selección de comparables atendiendo, simplemente, a la clasificación de la actividad empresarial que figura en la base de datos.
- Finalmente, se dio traslado del caso a la AT competente.

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO NORUEGA VS. TOTAL E&P NORUEGA, 27 DE MARZO DE 2015 (1ª PARTE)

- Total E&P Noruega AS (en adelante, «Total») realiza actividades de exploración y producción de petróleo en la Plataforma Continental Noruega. Los ingresos generados por estas actividades están sujetos a un impuesto especial sobre hidrocarburos, aparte de la aplicación del tipo normal del Impuesto sobre Sociedades, lo que se traduce en un tipo impositivo nominal del 78%. Entre 2002 y 2007, Total vendió gas a entidades vinculadas cotizadas en bolsa y éstas, a su vez, revendieron el gas a empresas independientes que operaban en el mercado libre.
- El Tribunal Supremo noruego concluyó que Total no tenía pleno acceso a datos comparables. Si bien es cierto que el artículo 3, apartado 13, párrafo 4) de la *Ley del Impuesto sobre Sociedades* noruega establece la posibilidad de facilitar información de carácter confidencial a terceros, quedando éstos sometidos, a su vez, a la obligación de preservar la confidencialidad de dichos datos, según el Tribunal Supremo noruego, esta regla no podía aplicarse al caso en litigio debido a que, precisamente en este caso, el propósito central de la obligación de confidencialidad era evitar la revelación de secretos comerciales a competidores como Total.
- *«Aun cuando los precios convenidos para las ventas internas difieran [de los precios de mercado], la administración tributaria deberá regirse por las normas y procedimientos que se establecen en la Ley General Tributaria y en la Ley del Impuesto sobre Sociedades [noruegas], así como por las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia, que si bien no prohíben el uso de información desconocida para el contribuyente, sí que invitan a utilizarla con la debida cautela, con el fin de que el contribuyente pueda defender su posición razonablemente y de garantizar un efectivo control judicial por parte de los tribunales».*



MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO NORUEGA VS. TOTAL E&P NORUEGA, 27 DE MARZO DE 2015 (2ª PARTE)

- Adicionalmente, para justificar su interpretación, el Tribunal Supremo se remitió a un fragmento en noruego de B. Thu Gundersen sobre el uso de «comparables secretos», extraído del libro sobre procedimiento tributario titulado «Skatteprosess» (Ole Gjems-Onstad y Hugo P. Matre (editores), editorial Gyldendal, 2010, pág. 93), que reza así:
- *«En otras palabras, dado su alcance, los Comentarios [de las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia de 2010] relativos a la utilización de comparables secretos se hacen extensivos a todos los métodos de valoración de los precios de transferencia. Al igual que hasta ahora, basándose en el debate sobre el Libro Blanco, se puede interpretar que tal afirmación representa el mínimo común denominador de distintos puntos de vista. Los Comentarios no parecen apuntar a la prohibición del uso de secretos comparables, sino que más bien son una señal de advertencia e invitan a actuar con la debida cautela con el fin de garantizar un nivel de protección razonable de los intereses de todo contribuyente».*
- El Tribunal Supremo aprobó unánimemente la liquidación practicada y se pronunció a favor de la AT competente.

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO *ITALIA VS. ILPEA SPA*, 25 DE JULIO DE 2015

- Este caso tiene por objeto las operaciones que realiza una empresa italiana con su filial estadounidense.
- La empresa en cuestión declaró que existían diferencias significativas (desde el punto de vista de la calidad de los productos, de los volúmenes de ventas y de las condiciones de venta) entre los productos vendidos a su filial estadounidense y la valoración de referencia de las operaciones considerada por la AT italiana.
- Tales diferencias incidían en la fijación de los precios, por lo que no podían compararse las operaciones en cuestión con otras realizadas con entidades independientes.
- El Tribunal dictaminó que la valoración de las operaciones efectuadas con entidades vinculadas debía atender al «valor normal de mercado», entendiendo como tal el precio medio pagado a cambio de bienes o servicios similares acordado entre entidades independientes y en la misma fase de comercialización.
- En consecuencia, la expresión «valor normal de mercado» designa el precio ordinario pagado en condiciones de plena competencia a cambio de bienes y servicios establecido por remisión, en la medida de lo posible, a listados de precios y tarifas.
- Asimismo, el Tribunal manifestó que la AT italiana no estaba obligada a probar la existencia de indicios o elementos constitutivos de evasión fiscal, sino tan sólo la realización de operaciones vinculadas.
- Compete al contribuyente demostrar que los precios de las operaciones efectuadas responden a lo que se entiende por valores «normales» de mercado.

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO ESTADOS UNIDOS VS. COCA-COLA, 14 DE DICIEMBRE DE 2015

- Coca-Cola interpuso recurso ante el Tribunal Fiscal Federal estadounidense, mediante el que solicitaba se procediese a corregir los errores y defectos detectados en varias declaraciones del Impuesto sobre Sociedades, concretamente las relativas a los ejercicios fiscales comprendidos entre 2007 y 2009.
- Las cantidades en juego correspondientes al trienio reseñado excedían de los 3 300 millones de dólares estadounidenses.
- La causa se fundamentaba en elementos o circunstancias tan determinantes como el método utilizado para atribuir beneficios (*método de distribución del resultado*) a siete filiales extranjeras que utilizaban marcas registradas y fórmulas protegidas por licencia de uso para la fabricación y venta de concentrados para bebidas refrescantes en otros mercados distintos del estadounidense, o también la realización de ajustes correlativos por deducciones fiscales en el extranjero.
- Coca-Cola alegó haber utilizado el mismo *método de distribución del resultado* que la AT estadounidense (*Internal Revenue Service*) había examinado y aprobado previamente con motivo de las auditorías correspondientes a los ejercicios fiscales de 1996 a 2006, acordado precisamente en el convenio final relativo a los períodos impositivos comprendidos entre 1987 y 1995, celebrado en 1996, a raíz de una auditoría de precios de transferencia para los ejercicios fiscales de 1987 a 1989.



MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO CANADÁ VS. MARZEN ARTISTIC ALUMINUM, 29 DE ENERO DE 2016

- Durante los ejercicios fiscales 2000 y 2001, con motivo de las operaciones vinculadas en cuestión, la filial con sede en Barbados, enteramente perteneciente a la empresa en cuestión, recibió pagos en concepto de contraprestación por los servicios de asistencia, venta y comercialización.
- La Corte de Impuestos (o Tribunal Fiscal) canadiense había dictaminado que era apropiado aplicar el *método del precio libre comparable* en lugar del *método del margen neto operacional*, postura y decisión que también defendió el asesor jurídico de la empresa concernida.
- La Corte Federal de Apelación confirmó la resolución de la Corte de Impuestos canadiense de 2014 en la que dictaminaba que, en general, la actuación de la AT canadiense había sido correcta en lo concerniente a la revisión y cálculo de las rentas de Marzen Artistic Aluminum sometidas a gravamen.



MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO FRANCIA VS. SOCIÉTÈ AMYCEL FRANCIA, 16 DE MARZO DE 2016

- En el caso en litigio, la postura del Tribunal fue sostener que la AT debía utilizar un comparable «apropiado» de cara a practicar los ajustes de los precios de transferencia pertinentes.
- La sociedad francesa vendía productos tanto a empresas del grupo como a empresas usuarias independientes.
- Para calcular los precios, la AT francesa había partido de una operación con dichas empresas independientes y la había utilizado como *comparable interno*.
- Sin embargo, al actuar las entidades vinculadas como distribuidores, se consideró inapropiado efectuar una comparación con los precios aplicados a dichas empresas independientes con el fin de fijar los precios de las operaciones en condiciones de plena competencia.
- El Tribunal concluyó que las diferencias de precios servían para constatar que, en la práctica, no se podía comparar la relación contractual en sendas situaciones.

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO INDIA VS. L'OREAL INDIA, 4 DE MAYO DE 2016 (1ª PARTE)

- L'Oreal India se dedica a la fabricación y distribución de cosméticos y productos de belleza.
- Respecto de la actividad de distribución, L'Oreal aplicó el *método del precio de reventa* comparando el margen bruto del 40,80% con el 14,85% de los productos comparables.
- La AT india rechazó la utilización del *método del precio de reventa*, decisión que justificó aduciendo, por un lado, que L'Oreal India registraba pérdidas continuadas y, por otro, que no se podía partir del margen bruto debido a las diferencias entre productos comparables.
- En consecuencia, la AT india aplicó *método del margen neto operacional*.
- L'Oreal alegó que las pérdidas registradas recurrentemente se debían a una estrategia de penetración en el mercado indio y no ya al hecho de que los precios de las operaciones no respetasen el principio de plena competencia.
- Los productos comparables llevaban mucho más tiempo en el mercado indio que L'Oreal, donde se habían consolidado firmemente.

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO INDIA VS. L'OREAL INDIA, 4 DE MAYO DE 2016 (2ª PARTE)

- El Tribunal de Apelación constató la adquisición de productos, por parte de L'Oreal India, a su matriz y su posterior venta a entidades no vinculadas sin someterlos a ningún otro proceso o transformación ulteriores.
- Según las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia, el método de determinación de los precios de transferencia más apropiado en tal situación es el *método del precio de reventa*.
- L'Oreal India aportó, asimismo, pruebas de que el margen de beneficios que obtenía su matriz por la venta de productos a L'Oreal India apenas oscilaba entre el 2% y el 4%. La AT india no cuestionó tales datos.
- La afirmación de la AT india, en virtud de la que sostenía que la matriz había obtenido un beneficio mayor, no se basaba en hechos concretos.
- El Tribunal dictaminó que el beneficio obtenido por la matriz era razonable y que, por tanto, L'Oreal India no había trasladado los beneficios a aquélla.

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO INDIA VS. GAP INTERNATIONAL, 17 DE MAYO DE 2016 (1ª PARTE)

- La actividad de Gap International Sourcing consistía en abastecer de productos procedentes de India a otras empresas del grupo, a cuyo fin desarrollaba funciones de asistencia en la búsqueda y localización de posibles proveedores, asistencia a los proveedores en la adquisición de prendas y accesorios de vestir, la inspección y el control de calidad y cooperación activa con los proveedores para garantizar la entrega oportuna de la mercancía a las empresas del grupo. Éstas, a su vez, aportaban los recursos técnicos y el capital intelectual necesarios para la prestación de tales servicios.
- La compañía india utilizó el *método del margen neto operacional* como comparable para determinar los honorarios correspondientes o contraprestación por el servicio prestado, incrementando el coste íntegro en un 15%.
- La AT india no tuvo en cuenta el perfil funcional y características de Gap International Sourcing por considerar que su perfil funcional era considerablemente más amplio que el de los proveedores de servicios de asistencia de riesgo limitado.
- Asimismo, la AT concluyó que el *método del coste incrementado* no tenía en cuenta algunos activos intangibles sustanciales propiedad del contribuyente, a saber, el capital humano, la cadena de suministro y el ahorro de costes derivados de la localización.
- A la luz de las consideraciones precedentes y atendiendo al principio de plena competencia, la AT india estableció una comisión del 5% sobre el valor de los productos suministrados.



MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO INDIA VS. GAP INTERNATIONAL, 17 DE MAYO DE 2016 (2ª PARTE)

- El Tribunal determinó que, para determinar el precio de plena competencia de toda operación internacional, es importante tomar en consideración las características del contribuyente y de la entidad vinculada mediante un análisis funcional.
- En lo referente a Gap International Sourcing, el Tribunal realizó las siguientes consideraciones:
 1. No asunción de riesgos empresariales importantes.
 2. Incapacidad de asumir riesgos empresariales.
 3. No hubo desarrollo de intangibles (*p.ej.* capital humano).
 4. No hubo desarrollo de intangibles (*p.ej.* cadena de suministro).
 5. Imposibilidad de atribuir el ahorro de costes derivados de la localización al contribuyente.
- El Tribunal señaló que el margen incrementado sobre el coste en condiciones de plena competencia para el contribuyente debía ser del 32% (frente al incremento del 830% y del 660% relativo a los dos años objeto de análisis, obtenido por la aplicación de una comisión basada en el modelo del 5%).
- El Tribunal afirmó igualmente que el valor de plena competencia, ya sea el determinado por el contribuyente o por la AT, no puede conducir a resultados económicos manifiestamente absurdos, anormales o irrazonables.



MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO REPÚBLICA CHECA VS. FABRICANTE POR CONTRATO, 27 DE SEPTIEMBRE DE 2016

- Un fabricante por contrato («a precio fijo») checo registró pérdidas debido al bajo índice de utilización de su capacidad productiva. Para determinar los precios de transferencia de las actividades de fabricación, se había aplicado el *método del coste incrementado* atendiendo a una estimación de costes sin que se realizaran ajustes o corrección alguna al finalizar el año. En 2008, el índice de utilización de su capacidad productiva fue bajo debido a las condiciones de mercado, por lo que la empresa incurrió en pérdidas.
- La AT competente realizó un análisis de comparabilidad aplicando el *método del margen neto operacional* para determinar el rango de plena competencia del margen neto incrementado sobre el coste y practicó un ajuste en vista del resultado.
- El fabricante checo alegó que las pérdidas se debían a las condiciones de mercado y recurrió la liquidación practicada.
- Por su parte, la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo de la República Checa dictaminó que el riesgo asociado a la utilización de la capacidad productiva debía asumirlo el comitente y no el fabricante por contrato de bajo riesgo.
- Un fabricante por contrato de bajo riesgo sólo puede llegar a encontrarse en una situación de pérdidas cuando los riesgos a él inherentes (ineficiencias atribuibles a la planta o proceso de fabricación) acarreen costes adicionales, de ahí que se desestimase el recurso.



MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO ESPAÑA VS. ZERAIM IBÉRICA S.A., 19 DE OCTUBRE DE 2016

- En el caso en litigio, Zeraim Ibérica S.A. alegó que las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia no se habían aplicado correctamente, ya que se habían utilizado comparables secretos para fijar el precio de plena competencia de las operaciones vinculadas entre la mercantil española y su matriz neerlandesa.
- El Tribunal Supremo manifestó textualmente: «[...] se consideran tales directrices como meras recomendaciones a los Estados y [...] se les asigna un valor interpretativo».
- La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo español desestimó el recurso de casación interpuesto por la sociedad mercantil Zeraim Ibérica, S.A.

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO ESPAÑA VS. SCHWEPPE (CITRESA), 21 DE FEBRERO DE 2017

- La AT española practicó un ajuste incrementando la base imponible declarada de Citresa (filial española del Grupo Schweppes) de los ejercicios 2003 a 2006 a efectos del Impuesto sobre Sociedades, ascendiendo la deuda tributaria tras la actuación inspectora a 38,6 millones de euros.
- El objeto del procedimiento radicaba en la utilización del *método del margen neto operacional* vigente en España desde 2006. El contribuyente había aplicado el *método del precio libre comparable* para valorar la operación a precio de mercado, aunque la AT española consideró más apropiado utilizar el *método del margen neto operacional*.
- Con anterioridad al 1 de diciembre de 2006, la *Ley del Impuesto sobre Sociedades* (LIS) española no recogía la aplicación del *método del margen neto operacional*.
- Sin embargo, al resultar aplicable el CDI España-Países Bajos, la AT española contempló la posibilidad de aplicar directamente las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia. En consecuencia, al recoger las Directrices la aplicación del *método del margen neto operacional*, la AT española aceptó la utilización de este método considerándolo un método de valoración válido.
- El Tribunal Supremo concluyó que la LIS se remitía a las disposiciones reglamentarias que se habían incorporado al ordenamiento interno español pese a carecer las Directrices de la OCDE sobre la materia de carácter jurídico y naturaleza vinculante.
- Por tanto, no podía aplicarse el *método del margen neto operacional* en los ejercicios 2003, 2004, 2005 y 2006 (enero y febrero).

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO VENEZUELA VS. BRIGHTSTAR, 23 DE FEBRERO DE 2017

- La AT venezolana señaló que, aplicando el *método del margen neto operacional* y atendiendo al margen de beneficio de empresas comparables, el margen obtenido por Brightstar no se ajustaba al principio de plena competencia.
- El Tribunal Fiscal dictaminó que Brightstar de Venezuela había aplicado correctamente el *método del margen neto operacional* y que los inspectores tributarios habían cometido un error al calcular el margen de beneficio de Brightstar.
- La AT venezolana tendría que haber analizado cada una de las operaciones realizadas y que haber tenido en cuenta la información financiera segmentada sobre la operación auditada.
- El Tribunal Fiscal anuló la regularización y el ajuste practicados debido a la inobservancia de las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia de 2010.

MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT): CASO SUECIA VS. ABSOLUT COMPANY, 16 DE ENERO DE 2018

- En 2016, el Tribunal Fiscal sueco se pronunció en contra de la actuación de la AT sueca en el caso *The Absolut (Vodka) Company AB*.
- La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo sueco revocó la sentencia del Tribunal incrementando, en consecuencia, en 247 millones de coronas suecas la base imponible de The Absolut Company AB.
- La AT sueca constató que The Absolut Company AB había vendido su marca de vodka, Absolut Vodka, a un precio inferior al de mercado a una empresa del grupo, The Absolut Spirits Company Incorporated (en adelante, «ASCI»).
- Adicionalmente, la empresa sueca pagó a ASCI un precio superior al de mercado por los servicios de distribución prestados.
- El Tribunal se pronunció sobre las siguientes cuestiones:
 1. Cronología de los datos e información utilizados para el análisis de comparabilidad.
 2. Uso del rango intercuartil o del rango completo como referencia.
 3. Uso de datos de varios años.
 4. Aplicación retrospectiva.

SERVICIOS INTRAGRUPO

SERVICIOS INTRAGRUPUO: CASO *INDIA VS. GEMPLUS INDIA PVT. LTD.*, 30 DE MARZO DE 2009

- Gemplus India Private Limited es una empresa perteneciente al Grupo Gemplus, dedicada a prestar servicios de elaboración de tarjetas inteligentes para los sectores de las telecomunicaciones, de los servicios financieros y del comercio electrónico.
- La empresa en cuestión suscribió un acuerdo para la prestación de los siguientes servicios intragrupo: servicios de gestión, de asistencia comercial y de soporte a las ventas, de atención al cliente, servicios de asistencia financiera, contable y administrativa y de asesoría jurídica.
- La AT india concluyó que no existían pruebas concluyentes de que se hubieran prestado realmente dichos servicios. Si bien la empresa india no obtuvo ningún beneficio o contraprestación en concreto, Gemplus India Private Limited, que no había establecido el valor de tales servicios, había incurrido, sin embargo, en gastos en concepto de servicios profesionales y de consultoría y había contratado a personal cualificado en India para prestar servicios similares.
- El Tribunal de Apelación se pronunció a favor de la AT india. Para ajustarse al principio de plena competencia, los honorarios correspondientes a los servicios intragrupo o el precio de los intangibles deben cumplir, al menos, los siguientes requisitos:
 1. Necesidad real de los servicios intragrupo o intangibles.
 2. Prestación o entrega efectiva de los servicios intragrupo o intangibles, respectivamente.
 3. Correlación entre el beneficio y los honorarios o el precio de los servicios intragrupo o intangibles, respectivamente.

SERVICIOS INTRAGRUPPO: CASO REPÚBLICA CHECA VS. SOCIEDAD X, 27 DE FEBRERO DE 2011

- Una empresa checa (arrendador) que poseía propiedades inmobiliarias las alquiló a empresas independientes. Una entidad vinculada austríaca prestó servicios de gestión y de consultoría al arrendador. Pese a que los honorarios por los servicios prestados aumentaron considerablemente año tras año, los ingresos de la empresa checa y el número de contratos de arrendamiento permanecieron invariados en los años objeto de análisis.
- La AT checa instó al contribuyente a demostrar la efectiva prestación de los servicios en cuestión y su relación con la determinación de la renta imponible. La AT rechazó las alegaciones esgrimidas y concluyó que el contribuyente no había aportado pruebas suficientes de la verdadera afección de los bienes inmuebles durante el período examinado.
- Desde el punto de vista jurídico, la cuestión radica en el alcance de la carga de la prueba que recae sobre el contribuyente por lo que se refiere a los servicios que le presta la entidad vinculada.
- El Tribunal dictaminó que el contribuyente estaba obligado a probar la relación entre los gastos incurridos por los servicios prestados y su base imponible, a cuyo fin debía aportar pruebas materiales de los servicios prestados, entre ellas todo informe, comunicación y confirmación de los viajes de negocios, a fin de demostrar la prestación efectiva de tales servicios.
- Este caso reafirma la sólida postura de la AT a la hora de comprobar los precios de transferencia de los servicios. Si el contribuyente no supera el *test del beneficio* (esto es, no demuestra la prestación efectiva de los servicios, el gasto realmente incurrido y su correlación con la base imponible), no podrá deducirse el gasto total incurrido.



SERVICIOS INTRAGRUPO: CASO FRANCIA VS. SOCIÉTÈ OFFICE DÉPÔT, 5 DE ENERO DE 2012

- En el caso *Sociètè Office Dépôt Francia*, una empresa estadounidense imputó una parte de los gastos de auditoría incurridos a la sociedad francesa.
- El Tribunal concluyó que se había incurrido en tales gastos única y exclusivamente en interés de la empresa estadounidense, por lo que no eran fiscalmente deducibles en Francia.

SERVICIOS INTRAGRUPPO: *CASO ITALIA VS. ALFA GOMMA SUD*, 18 DE JULIO DE 2014

- Este caso guardaba relación con la deducibilidad fiscal de los costes de los servicios facturados a una empresa italiana por un centro de costes europeo del grupo.
- El Tribunal Supremo italiano apuntó a la necesidad de demostrar que se le había prestado efectivamente un servicio la empresa italiana, así como que dicho servicio era objetivamente identificable y estaba formalmente documentado.
- El Tribunal se pronunció a favor de la AT italiana.

SERVICIOS INTRAGRUPPO: CASO *FRANCIA VS. PROPERTY INVESTMENT*, 9 DE DICIEMBRE DE 2015

- En el caso en litigio, una empresa francesa se había deducido los honorarios satisfechos por los servicios de gestión prestados por una entidad vinculada en el extranjero.
- El Tribunal indicó que, aun cuando el gasto se refiriese a los honorarios cobrados por subcontratistas de la entidad en el extranjero, la empresa francesa podía deducirse el gasto incurrido en concepto de honorarios únicamente en el caso de demostrar que:
 1. Los servicios prestados eran reales.
 2. No existía duplicidad de servicios.
 3. El precio de los servicios se ajustaba al principio de plena competencia.

SERVICIOS INTRAGRUPPO: *CASO NUEVA ZELANDA VS. HONK LAND TRUSTEES LTD.*, 10 DE MARZO DE 2017

- El Tribunal de Apelación neozelandés ratificó la resolución del Tribunal Supremo neozelandés en la que se confirmaba el rechazo, por parte del Inspector de la AT neozelandesa, de un gasto en concepto de servicios de gestión por importe de 1 116 000 dólares estadounidenses a efectos del Impuesto sobre Sociedades.
- El Tribunal de Apelación desestimó el recurso interpuesto por Honk Land Trustees Limited por los siguientes motivos alternativos:
 1. Falta de pruebas fehacientes que demostrasen la prestación efectiva de los servicios de gestión en cuestión.
 2. Falta de demostración de nexo suficiente.
 3. Aun cuando los gastos incurridos por los servicios de gestión hubieran sido deducibles, respondían a la voluntad de eludir impuestos y, por tanto, se enmarcaban en un contrato sin validez.
- Adicionalmente, el Tribunal de Apelación convino en que el Inspector actuario estaba facultado para imponer sanciones pecuniarias y/o recargos por minoración agresiva de las obligaciones tributarias correspondientes.



SERVICIOS INTRAGRUPPO: CASO *FINLANDIA* VS. *SOCIEDAD Y*, 13 DE SEPTIEMBRE DE 2017

- Se trata de una sentencia de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo finlandés sobre la obligación de un proveedor de servicios de añadir el margen de beneficio sobre sus costes al calcular el precio del servicio en condiciones de plena competencia.
- Una empresa finlandesa había prestado a sus filiales servicios de cadena de suministro, de comercialización, de gestión de marcas y desarrollo de productos y de gestión de recursos humanos, entre otros. La mayoría de los ingresos de la empresa finlandesa procedían básicamente de estos servicios. Los importes facturados correspondían a los «costes de producción» de los servicios estrictamente, ya que no se había añadido recargo o margen de beneficio incrementado alguno.
- La AT finlandesa fijó el margen de beneficio en el 7% partiendo del análisis de una selección de empresas comparables.
- La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo finlandés determinó que debía añadirse un margen de beneficio para que los honorarios por los servicios de la empresa finlandesa se ajustaran al principio de plena competencia.
- No obstante, el margen incrementado sobre el coste de los servicios repercutido no debería haberse determinado atendiendo al nivel de beneficios obtenido con la prestación de servicios comparables por empresas independientes.
- El Tribunal concluyó que el beneficio debía calcularse partiendo de los beneficios generados por los servicios prestados a las entidades vinculadas destinatarias de los mismos.
- Tras una regularización de la cuota, el margen de beneficio se redujo del 7% al 3%.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO PAÍSES BAJOS VS. SOCIEDAD X, 1 DE MARZO DE 2013

- Una empresa neerlandesa suscribió, junto a otras empresas del grupo, un acuerdo de financiación con entidades independientes.
- La empresa neerlandesa era codeudora solidaria de todos los derechos de cobro que el acreedor ostentaba frente a las restantes empresas del grupo en virtud del acuerdo de financiación suscrito, no pudiendo reclamarse el derecho de repetición (de la empresa neerlandesa contra las demás empresas del grupo) que dimanaba de dicha responsabilidad solidaria hasta haberse reembolsado íntegramente el importe pendiente acordado.
- Según el Tribunal Supremo, cabía inferir que ninguna entidad independiente accedería a conceder una garantía de no ser posible determinar la comisión de garantía en el momento de su concesión.
- El Tribunal Supremo concluyó que la garantía cruzada era un mecanismo de aval para garantizar las participaciones accionarias.
- En consecuencia, las pérdidas por impago con origen en una garantía cruzada no eran deducibles a efectos fiscales.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO *DINAMARCA VS. BOMBARDIER*, 7 DE OCTUBRE DE 2013

- En este caso, se trataba de establecer si los tipos aplicables en virtud del acuerdo de centralización de la tesorería se ajustaban a las condiciones normales del mercado, o lo que es lo mismo, a los requisitos en materia de precios de transferencia.
- La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo danés concluyó que debía aplicarse el mismo tipo de interés a los depósitos a corto plazo y a los préstamos correspondientes (contraídos debido a la deficiente gestión de la liquidez).
- La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo danés advirtió, sin embargo, que el diferencial sobre el saldo neto de los depósitos había bajado de un tipo del +1,18% al +1,15%, equivalente al diferencial del tipo deudor. Adicionalmente, la Sala de lo Contencioso-Administrativo recordó que la AT danesa había aceptado un diferencial del 1,15% como tipo de mercado sobre los préstamos concedidos por la filial danesa y señaló que no existían indicios de que el tipo aplicado al depósito fuese distinto.
- Asimismo, la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo danés destacó que el ajuste practicado por la AT no constituía una recalificación, sino más bien un ajuste de precios.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO *FINLANDIA VS. SOCIEDAD Z*, 4 DE JULIO DE 2014

- Una sociedad finlandesa, cuyo accionista mayoritario con sede en Luxemburgo le había concedido un préstamo intragrupo que ascendía a 15 millones de euros, se dedujo la cantidad de 1 337 500 euros por el devengo de intereses del préstamo.
- La AT finlandesa sostenía que no debía tenerse en cuenta la naturaleza jurídica del préstamo intragrupo acordado entre entidades vinculadas y que éste debía reclasificarse a préstamo participativo, no pudiendo, en consecuencia, la sociedad finlandesa deducirse los intereses devengados por el préstamo.
- En opinión de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo finlandés, los intereses del préstamo eran fiscalmente deducibles y no era posible efectuar una reclasificación a préstamo participativo con arreglo a la normativa interna sobre precios de transferencia.
- El Tribunal señaló, asimismo, que la AT no había demostrado, o cuanto menos alegado, que se tratase de un caso de elusión fiscal.
- El hecho de que las Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia pudieran, teóricamente, haber permitido una reclasificación de la naturaleza jurídica del préstamo a préstamo participativo carecía de relevancia, ya que un convenio fiscal no puede ampliar la base imponible a partir de la que establece la normativa tributaria interna.
- En consecuencia, el artículo 9 del CDI Finlandia-Luxemburgo sólo tiene en cuenta si el instrumento se ajusta a las condiciones de mercado, no la clasificación de dicho instrumento.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO SUIZA VS. SWISSCARGO AG, 16 DE OCTUBRE DE 2014

- Este caso se refiere a los préstamos intragrupo creados mediante la centralización de los fondos disponibles en cuentas sin saldo (o *cuentas de saldo cero*) y la financiación de empresas del grupo por una entidad financiera del grupo.
- La centralización material de los fondos disponibles en cuentas de saldo cero implica transferir físicamente los fondos de las cuentas de cada una de las empresas del grupo a las cuentas de la empresa del grupo que se ocupa de la gestión centralizada de la tesorería, lo que puede entrañar riesgos considerables.
- Las empresas del grupo intervinientes en la actividad de centralización de tesorería pueden perder sus fondos.
- Los préstamos acordados en forma de acuerdos de centralización de la tesorería deben ajustarse a las condiciones normales de mercado.
- El Tribunal Federal suizo afirmó: *«Si las condiciones de los préstamos intragrupo no se ajustan a las condiciones normales de mercado, podrá considerarse que el pago constituye una distribución de beneficios y deberá inscribirse una reserva especial en el balance general de la entidad crediticia».*
- Adicionalmente, el Tribunal señaló: *«Desde el primer momento, cabe preguntarse si una participación en la actividad de centralización de tesorería, mediante la que el participante dispone de su liquidez, puede superar mínimamente el test de mercado».*

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO SUIZA VS. BANCO DANÉS, 5 DE MAYO DE 2015

- El Tribunal Federal suizo denegó la devolución de las retenciones en la fuente reclamadas por un banco danés en virtud del CDI Dinamarca-Suiza debido a la inexistencia de beneficiario final alguno.
- El banco danés suscribió acuerdos de permuta de rendimientos totales con distintos clientes. Con el fin de lograr la cobertura suficiente, el banco danés adquirió un cierto número de activos subyacentes (empresas cotizadas en la bolsa suiza) y percibió el pago de dividendos de esas empresas suizas.
- El Tribunal Federal suizo opinaba que el banco danés había perdido el derecho a la devolución de las retenciones practicadas en la fuente sobre los dividendos percibidos en virtud del CDI Dinamarca-Suiza. Según el Tribunal Federal suizo, el banco danés no podía ser considerado como el beneficiario final de las acciones.
- El Tribunal Federal suizo negó la existencia de titularidad efectiva aduciendo que el banco danés estaba obligado, de hecho, a transferir los dividendos a las distintas partes intervinientes en los acuerdos de permuta de rendimientos totales.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO ALEMANIA VS. SOCIEDAD X, 24 DE JUNIO DE 2015

- El Tribunal Federal de Hacienda alemán dictaminó que la cancelación de un préstamo a una entidad vinculada irrecuperable no está sujeta a un ajuste de ingresos con arreglo al principio de plena competencia, si bien el tipo de interés debe reflejar el riesgo de impago.
- La filial alemana de un grupo canadiense prestó dinero a su filial británica subcapitalizada. La deuda resultó ser irrecuperable y se canceló cuando la empresa británica cesó sus actividades.
- Por aquel entonces, se permitía realizar cancelaciones de deuda que se ajustasen al principio de plena competencia. La AT alemana objetó que los préstamos sin garantía no respetaban el referido principio.
- El Tribunal Federal de Hacienda alemán acabó sosteniendo que la falta de garantía no invalidaba la condonación y que el prestamista tenía derecho a acogerse a la responsabilidad solidaria del grupo.
- No obstante, el tipo de interés aplicado deberá reflejar el riesgo de impago realmente asumido.
- Se han acometido varias modificaciones en las leyes pertinentes hasta la fecha. En particular, los préstamos a entidades vinculadas incobrables sólo podrán deducirse en el supuesto de que un tercero acreedor hubiera concedido tal préstamo (o permitido que quedase pendiente) en condiciones similares.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO ALEMANIA VS. SOCIEDAD Y, 14 DE OCTUBRE DE 2015

- El Tribunal Federal de Hacienda alemán solicitó al Tribunal Constitucional Federal que se pronunciase sobre la conformidad de la limitación de intereses con el imperativo constitucional de imponer el mismo gravamen en circunstancias similares.
- La limitación de intereses no permite que el gasto financiero neto exceda del 30% del EBITDA. No obstante, esta regla no se aplica a empresas con un gasto total neto por intereses al año no superior a los 3 millones de euros ni a las no pertenecientes a un grupo. Existen también otras exenciones, aunque el efecto general es hacer que el verdadero impacto sea, en cierta medida, discrecional.
- En particular, el propósito perseguido por la norma, circunscrito en este caso a la prevención del traslado de beneficios al extranjero mediante la subcapitalización deliberada de la operación alemana, parecía más bien ilusorio en opinión del Tribunal Federal de Hacienda alemán habida cuenta del umbral relativamente alto y de la aplicación indiscriminada a casos sin implicaciones en el extranjero.
- El Tribunal Federal de Hacienda destacó igualmente que el interés, como tal, es un gasto empresarial legítimo y que la regla que limita su deducibilidad puede penalizar los acuerdos de financiación considerados razonables por lo general. A modo de ejemplo, se hizo referencia a los gastos asociados a la creación de empresas y gestión de crisis.
- En líneas generales, Tribunal Federal de Hacienda advirtió que la regla de limitación de la deducibilidad de intereses no cumple los requisitos constitucionales de igualdad de trato y aplicación homogénea, por lo que planteó la cuestión ante el Tribunal Constitucional Federal alemán para que se pronunciase al respecto, junto con una exposición pormenorizada de sus objeciones, mediante las que arrojaba varias dudas sobre la legitimidad de algunos de los objetivos perseguidos por la norma y sobre su idoneidad como instrumento para alcanzar otros fines legítimos.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO AUSTRALIA VS. CHEVRON AUSTRALIA LTD., 23 DE OCTUBRE DE 2015 (1ª PARTE)

- La presente causa se sustentaba en un préstamo intragrupo de 2 500 millones de dólares estadounidenses acordado entre Chevron Australia y su filial estadounidense, Chevron Texaco, y se cuestionaba si los intereses devengados por el préstamo y pagados por Chevron Australia excedían del valor de mercado.
- Chevron Australia constituyó en Estados Unidos la sociedad Chevron Texaco Funding Corporation que, a su vez, pidió un préstamo en dólares estadounidenses a un tipo de interés del 1,2% y, posteriormente, concedió un préstamo en dólares australianos a un tipo del 8,9% a la matriz australiana.
- Ese tipo del 8,9% llevaba aparejado un aumento de los costes de Chevron Australia y una reducción de los beneficios sometidos a gravamen.
- Esos pagos en concepto de intereses, que no tributaban en Estados Unidos, volvieron a Australia como dividendos libres de impuestos.
- La empresa estadounidense no era más que una sociedad interpuesta creada con el único fin de captar fondos en el mercado secundario de pagarés de empresa y de prestar posteriormente esos fondos a la empresa australiana.



ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO AUSTRALIA VS. CHEVRON AUSTRALIA LTD., 23 DE OCTUBRE DE 2015 (2ª PARTE)

- El Tribunal se pronunció a favor de la AT australiana, resolución contra la que Chevron interpuso recurso.
- La sentencia se fundamentó en las siguientes consideraciones:
 1. El tipo de interés aplicado a la operación financiera intragrupo era elevado debido a que no se habían acordado garantía o cláusulas financieras u operativas algunas.
 2. En condiciones similares, se habría exigido a una entidad independiente la constitución de una garantía y el sometimiento a cláusulas financieras u operativas.
 3. Por consiguiente, el tipo de interés aplicable en condiciones normales de mercado habría sido (mucho) más bajo.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO ALEMANIA VS. SOCIEDAD Z, 21 DE OCTUBRE DE 2014 (1ª PARTE)

- El Tribunal Federal de Hacienda alemán rechazó la recalificación, por parte de la AT, de la devolución del capital aportado como pago de dividendos.
- Una empresa alemana decidió llevar a cabo una reducción de capital por importe de 16 millones de euros de cara a su reembolso para sustraerse de la obligación de consolidación conforme a las NIIF aplicable a su único accionista, una empresa de servicios públicos.
- Dicha empresa acometió la reducción del capital social, esperó un año –como exige la *Ley de Sociedades* alemana- tras hacer público un comunicado a sus acreedores, notificó la reducción al Registro Mercantil alemán y reembolsó la cantidad de 4 millones de euros al accionista.
- Dicho reembolso bastó para situar los activos por debajo del nivel exigido para la consolidación.
- La AT alemana recalificó el pago como «reparto de dividendos» sujeto a retención en la fuente según la disposición de la *Ley del Impuesto sobre Sociedades* alemana, en virtud de la que los pagos a los accionistas se consideran efectuados con cargo a los beneficios no distribuidos, a menos que se identifiquen de forma clara e inequívoca como reembolsos del capital social.



ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO ALEMANIA VS. SOCIEDAD Z, 21 DE OCTUBRE DE 2014 (2ª PARTE)

- El Tribunal Federal de Hacienda alemán dictaminó que no sólo había de identificarse de forma clara e inequívoca la decisión que atañe precisamente a la reducción del capital y a su reembolso.
- Si bien el acuerdo de reducción de capital era un acto preparatorio para el reembolso de capital social, no se indicaba la cuantía (en ese momento desconocida) del mismo.
- Como se desprendía claramente del conjunto de circunstancias del caso, el reembolso tras la reducción del capital social se efectuó en el menor plazo previsto por la *Ley de Sociedades* alemana.
- Todo indicaba que se trataba de un desembolso de capital y no existían indicios de que se hubiera urdido una trama ni trazado algún otro plan.
- En consecuencia, el Tribunal aceptó el pago como un reembolso de capital social exento de impuestos, pese a su imputación provisional como reserva de capital.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO ALEMANIA VS. SOCIEDAD W, 11 DE NOVIEMBRE DE 2015 (1ª PARTE)

- El Tribunal Federal de Hacienda alemán sostuvo, contrariamente al decreto de limitación de la deducibilidad de intereses del Ministerio de Finanzas alemán, que la excepción relativa al pago de intereses a un accionista significativo de no más del 10% del coste total del préstamo de la empresa se aplica a cada accionista por separado, y no a todos los accionistas significativos con efecto acumulativo.
- Existen varias excepciones a la regla de limitación de la deducibilidad de intereses que limitan básicamente la deducción anual de intereses al 30% del EBITDA, según se muestra en los libros.
- Una de ellas es la regla de la ratio de capital, que exime a una filial de la limitación de deducibilidad de los intereses siempre que su ratio de capital (que expresa la relación entre el capital social y el balance total) no esté más de dos puntos porcentuales por debajo de la del grupo y no se haya pagado más del 10% de su gasto financiero neto a un accionista significativo (es decir, a un accionista que posea más del 25% del capital social).
- Una empresa con pérdidas que pagaba algo menos del 10% de su gasto financiero neto a cada uno de sus dos accionistas significativos solicitó la exención de la limitación de deducibilidad de intereses por ser su ratio de capital mejor que la del grupo.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO ALEMANIA VS. SOCIEDAD W, 11 DE NOVIEMBRE DE 2015 (2ª PARTE)

- La AT alemana aplicó la limitación de la deducibilidad de intereses, ya que ambos accionistas significativos percibieron en conjunto más del 10% del gasto financiero neto.
- El decreto del Ministerio de Finanzas alemán sobre la aplicación de la limitación de la deducibilidad de intereses viene a corroborar esta valoración.
- El Tribunal Federal de Hacienda alemán acabó pronunciándose a favor del contribuyente.
- La limitación de la deducibilidad de intereses constituye una excepción al principio general en virtud del que el beneficio neto de una empresa estará sometido a gravamen, debiendo plantearse claramente como una excepción.
- Ante esta exigencia de claridad, los comentarios acerca de que la aplicación del límite del 10% de deducibilidad a todo accionista significativo podría reflejar mejor el tenor literal del precepto carecen de relevancia al incluirse expresamente en la redacción del texto la expresión «un accionista».
- Del mismo modo, dicha redacción excluye también los comentarios que apuntan a que cada accionista significativo está vinculado a todos los demás, ya que la redacción del texto se refiere a cada accionista por separado.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO AUSTRALIA VS. ORICA LTD., 3 DE DICIEMBRE DE 2015 (1ª PARTE)

- El caso *Orica* giraba en torno a la financiación de una sociedad extranjera y/o a la realización de operaciones en el extranjero por parte de una empresa australiana, cuyos fondos se devolvieron posteriormente a la empresa australiana o a su empresa asociada en Australia en base a una modalidad que generó presuntamente deducciones fiscales en Australia, si bien no generó rentas sometidas a gravamen en dicho territorio (supuesto de «desimposición»).
- Los acuerdos entrañaban un sistema de «capitalización rotatoria» en virtud del que una entidad solicitó deducciones sobre la renta imponible en Australia por los gastos asociados a la concesión de préstamos o a la obtención de otros beneficios económicos (incluido el pago de deuda) de una sociedad extranjera.
- Básicamente, el préstamo o los restantes beneficios económicos concedidos por la sociedad extranjera se financiaban, directa o indirectamente, a través de una inversión efectuada bien por la entidad que solicitaba las deducciones, bien por su entidad vinculada en Australia.
- El rendimiento de la inversión australiana, que reflejaba los gastos financieros pagaderos a la sociedad extranjera, volvió a Australia como rentas exceptuadas de gravamen o rentas sometidas a un tratamiento fiscal favorable tales como, por ejemplo, las derivadas de la distribución de beneficios por una sociedad extranjera no sujeta a gravamen con arreglo al artículo 768, letra A) de la *Ley australiana del Impuesto sobre Sociedades* de 1997 (ITAA, por sus siglas en inglés).

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO AUSTRALIA VS. ORICA LTD., 3 DE DICIEMBRE DE 2015 (2ª PARTE)

- Los acuerdos de este tipo pueden presentar todas o algunas de las características siguientes:
 - ✓ La entidad solicitante de las deducciones fiscales en Australia es una entidad vinculada de la sociedad extranjera que otorga el préstamo o los restantes beneficios económicos.
 - ✓ La sociedad extranjera reside en una jurisdicción de baja tributación o, por el contrario, no está sometida a gravamen en el país extranjero en cuestión por los gastos financieros pagaderos por la entidad solicitante de las deducciones debido, por ejemplo, a que puede aplicarse deducciones fiscales o imputarse las pérdidas fiscales en el país extranjero.
 - ✓ Uso de entidades o mecanismos híbridos tales como: i) el no sometimiento a gravamen en la jurisdicción pertinente de los gastos financieros pagaderos a la sociedad extranjera que se deducen en Australia, o ii) la doble deducción de los gastos de financiación, es decir, una vez en Australia y otra vez en la jurisdicción extranjera por parte de la entidad híbrida o de los propietarios de la misma.
 - ✓ Los gastos de financiación pagaderos a la sociedad extranjera no están sometidos a gravamen en Australia en virtud de la normativa australiana sobre sociedades extranjeras controladas (SEC).

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: *CASO AUSTRALIA VS. ORICA LTD.*, 3 DE DICIEMBRE DE 2015 (3ª PARTE)

- Los acuerdos de este tipo pueden presentar todas o algunas de las características siguientes :
 - ✓ Las rentas obtenidas en el extranjero exceptuadas de gravamen distribuidas a la entidad australiana incrementan el nivel de rentas de fuente extranjera obtenido a través de una sociedad interpuesta, a fin de que aquélla pueda repartir a sus accionistas extranjeros dividendos exceptuados de gravamen en el Estado de la fuente derivados de beneficios obtenidos por una empresa australiana que, en condiciones normales, no estarían exceptuados de gravamen.
 - ✓ No se produce la transferencia de fondos en efectivo y se menciona que las actividades pertinentes se llevan a cabo mediante partidas individuales.
 - ✓ El acuerdo origina un resultado comercial o reporta un beneficio global al grupo de empresas gracias a los incentivos fiscales en Australia.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO SUIZA VS. SOCIEDAD X, 16 DE DICIEMBRE DE 2015

- Una empresa suiza concedió préstamos a empresas del grupo en el marco de la implantación de un sistema de centralización de tesorería a través de la matriz.
- La AT suiza consideró que se había producido una aplicación de intereses insuficientes, generando así una distribución encubierta de beneficios.
- Según la normativa y doctrina jurídica suizas, las operaciones entre entidades vinculadas deben respetar el principio de plena competencia.
- Para la comparación con entidades independientes, el Tribunal Federal suizo se remitió a los tipos de interés a largo plazo, aun habiéndose consignado correctamente los saldos de las cuentas centralizadas como préstamos a corto plazo.
- Se determinó que la base de la comparación con entidades independientes en lo concerniente al tipo de interés de las cuentas centralizadas era el tipo normal de mercado referenciado al IRS (*Interest Rate Swap*) a 5 años.
- El Tribunal estimó parcialmente las pretensiones de la empresa suiza y desestimó las alegaciones de la AT.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO *ITALIA VS. PDM D SRL*, 1 DE ABRIL DE 2016

- Este caso guarda relación con la financiación intragrupo entre una empresa italiana y una entidad vinculada del grupo con sede en Luxemburgo.
- El Tribunal Supremo italiano señaló que la normativa italiana sobre precios de transferencia tiene por objeto permitir a la AT controlar los precios aplicados a las operaciones comerciales y/o financieras realizadas entre entidades vinculadas residentes en distintos países para evitar ajustes «artificiosos» o estratégicos de dichos precios por parte de los grupos multinacionales con el fin de optimizar la presión fiscal a la que está sometido el grupo, por ejemplo, canalizando los ingresos a través de empresas situadas en jurisdicciones de baja tributación (p.ej. Luxemburgo).

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: *CASO ITALIA VS. EDISON SPA*, 15 DE ABRIL DE 2016

- Esta causa tenía por objeto la financiación intragrupo.
- La referida empresa italiana había calificado un acuerdo de financiación como una aportación de fondos sin intereses para una futura ampliación de capital, por lo que, en definitiva, formaba parte del capital social neto.
- El Tribunal Supremo italiano dictaminó que los acuerdos de financiación intragrupo estaban supeditados a las normas sobre precios de transferencia y que, por lo general, las formas de financiación sin intereses no se ajustaban al principio de plena competencia.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO ESPAÑA VS. PEUGEOT CITROËN AUTOMÓVILES, 31 DE MAYO DE 2016

- La empresa en cuestión se dedujo pérdidas reconocidas por deterioro de la inversión en una empresa argentina (adquirida hacía poco a una entidad vinculada) derivadas de la conversión en capital de los préstamos concedidos a la entidad por otras empresas del grupo, de reciente adquisición por el contribuyente español.
- La AT española alegó que, debido a la situación económica de Argentina por aquel entonces, no habría tenido lugar la concesión de tales préstamos entre entidades independientes.
- La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo español consideró dicha conclusión poco acertada por dos razones:
 1. «Desde el punto de vista técnico, resultaba inaceptable entender que los créditos carecían de valor de mercado, puesto que la realidad económica demuestra que, incluso en situaciones de aparente insolvencia existe un mercado activo para adquirir créditos aparentemente incobrables [...], y
 2. desde el punto de vista jurídico, no se podía prescindir de operaciones efectivamente realizadas entre partes vinculadas a las que cabía atribuir un valor de mercado, acudiendo sin más a la aplicación directa del artículo 9 del Convenio internacional para evitar la doble imposición [...] entre España y Argentina, por lo que resultaba necesario en este caso para efectuar esa recalificación la aplicación de una cláusula general antiabuso interna».

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO SUECIA VS. NOBEL BIOCARE, 7 DE JUNIO DE 2016 (1ª PARTE)

- En enero de 2003, la empresa sueca Nobel Biocare Holding AB firmó tres contratos de préstamo con su sociedad matriz suiza. Los préstamos tenían un vencimiento de 15, 25 y 30 años respectivamente, con unas condiciones de amortización y un tipo de interés variable correspondiente a STIBOR (tipo de interés de oferta en el mercado interbancario de Estocolmo) más un margen de interés del 1,75% para uno de los préstamos, y del 1,5% para los dos préstamos restantes. El mismo día, la sociedad matriz transfirió los préstamos a una filial establecida en las Antillas Neerlandesas.
- En junio de 2008, se firmaron nuevos contratos de préstamo sin vencimiento y cuyas condiciones de amortización y tipos de interés se pactaron con arreglo a los tipos de interés fijos mensuales del grupo. La amortización siguió efectuándose conforme a lo establecido en las disposiciones de los contratos de préstamo de 2003, consistiendo el único cambio realmente introducido respecto de dichos contratos en un aumento de 2,5 puntos porcentuales en los tipos de interés. Por su parte, los préstamos fueron transferidos a una filial suiza.
- La AT sueca denegó las deducciones fiscales con origen en la diferencia entre los tipos de interés aplicados en 2003 y 2008, respectivamente, sustentando su decisión en lo que la legislación sueca denomina «ajuste por corrección valorativa» (*principio de plena competencia*).

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO SUECIA VS. NOBEL BIOCARE, 7 DE JUNIO DE 2016 (2ª PARTE)

- La cuestión planteada ante el órgano jurisdiccional sueco radicaba en si podía practicarse un ajuste por corrección valorativa cuando se sustituye un contrato con unas determinadas condiciones por otro acuerdo con peores condiciones.
- El Tribunal declaró que uno de los requisitos previos para practicar un ajuste es que los beneficios empresariales se hayan visto minorados como resultado de unas condiciones pactadas distintas de las que habrían acordado entidades independientes. Por lo tanto, cabe valorar qué efecto tienen tales ingresos, y no ya cómo se ven afectadas partidas concretas de ingresos o gastos.
- A juicio del Tribunal, la auditoría no sólo debía analizar el cambio introducido en el tipo de interés aplicado en el contrato de 2008, sino también todas las condiciones acordadas por las partes interesadas. Especialmente relevante y digno de mención fue el hecho de que la empresa aceptase un tipo de interés más alto sin compensación, principalmente porque el contrato de 2003 no contenía obligación alguna de esta índole para la empresa.
- El Tribunal consideró que una entidad independiente no habría actuado de esa forma.
- Por último, el Tribunal determinó que podía practicarse el ajuste por corrección valorativa en el caso de sustituirse un contrato con unas determinadas condiciones por otro acuerdo con peores condiciones. Dicha interpretación del ajuste por corrección valorativa se consideró compatible con las Directrices OCDE sobre la materia.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO *POLONIA VS. SOCIEDAD X*, 4 DE AGOSTO DE 2016

- Un grupo creó una cuenta centralizada cuyos fondos, pertenecientes a los intervinientes, se transferían a una cuenta consolidada (*cuenta centralizada*) y viceversa.
- La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo polaco llegó a la conclusión de que todo acuerdo en virtud del que el prestamista esté obligado a transmitir la titularidad de un determinado volumen de fondos al prestatario y éste, a su vez, esté obligado a devolver dicho importe y abonar los intereses devengados, aun cuando las obligaciones de las partes que suscriben el acuerdo sean implícitas, constituye un contrato de préstamo.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO *ESTADOS UNIDOS VS. EXELON CORP.*, 19 DE SEPTIEMBRE DE 2016

- Este caso se centra en una operación de venta en firme con arrendamiento posterior del mismo bien calificado como un contrato de préstamo por la AT estadounidense por remisión al «principio de prevalencia del fondo sobre la forma».
- El Tribunal Fiscal Federal estadounidense dio la razón a la AT.
- Asimismo, el Tribunal afirmó que ninguna de las transacciones objeto de análisis superaba el *test de prevalencia del fondo sobre la forma* en la medida en que el recurrente no había adquirido los derechos y obligaciones inherentes a la condición de titular de los activos involucrados en las operaciones examinadas.
- El Tribunal concluyó que las operaciones analizadas presentaban más similitudes con los préstamos, habida cuenta de que el retorno de la inversión se había pactado con anterioridad al momento en que el recurrente realizó las operaciones en cuestión.
- En consecuencia, el recurrente intercambió las plantas generadoras de electricidad por una participación en instrumentos financieros.
- Dicho intercambio no reunía el «requisito de similitud» previsto en el Código y reglamentos aplicables.
- Por lo tanto, el recurrente debía reconocer el beneficio obtenido con la venta de las plantas generadoras de electricidad.



ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: *CASO NORUEGA VS. CONOCOPHILLIPS*, 5 DE OCTUBRE DE 2016 (1ª PARTE)

- Este caso versaba sobre la atribución de beneficios en el marco de un acuerdo de centralización de tesorería multdivisa.
- El Tribunal sostuvo que la cuestión o pregunta determinante era si la atribución de beneficios se había efectuado en condiciones de plena competencia.
- El Tribunal rechazó la alegación según la que los beneficios obtenidos debían atribuirse a la sociedad matriz. Las demás circunstancias relativas a la operación realmente efectuada debían tenerse en consideración al fijar el precio de la operación.
- Para lograr un precio de mercado, la comparación debía tener debidamente en cuenta todas las características de la operación vinculada, salvo la vinculación entre las partes.
- Mientras el caso estaba siendo juzgado por el Tribunal Supremo noruego, la Dirección General de Tributos decidió introducir una nueva modificación en el Impuesto sobre Hidrocarburos que afectaba, asimismo, a la liquidación del impuesto para el año 2002.
- Dicha modificación, que encerraba una finalidad antiabuso de por sí, redundaba en beneficio de la empresa.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: *CASO NORUEGA VS. CONOCOPHILLIPS*, 5 DE OCTUBRE DE 2016 (2ª PARTE)

- En 2009, a raíz de la sentencia del Tribunal Supremo, se introdujo una nueva modificación que sustituyó la anteriormente adoptada con una finalidad antiabuso durante tres años.
- El Tribunal Supremo noruego concluyó que la AT podía, en 2009, modificar también la liquidación tributaria relativa a 2002, pese a no haber tenido en cuenta el Tribunal Supremo dicha liquidación en 2008.
- El Tribunal afirmó que, en el supuesto de que la AT hubiera dado la misma respuesta a un problema de calificación o atribución en una determinada operación durante varios ejercicios, y de existir una sentencia firme y ejecutoria referente a uno de los ejercicios, dicha resolución confería a la AT el derecho a y la obligación de tener en cuenta, asimismo, las liquidaciones tributarias relativas a los restantes ejercicios.
- En este caso concreto, la modificación referente al ejercicio 2002 dimanó de la sentencia del Tribunal Supremo noruego concerniente a los dos ejercicios anteriores, por lo que la AT estaba facultada para valorar y determinar la liquidación correspondiente al ejercicio en curso.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: *CASO PAÍSES BAJOS VS. SOCIEDAD X*, 14 DE OCTUBRE DE 2016 (1ª PARTE)

- La empresa A adquirió la actividad (activos y pasivos) de otra empresa a través de la sociedad Acquisition B.V.
- En 2008, la empresa A concedió un préstamo por importe de 300 000 euros a la sociedad Acquisition B.V. que, tras fracasar en el desarrollo de su actividad empresarial, se declaró en quiebra en 2011. La empresa A consignó una pérdida por amortización del préstamo en su declaración del Impuesto sobre Sociedades.
- La AT neerlandesa señaló que se trataba de un préstamo con un riesgo extremo de impago, de ahí que no aceptase la pérdida declarada.
- Según la jurisprudencia neerlandesa, la principal característica de un préstamo con un riesgo extremo de impago reside en la imposibilidad de hallar un tipo de interés de mercado en cuanto el accionista concede el préstamo en circunstancias tales que resultan manifiestas, ya desde un primer momento, la imposibilidad de devolverlo y la falta de interés comercial para conceder el préstamo por parte del accionista, salvo en su condición de tal.
- El Tribunal de Apelación de Arnhem-Leeuwarden discrepó con la interpretación de la AT neerlandesa.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: *CASO PAÍSES BAJOS VS. SOCIEDAD X*, 14 DE OCTUBRE DE 2016 (2ª PARTE)

- El Tribunal Supremo señaló que concurre una «circunstancia especial» entre un acreedor y un deudor siempre que exista un vínculo o relación de negocios.
- Un vínculo o relación de negocios lo suficientemente importante o con la suficiente envergadura como para que el acreedor conceda un préstamo en las mismas condiciones y circunstancias y que le lleve a aceptar el consiguiente riesgo de impago, aun cuando no exista vinculación empresarial.
- El Tribunal Supremo argumentó que el Tribunal de Apelación no había esgrimido razones suficientes para justificar la no existencia de una «circunstancia especial» en este caso.
- Otro tema esencial en este caso aludía al hecho de que el deudor del préstamo no era una filial de la empresa A, sino una empresa asociada (con una participación del 80%).
- A este respecto, el Tribunal Supremo expuso claramente que no era posible la deducción «paralela» de una pérdida por deterioro relativa a un préstamo con un riesgo extremo de impago.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO NORUEGA VS. IKEA HANDEL EJENDOM, 18 DE OCTUBRE DE 2016

- En 2007, IKEA reorganizó su cartera de propiedades en Noruega para segregarlas de la matriz noruega y reagruparlas en sociedades nuevas e independientes.
- Las acciones de estas empresas se depositaron en una sociedad inmobiliaria de nueva creación cuyas acciones se vendieron, a su vez, a la sociedad matriz, que pasó a ser propietaria indirecta de las referidas propiedades.
- La última adquisición se financió mediante un préstamo intragrupo.
- Atendiendo a la norma antiabuso incorporada en la legislación fiscal noruega, el Tribunal Supremo llegó a la conclusión de que no podía permitirse a la sociedad matriz deducirse los intereses devengados por el préstamo intragrupo por considerarse que el principal objetivo de la reorganización era ahorrar impuestos.
- En este caso, no se aplicó la norma antiabuso a la que alude el artículo 13.1 de la *Ley del Impuesto sobre Sociedades*.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO SUIZA VS. SOCIEDAD Y, 7 DE DICIEMBRE DE 2016 (1ª PARTE)

- Este caso se basaba en la distinción entre cuentas por cobrar centralizadas y préstamos a largo plazo.
- La empresa suiza en cuestión pertenecía a la multinacional Grupo A, de la que también formaba parte la empresa F Ltd., responsable de los recursos financieros a nivel mundial y de la gestión centralizada de la tesorería del Grupo A.
- En 2008, la empresa suiza formalizó un contrato de depósito a corto plazo del excedente de liquidez y de préstamo a corto plazo (*centralización de tesorería*) con F Ltd. Las cláusulas contractuales establecían que, si el saldo estaba a favor de la empresa suiza, se abonarían las cuentas por cobrar más los intereses devengados calculados en base al LIBID (tipo de interés demandado del mercado interbancario de Londres) a un mes menos 6,25 puntos básicos, aunque como mínimo el 0,05%.
- La AT federal suiza argumentó que una parte de las cuentas por cobrar centralizadas debía equipararse y recibir el tratamiento de préstamo a largo plazo a un tipo de interés más alto. El préstamo a largo plazo se constituyó atendiendo al saldo mínimo de las cuentas por cobrar centralizadas en cada ejercicio económico.
- Para fijar el tipo de interés del préstamo a largo plazo se tuvieron en cuenta los índices de referencia suizos con el estatus de «puerto seguro» de acuerdo con las circulares anuales publicadas por la AT federal suiza.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO SUIZA VS. SOCIEDAD Y, 7 DE DICIEMBRE DE 2016 (2ª PARTE)

- La Corte Federal de Apelación suiza confirmó, en su mayor parte, la decisión de la AT federal suiza.
- No obstante, redujo el tipo de interés aplicable durante el año natural 2011 del 2,25% al 2,00%.
- La Corte Federal de Apelación suiza manifestó que la AT se había apartado injustificadamente del método arraigado que había aplicado durante años a la hora de determinar el tipo de interés con el *estatus de puerto seguro* para 2011, por lo que el tipo del 2,25% mencionado en la circular resultaba demasiado alto.
- La empresa suiza interpuso recurso ante el Tribunal Federal Administrativo suizo, órgano de la jurisdicción contencioso-administrativa.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO SUIZA VS. SOCIEDAD Y, 7 DE DICIEMBRE DE 2016 (3ª PARTE)

- Según el Tribunal Federal Administrativo suizo, tras una evaluación global de las circunstancias del caso, el volumen de activos invertidos en la cuenta centralizada no se ajustaba al principio de plena competencia.
- En este sentido, era correcto calificar una parte de las cuentas por cobrar centralizadas como un préstamo a medio o largo plazo.
- Por lo que respecta al importe del préstamo a largo plazo, en opinión del Tribunal Federal Administrativo suizo, el saldo promedio de las cuentas por cobrar centralizadas al inicio y al cierre del ejercicio fiscal podía tomarse como punto de partida, por lo que se replanteó esta misma cuestión a la AT suiza.
- En lo concerniente al tipo de interés aplicable al préstamo a largo plazo, el Tribunal Federal Administrativo suizo señaló que la AT no puede acudir en todos los casos a los índices de referencia suizos con el estatus de «puerto seguro».
- El Tribunal concluyó que los tipos de interés ofertados por F Ltd. para los préstamos intragrupo a largo plazo respetaban el principio de plena competencia.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO VENEZUELA VS. SODEXHO, 15 DE DICIEMBRE DE 2016

- Sodexho Venezuela interpuso recurso contra el ajuste practicado con arreglo a la normativa venezolana en materia de precios de transferencia.
- La AT venezolana consideró que el tipo de interés aplicado por Sodexho a un préstamo concedido a una entidad vinculada con sede fuera del país no se ajustaba al principio de plena competencia.
- La AT señaló que, al aplicar el *método del precio libre comparable* y comparar la operación vinculada con una operación no vinculada, Sodexho Pass Venezuela debería haber utilizado un tipo de interés activo como, por ejemplo, el tipo preferente.
- El Tribunal Fiscal dictaminó que Sodexho había aplicado correctamente el *método del precio libre comparable*, por lo que anuló el ajuste de precios de transferencia practicado.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO ESPAÑA VS. MCDONALD'S, 2 DE MARZO DE 2017

- Este caso giraba en torno a los ajustes practicados sobre una serie de préstamos concedidos por GOLDEN ARCHES OF SPAIN SA (GAOS) a Restaurantes McDonald's S.A. (RMSA) a lo largo del período comprendido entre 2000 y 2004, por importes que oscilaban entre los 10 000 y los 86 650 millones de euros, a un tipo de interés de entre el 3,450% y el 6,020%.
- En lo concerniente a GAOS, la AT española sostuvo: «no tiene estructura ni medios que le permitan conceder el préstamo y llevar un seguimiento del cumplimiento de las condiciones del mismo [...] no tiene fondos propios para prestar, los recibe de otras empresas del grupo».
- De hecho, la AT hizo referencia a un préstamo recibido por GAOS de la matriz a un tipo del 0%, que canceló anticipadamente para recibir otro con un interés del 3,3%.
- La AT española afirmó: «nadie, en condiciones normales de mercado, cancela un préstamo para constituir otro en condiciones claramente peores».
- El Tribunal Supremo español concluyó que las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia no formaban parte del ordenamiento jurídico español y que las innovaciones introducidas por la *Ley del Impuesto sobre Sociedades* de 2006 no resultaban aplicables a los ejercicios precedentes al 2006.



ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO AUSTRALIA VS. CHEVRON, 21 DE ABRIL DE 2017

- La causa que nos ocupa giraba en torno a un acuerdo de financiación transfronterizo utilizado por Chevron Australia para reducir sus impuestos (sistema de «capitalización rotatoria» o «fondos rotatorios»).
- Chevron Australia había constituido en Estados Unidos la sociedad Chevron Texaco Funding Corporation que, a su vez, pidió un préstamo en dólares estadounidenses a un tipo de interés del 1,2% y, posteriormente, concedió un préstamo en dólares australianos a un tipo del 8,9% a la matriz australiana.
- Ese préstamo conllevó un aumento de los costes de Chevron Australia y una reducción de los beneficios sometidos a gravamen. Los pagos en concepto de intereses, que no tributaban en Estados Unidos, volvieron a Australia como dividendos libres de impuestos.
- La empresa estadounidense no era más que una sociedad interpuesta creada con el único fin de captar fondos en el mercado secundario de pagarés de empresa y de prestar posteriormente esos fondos a la empresa australiana.
- El Tribunal Federal australiano falló a favor de la AT australiana y Chevron interpuso recurso contra la resolución judicial.
- En abril de 2017, el Tribunal Federal desestimó el recurso interpuesto por Chevron.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO NORUEGA VS. HESS NORUEGA, 30 DE MAYO DE 2017

- En este caso, una filial noruega del grupo internacional Hess Oil refinanció un préstamo intragrupo en dólares estadounidenses dos años antes de la fecha de vencimiento del préstamo. El nuevo préstamo estaba expresado en coronas noruegas y llevaba aparejado un tipo de interés significativamente más alto.
- La AT noruega minoró los pagos en concepto de intereses de la filial noruega con arreglo al artículo 13.1 de la *Ley del Impuesto sobre Sociedades* para los ejercicios 2009 a 2011, aumentando así las rentas sometidas a gravamen para los ejercicios en cuestión en un total de 262 millones de coronas noruegas.
- El Tribunal de Apelación noruego estimó en su mayor parte las pretensiones y alegaciones de la AT noruega.
- Habida cuenta de las circunstancias del caso, no bastaban el riesgo de refinanciación ni el riesgo de tipo de cambio aducidos para justificar que la decisión de la filial de suscribir un nuevo contrato de préstamo dos años antes de la fecha de vencimiento del préstamo inicial en dólares estadounidenses era comercialmente razonable.
- A la hora de aplicar el principio de plena competencia, el riesgo de refinanciación de la empresa debía sustentarse en la situación real de la compañía noruega en su condición de filial del grupo Hess Oil.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO NORUEGA VS. EXXONMOBIL NORUEGA, 22 DE ENERO DE 2018 (1ª PARTE)

- La AT noruega emitió una liquidación para los ejercicios 2009, 2010 y 2011 en lo concerniente a los intereses devengados por un préstamo suscrito entre Exxonmobil Production Norway Inc. (EPNI), la prestamista, y Exxon Mobile Delaware Holdings Inc. (EMDHI), la prestataria.
- Tanto EPNI como EMDHI eran filiales del Grupo Exxon, cuya matriz tiene su sede en Estados Unidos.
- El contrato de préstamo entre EPNI y EMDHI se firmó en 2009 y llevaba asociada una línea de crédito de 20 000 millones de coronas noruegas, tenía como fecha de vencimiento el año 2019 y estaba sujeto a NIBOR (tipo de interés de oferta en el mercado interbancario de Nicosia) a tres meses más un margen de 30 puntos básicos.
- Dicho contrato de préstamo contenía, asimismo, cláusulas sobre la regulación trimestral de los tipos de interés y una cláusula de ajuste de los tipos que permitía a la prestamista ajustar el tipo de interés ante posibles cambios en la solvencia (situación crediticia) de la prestataria.
- En este caso, el objeto del procedimiento radicaba en el margen de 30 puntos básicos y en la pertinencia de la *cláusula de ajuste*, también conocida como *cláusula de revisión*.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO NORUEGA VS. EXXONMOBIL NORUEGA, 22 DE ENERO DE 2018 (2ª PARTE)

- La AT y el TEA competentes determinaron que el tipo de interés pactado no respetaba las condiciones de mercado, por lo que se practicó un ajuste y se aumentó la base imponible de los tres ejercicios antes reseñados en un total de 95 525 000 coronas noruegas.
- EPNI interpuso recurso ante el Tribunal de Distrito de Oslo.
- En 2016, el Tribunal de Distrito dictó sentencia a favor de la AT.
- Posteriormente, EPNI interpuso recurso ante el Tribunal de Apelación noruego.
- Por su parte, el Tribunal de Apelación llegó a la conclusión de que los pagos en concepto de intereses no se habían efectuado en condiciones de plena competencia y desestimó el recurso.
- La sentencia se remitía a la resolución de 2007 del Tribunal Supremo noruego en el caso *Statoil Angola*.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO NORUEGA VS. STATOIL ANGOLA, 26 DE JUNIO DE 2007 (POR REMISIÓN A LA SENTENCIA)

- Statoil Angola recibió dos préstamos intragrupo: uno de su matriz noruega, Statoil Noruega ASA (Statoil ASA), y otro de una filial belga, Statoil Bélgica (SCC).
- Statoil Angola apenas tenía capacidad financiera pedir prestado un importe equivalente al préstamo de SCC, lo que explica que no se abonaran intereses por el préstamo de Statoil ASA.
- La AT noruega dividió la capacidad de endeudamiento de Statoil Angola entre los dos préstamos e imputó el desembolso de los intereses devengados por una parte del préstamo de Statoil ASA a la liquidación correspondiente a los ejercicios 2000 y 2001.
- El Tribunal Supremo noruego concluyó, por mayoría de 3 votos frente a 2, que la asignación por Statoil de la entera capacidad de endeudamiento de Statoil Angola como beneficiaria del préstamo recibido de la filial belga obedecía a criterios comerciales y respetaba el principio de plena competencia.
- El Tribunal Supremo consideró, por mayoría, que, a diferencia de SCC, Statoil ASA poseía el 100% del capital de Statoil Angola, por lo que la falta de ingresos en concepto de intereses quedaría compensada con un incremento del valor de su participación en el capital de Statoil Angola.

ACUERDOS DE FINANCIACIÓN: CASO *INDIA VS. VODAFONE INDIA SERVICES*, 24 DE ENERO DE 2018

- En el caso *Vodafone India* de 2018, se valoraba si la rescisión de los derechos de opción de compra en virtud de un acuerdo podía tener la consideración de «operación internacional asimilada» con arreglo a la normativa tributaria interna india.
- Vodafone India Services era titular de una opción de compra de acciones de SMMS Investment Pvt. Ltd., que poseía más del 5% del capital social de Vodafone India a través de un entramado societario.
- En virtud del mencionado acuerdo, si Vodafone India Services rescindía su derecho a adquirir las acciones, estaba obligada a pagar una importante cantidad de dinero. En lugar de ejercer la opción de compra y adquirir las valiosas acciones a un precio muy bajo, Vodafone India Services rescindió la opción de compra y abonó el importe correspondiente.
- La AT sostuvo que Vodafone India Services debía haber percibido una cuantiosa contraprestación por no haber ejercido el derecho de opción de compra.
- Vodafone India Services alegó que la rescisión de una opción de compra no constituía una operación, llegando a añadir que no se trataba de una operación internacional, sino de una operación entre empresas nacionales.
- El Tribunal se pronunció a favor de la AT india al considerar que se trataba de una operación internacional y dictaminó que el valor de la contraprestación debía establecerse atendiendo al precio de las acciones posteriormente vendidas en el mercado.



INTANGIBLES & REGALÍAS

INTANGIBLES: *CASO PAÍSES BAJOS VS. SOCIEDAD X*, 4 DE MAYO DE 2007

- Este caso giraba en torno a una operación de venta y concesión de licencia de activos de PI.
- En un principio, A BV desarrollaba, fabricaba y comercializaba calzado deportivo, firmando posteriormente con B BV, concretamente en enero de 1994, un contrato de venta y concesión de la licencia para la marca B mediante el que se cedía dicha marca a B BV, siendo además la marca B marca registrada de la entidad B BV.
- En julio de 1994, B BV se trasladó a las Antillas Neerlandesas.
- En 1999, el canon por el uso de la marca aumentó de 2 a 2,5 florines por par de zapatillas, lo que se traducía en pagos anuales en concepto de cánones por valor de 300 000 florines de A BV a B BV.
- El Tribunal anuló las deducciones fiscales por el pago de cánones.
- No se demostró que los pagos efectuados respetasen el principio de plena competencia.
- B BV no tenía personal a su cargo encargado de gestionar las marcas.
- Las operaciones realizadas no respondían a criterios comerciales, sino que tan sólo obedecían a una estrategia fiscal.
- Por consiguiente, no se tuvo en cuenta el contrato de venta y concesión de licencia en cuestión a efectos fiscales.



INTANGIBLES: CASO ESTADOS UNIDOS VS. VERITAS SOFTWARE, 10 DE DICIEMBRE DE 2009 (1ª PARTE)

- Veritas US cedió todos sus contratos de ventas en vigor a nivel europeo a Veritas Irlanda. Del mismo modo, se concedió a Veritas Irlanda el derecho de utilización de los activos intangibles que constituían el objeto de los referidos contratos, así como de las marcas registradas, nombres comerciales y marcas de servicio de Veritas US en Europa, Oriente Medio, África, Asia-Pacífico y Japón.
- A cambio, Veritas Irlanda aceptó pagar cánones a Veritas US en contraprestación por los derechos concedidos. El pago de cánones consistía en el reembolso de una cantidad fija junto con el cobro de cánones periódicos sujetos a revisión con el fin de ajustarse al tipo de mercado. Posteriormente, Veritas Irlanda comenzó a tomar parte en el desarrollo, fabricación y venta de los productos Veritas no sólo en los mercados de Europa, Oriente Medio y África, sino también en los de la región Asia-Pacífico y Japón. Estas mejoras, unidas a la implantación de un nuevo sistema y estructuras de gestión, hicieron posible que los ingresos anuales de Veritas en 2004 fueran cinco veces superiores a los registrados en 1999.
- El Inspector de la AT estadounidense (*Internal Revenue Service*) aplicó el conocido como «método de rentas» para calcular el precio de entrada (en el caso de los intangibles preexistentes que las partes iban a utilizar para el futuro desarrollo tecnológico en el marco del correspondiente acuerdo de reparto de costes). Estos cálculos se basaban en la premisa de que la cesión de intangibles preexistentes por parte de Veritas US era «similar a una operación de venta», y como tal debía valorarse.



INTANGIBLES: CASO ESTADOS UNIDOS VS. VERITAS SOFTWARE, 10 DE DICIEMBRE DE 2009 (2ª PARTE)

- Para determinar el valor de la transferencia, el Inspector de la AT estadounidense agregó los activos intangibles dando, en la práctica, a la transferencia el tratamiento de operación de venta de las actividades de Veritas US, y no ya como la venta de cada activo intangible por separado. En opinión del Inspector de la AT estadounidense, era necesario agregar los intangibles debido a que dicho conjunto de activos (paquete de intangibles) producía sinergias y, como resultado, el valor del paquete de intangibles era superior al de cada uno de los intangibles por separado.
- El Tribunal rechazó el método aplicado por el Inspector de la AT partiendo de las consideraciones siguientes, según las que la AT estadounidense:
 1. No había establecido diferencia alguna entre el valor de los intangibles desarrollados con posterioridad y el de los intangibles preexistentes, incluyendo así más intangibles de lo necesario a efectos de determinar el precio de entrada;
 2. había incluido intangibles tales como el acceso a los departamentos de comercialización y recursos humanos de Veritas US, que no se encuentran entre los intangibles comprendidos en la normativa estadounidense sobre precios de transferencia, y
 3. le había atribuido incorrectamente una vida útil permanente a los intangibles transferidos, cuya vida útil era de cuatro años.



INTANGIBLES: *CASO INDIA VS. MARUTI SUZUKI INDIA LTD.*, 1 DE JULIO DE 2010

- Maruti Suzuki India, dedicada a la fabricación y venta de coches y piezas de repuesto, había firmado un contrato de licencia con la matriz del grupo relativo a la utilización de información y marcas protegidas por licencia para la fabricación y venta de los productos, de ahí que Maruti Suzuki efectuase pagos en concepto de cánones a la matriz por el uso de la marca registrada y la tecnología necesaria.
- La AT india practicó un ajuste que dio lugar a la anulación del canon satisfecho por el uso de la marca y a la orden de devolución con recargo por actividades publicitarias, de comercialización y promocionales no rutinarias de la marca.
- El Tribunal Superior dio traslado del caso a la AT efectuando las siguientes consideraciones:
 1. En caso de existir un acuerdo entre la matriz del grupo y el contribuyente que obligue a este último a utilizar la marca de titularidad de la matriz del grupo, dicho acuerdo debe ir acompañado bien del pago correspondiente por parte de la matriz del grupo, bien de una bonificación para el contribuyente.
 2. Deberá efectuarse el pago correspondiente teniendo debidamente en cuenta las ventajas que se derivan para la matriz del grupo en forma de intangibles de comercialización obtenidos a raíz del uso preceptivo de la marca comercial.
 3. Sin embargo, si el acuerdo entre la matriz del grupo y Maruti Suzuki relativo al uso de la marca es discrecional, no deberá efectuarse pago alguno a la entidad extranjera.

INTANGIBLES: CASO ITALIA VS. COMPUTER ASSOCIATES S.P.A., 27 DE FEBRERO DE 2013

- Este caso guardaba relación con el pago de cánones efectuado por una empresa italiana a una entidad vinculada estadounidense.
- La AT italiana había impugnado el canon intragrupo abonado (7%) pese a la presentación, por parte del contribuyente, de un análisis económico que justificaba el pago de un canon más elevado.
- El Tribunal Supremo italiano estimó las alegaciones de la AT y se pronunció a su favor.

INTANGIBLES: CASO CANADÁ VS. SKECHERS USA, 2 DE MARZO DE 2015

- Skechers Canadá, una filial de Skechers USA, se dedicaba a comprar calzado a su matriz para luego venderlo en Canadá a un precio equivalente al que paga Skechers US a sus fabricantes más los gastos de envío de la mercancía a los Estados Unidos y de almacenamiento, obteniendo un beneficio que obedecía a las condiciones normales de mercado.
- Skechers Canadá realizó también pagos a Skechers US en cumplimiento de un acuerdo de reparto de costes (ARC) para compensar económicamente a la matriz por las actividades de desarrollo y mantenimiento de la marca Skechers, así como por las de diseño y venta de calzado.
- El Tribunal dictaminó que los pagos realizados en virtud del referido ARC y conexos a las actividades de diseño, investigación y desarrollo (I+D) «obedecían» a la mercancía vendida para su exportación a Canadá y, por lo tanto, formaban parte del «precio pagado o pagadero» por dicha mercancía a efectos aduaneros.
- En consecuencia, Skechers Canadá debía añadir los importes de los pagos efectuados a Skechers USA al valor en aduana del calzado importado que le suministraba su matriz.



INTANGIBLES: CASO ALEMANIA VS. SOCIEDAD X, 21 DE ENERO DE 2016

- El Tribunal Federal de Hacienda alemán señaló que no podía interpretarse que una sociedad matriz hubiera obtenido ingresos por el hecho de permitir que su filial polaca se diese de alta localmente con el nombre del grupo.
- Una empresa alemana, dedicada al campo de la tecnología patentada asociado a su propio nombre, «B», permitió a sus filiales polacas darse de alta con ese mismo nombre, «B Sp.z.o.o.» a cambio de la retribución correspondiente por el uso de la tecnología necesaria, aunque no autorizó a dichas filiales a utilizar su logotipo, sino que les dejó la elección de diseñar el suyo propio.
- La AT sostenía que el nombre del grupo era un activo intangible valioso, por lo que solicitó una regularización de ingresos que reflejase su utilización por parte de las filiales extranjeras.
- No obstante, el Tribunal Federal de Hacienda vino a corroborar sus decisiones jurisprudenciales anteriores al considerar que el mero uso del nombre del grupo con motivo de la inscripción en el Registro Mercantil de una filial, incluido el derecho a operar con esa denominación comercial, no genera el derecho a percibir un canon por parte de la matriz.
- Este derecho surge únicamente en el marco de otros derechos accesorios como puede ser, por ejemplo, el uso de un logotipo o de una tecnología concretos, en cuyo caso, el beneficio derivado de la utilización de intangibles ha de interpretarse como un conjunto de beneficios. Sin embargo, esto no es lo que ocurrió en el caso que nos ocupa, puesto que no se había conferido el derecho a utilizar el logotipo y el derecho a utilizar la tecnología se había facturado aparte.



INTANGIBLES: CASO ESTADOS UNIDOS VS. MEDTRONIC, 9 DE JUNIO DE 2016

- La AT estadounidense (*Internal Revenue Service*) alegó que Medtronic Inc. no había calculado correctamente el valor de los secretos comerciales y de otros intangibles de titularidad de Medtronic Inc. y utilizados por la filial manufacturera puertorriqueña de Medtronic en 2005 y 2006 al determinar los pagos de cánones que debía efectuar la filial.
- En 2016, el Tribunal Fiscal Federal estadounidense se pronunció a favor de Medtronic, confirmando la aplicación del *método del precio libre comparable* para calcular y determinar tales pagos.
- El Tribunal Fiscal Federal constató, asimismo, la necesidad de practicar ajustes a la valoración establecida con el *método del precio libre comparable*, entre ellos ajustes adicionales que Medtronic Inc. no había aplicado inicialmente en relación con los conocimientos técnicos (*know-how*), beneficio potencial y gama de productos.
- En 2017, la AT estadounidense interpuso recurso contra la resolución del Tribunal Fiscal Federal.

INTANGIBLES: CASO *DINAMARCA VS. SOCIEDAD X*, 13 DE MARZO DE 2017

- En este caso, la AT danesa giró una liquidación provisional por carecer de documentación suficiente en materia de precios de transferencia. Al comparar el resultado operativo de la empresa con el de las entidades independientes presentes en una base de datos, se incluyó la amortización acumulada del fondo de comercio en dicha liquidación.
- El Tribunal Especializado de Procesamiento y Revisión danés dictaminó que, con arreglo a la legislación fiscal danesa, la AT no estaba facultada para emitir una liquidación provisional cuando la documentación relativa a los precios de transferencia proporcionase elementos suficientes para determinar si los precios y condiciones en cuestión se ajustaban al principio de plena competencia.
- A juicio del Tribunal Especializado de Procesamiento y Revisión danés, no debía incluirse la amortización acumulada del fondo de comercio al comparar el resultado operativo de la empresa con el de las entidades independientes presentes en una base de datos, de ahí que la liquidación se viera reducida a 0 coronas danesas.
- La AT danesa interpuso recurso ante el Tribunal Supremo.

INTANGIBLES: *CASO ESTADOS UNIDOS VS. AMAZON*, 23 DE MARZO DE 2017 (1ª PARTE)

- En 2005, Amazon US firmó un acuerdo de reparto de costes (ARC) con su filial luxemburguesa, Amazon Lux.
- En virtud del ARC suscrito, Amazon US cedía a Amazon Lux el derecho a utilizar ciertos activos intangibles preexistentes en Europa, entre ellos los intangibles necesarios para gestionar el sitio web europeo de Amazon.
- Dicho ARC obligaba a Amazon Lux a realizar un pago inicial como precio de entrada en favor de Amazon US en contraprestación del valor de los activos intangibles que iban a transferirse a Amazon Lux.
- Amazon US recibió de Amazon Lux la suma de 254,5 millones de dólares estadounidenses como retribución por la transferencia de intangibles preexistentes.
- Al aplicar el *método del flujo de caja descontado* (FCD) a los flujos de caja esperados de la filial europea, la AT estadounidense (*Internal Revenue Service*) determinó que el precio de entrada ascendía a 3 500 millones de dólares estadounidenses.

INTANGIBLES: CASO *ESTADOS UNIDOS VS. AMAZON*, 23 DE MARZO DE 2017 (2ª PARTE)

- La normativa estadounidense sobre ARC vigente en 2005 y 2006 delimitaba los tipos de intangibles y añadía cinco categorías enumeradas de activos, cada una de ellas con un «valor sustancial independiente de los servicios del sujeto de que se trate», entre las que se incluían patentes, invenciones, derechos de autor, conocimientos técnicos (*know-how*), marcas registradas, nombres comerciales y otros 20 intangibles específicos.
- La definición del término «intangibles» contemplada en la antigua normativa sobre ARC no incluía el valor del personal en activo, el valor de la empresa en marcha, el fondo de comercio, el potencial de crecimiento, los recursos corporativos o las oportunidades de negocio.
- En 2011, se adoptó la nueva normativa sobre ARC en Estados Unidos, que contempla el concepto de «activos intangibles preexistentes aportados al acuerdo» y no limita el tipo de intangibles por los que debe pagarse una contraprestación en virtud de un acuerdo de reparto de costes.
- No obstante, no se aplicó la nueva normativa estadounidense sobre ARC en el *caso Amazon* y el Tribunal Fiscal Federal estadounidense acabó pronunciándose a favor de Amazon.

INTANGIBLES: CASO ISRAEL VS. GTEKO LTD. (MICROSOFT), 6 DE JUNIO DE 2017

- En noviembre de 2006, Microsoft Corp. adquirió el 100% de las acciones de Gteko Ltd. (especializada en servicios TIC y de soporte informático) por 90 millones de dólares.
- La operación de compra se efectuó con la finalidad de incorporar la tecnología de Gteko en los propios productos de Microsoft.
- Tras la adquisición de Gteko Ltd., se produjo el traspaso de empleados a la filial local de Microsoft y, unos meses más tarde, se firmó otro acuerdo por el que se transferían la propiedad intelectual/intangibles de Gteko a Microsoft.
- Con arreglo a la asignación del precio de compra, el precio de transferencia se fijó en 26 millones de dólares estadounidenses.
- La AT israelí concluyó que el precio de 26 millones de dólares aplicado a la operación en cuestión no se ajustaba al valor de mercado.
- Por otra parte, la AT israelí alegó que la operación no consistía en la sola transferencia de algunos intangibles, sino que se trataba más bien de una cesión de todos los activos propiedad de Gteko, en cuanto empresa en funcionamiento, a Microsoft Corp.
- Se determinó que el precio de mercado de la transferencia ascendía a 80 millones de dólares estadounidenses.
- El Tribunal de Distrito competente ratificó la valoración de la operación en cuestión.

INTANGIBLES: *CASO FRANCIA VS. HAVAS*, 12 DE JULIO DE 2017

- El órgano jurisprudencial competente francés consideró que, en caso de transferencia de acciones, el fondo de comercio reconocido con motivo de la adquisición de las acciones debía dejar de incluirse en el balance de la sociedad matriz.

INTANGIBLES: CASO ESTADOS UNIDOS VS. COCA-COLA, 14 DE DICIEMBRE DE 2017 (1ª PARTE)

- Coca-Cola percibe cánones de sucursales y filiales en el extranjero por el uso de fórmulas, la marca y otros derechos de propiedad intelectual.
- Hace años, Coca-Cola y la AT estadounidense (*Internal Revenue Service*) firmaron un acuerdo con relación al pago de cánones para zanjar la inspección relativa a los ejercicios comprendidos entre 1987 y 1995.
- Con arreglo al referido acuerdo, las empresas licenciatarias de Coca-Cola establecidas en otros países debían abonar a la matriz estadounidense cánones en base a la fórmula 10-50-50, en virtud de la que el 10% de los ingresos brutos obtenidos con las ventas recibían el tratamiento de compensación normal a la licenciataria en cuestión, mientras que el resto de los ingresos se repartían equitativamente entre la licenciataria de que se tratase y la matriz estadounidense, teniendo el pago percibido por la matriz estadounidense la consideración de canon.
- El mencionado acuerdo expiró en 1995. No obstante, Coca-Cola continuó utilizando el mismo modelo para determinar los precios de transferencia en los años posteriores.
- Coca-Cola y la AT mexicana habían pactado la misma fórmula, por lo que Coca-Cola siguió utilizando dicha fórmula de fijación de los precios de transferencia en México por recomendación del asesor mexicano.

INTANGIBLES: CASO *ESTADOS UNIDOS VS. COCA-COLA*, 14 DE DICIEMBRE DE 2017 (2ª PARTE)

- En 2015, la AT estadounidense practicó un ajuste relativo a las declaraciones de impuestos de los ejercicios 2007 a 2009 señalando que las empresas licenciatarias de Coca-Cola deberían haber pagado un canon más alto a la matriz estadounidense.
- Atendiendo a la consideración anterior, la AT estadounidense apuntó al hecho de que se habían consignado demasiados ingresos en las declaraciones de impuestos de Coca-Cola en México, ya que debería haberse deducido un canon más alto.
- En consecuencia, la AT estadounidense rechazó la deducción de entre 43,5 y 50 millones de dólares estadounidenses en concepto de impuestos satisfechos en el extranjero en cada uno de los tres ejercicios que, en opinión de la AT estadounidense, Coca-Cola había pagado en exceso en México al no haberse deducido el importe correcto de los pagos de cánones, no pudiéndose declarar en este caso en Estados Unidos los pagos voluntarios de impuestos como deducciones por impuestos satisfechos en el extranjero.
- El órgano jurisdiccional competente se posicionó a favor de Coca-Cola en relación con este asunto, concluyendo que se habían agotado todos los recursos posibles para minorar los impuestos mexicanos en la práctica y dictaminando que había que admitir como deducibles los impuestos satisfechos en el extranjero por Coca-Cola.

REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL

REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL: CASO NORUEGA VS. CYTEC NORUEGA, 26 DE SEPTIEMBRE DE 2007

- Este caso guarda relación con una operación de reestructuración empresarial y de transferencia de intangibles (a saber, la cartera de clientes, la tecnología, las marcas registradas y el fondo de comercio).
- Cytec Noruega, fabricante «pleno» en un principio, se transformó en fabricante por contrato (o fabricante «a precio fijo»). Asimismo, se transfirieron activos intangibles como la cartera de clientes, la tecnología, las marcas registradas y el fondo de comercio a la entidad vinculada, Cytec Países Bajos, a título gratuito.
- El Tribunal llegó a la conclusión de que Cytec Noruega AS poseía intangibles de valor sustancial previamente a la reestructuración empresarial acometida en 1999 y de que la entidad noruega tendría que haber percibido el valor de mercado a cambio de la cesión de tales derechos a la entidad vinculada neerlandesa.
- El Tribunal dictaminó que el cálculo de dicho valor de mercado realizado por parte de la AT noruega y el ajuste de ingresos practicado al alza eran correctos.
- En 2008, el Tribunal Supremo noruego desestimó en recurso interpuesto.

REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL: CASO *FRANCIA VS. ZIMMER LTD.*, 25 DE MARZO DE 2010

- La empresa francesa Zimmer SAS era distribuidor de productos por cuenta de Zimmer Limited.
- En 1995, Zimmer SAS se transformó en comisionista (o distribuidor de riesgo limitado que actuaba, al mismo tiempo, en nombre propio y por cuenta de Zimmer Ltd.).
- La AT francesa alegó que el comisionista estaba sujeto a gravamen en cuanto constituía el establecimiento permanente del comitente, ya que dicho comisionista tenía la posibilidad de obligar frente a terceros a la persona (empresario principal) por cuya cuenta actuaba.
- El órgano jurisdiccional competente dictaminó que el comisionista no podía obligar al comitente frente a terceros, de ahí que el comisionista francés no pudiese constituir el establecimiento principal del comitente o empresario principal.

REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL: CASO ESPAÑA VS. BOREX, 9 DE FEBRERO DE 2011

- Una filial española del Grupo británico Borex, dedicada a la importación, transformación y venta de materiales a terceros independientes, se transformó en fabricante por contrato.
- La filial española había firmado dos contratos distintos con la matriz británica: uno denominado de provisión de almacén y prestación de servicios, y el otro de agencia.
- Con arreglo al primer contrato, los minerales adquiridos por la matriz serían almacenados y transformados por la filial, que también prestaría otros servicios conexos, mientras que, en virtud del segundo contrato, la filial española asumiría las actividades de venta de los minerales en España, si bien, al fijar los precios y las condiciones aplicables la matriz británica, la filial se limitaría a remitir los pedidos a la matriz, que no tenía la obligación de aceptarlos. Por su parte, la filial no podía aceptar pedidos en nombre de la matriz ni percibir pagos.
- La Inspección española detalló una serie de hechos que, a su juicio, evidenciaban un continuo solapamiento de las actividades desarrolladas por la matriz y la filial. La provisión de almacén, la prestación de servicios y las actividades de venta no podían considerarse de manera independiente o separable, de ahí que se considerase que existía un establecimiento permanente en España, ya que las actividades desarrolladas no tenían un carácter preparatorio o auxiliar.
- La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo español concluyó que el artículo 5.3 del CDI España-Reino Unido (artículo 5.4 MC OCDE) no resultaba de aplicación en la medida en que las actividades de la filial no podían considerarse de manera aislada, sino como eslabones de una cadena de actividades que cerraban un ciclo mercantil en España.



REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL: CASO ESPAÑA VS. ROCHE, 12 DE ENERO DE 2012 (1ª PARTE)

- En este caso se analizaban el alcance y consecuencias de transformar a un fabricante y un distribuidor «plenos» en un fabricante por contrato (o fabricante «a precio fijo») y en un comisionista, sin producirse cambio alguno realmente en las operaciones subyacentes.
- El Tribunal Supremo español consideró a la entidad reestructurada española como la entidad fabricante que actuaba a través de un establecimiento permanente (EP) en España. Los beneficios atribuidos al EP englobaban no sólo los derivados de la actividad de fabricación, sino también los de la actividad de comercialización en nombre y por cuenta de Roche Vitamins Europe Ltd. en Suiza.
- La filial española, distribuidor «pleno» antes de la reestructuración acometida en 1999, fue hasta entonces fabricante, importadora y vendedora de productos farmacéuticos en los mercados español y portugués.
- En 1999, la filial española y la matriz helvética suscribieron dos contratos: uno de fabricación y otro de promoción. El virtud del primero, o contrato de fabricación, la filial española fabricaba los productos siguiendo las órdenes y utilizando las fórmulas, conocimientos técnicos (*know-how*), patentes y marcas de la matriz helvética, ascendiendo el precio pagado al coste total de producción más un margen de beneficio del 3,3%.



REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL: CASO ESPAÑA VS. ROCHE, 12 DE ENERO DE 2012 (2ª PARTE)

- Con arreglo al contrato de promoción (con la mediación de un agente), la filial española asumía la «representación, producción y promoción» de los productos, consistiendo la remuneración en un 2% de las ventas en España.
- Tras la firma de ambos contratos, la filial española adquirió la condición de *fabricante por contrato y comisionista*, situándose sus beneficios muy por debajo de los obtenidos antes de realizarse la operación de reestructuración empresarial.
- La Inspección española alegó que la matriz helvética actuaba en España a través de un EP, razón por la que parte de los beneficios suizos debían imputarse a la filial española.
- El Tribunal Supremo español se pronunció a favor de la Inspección y confirmó su actuación.

REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL: CASO *FRANCIA VS. SOCIÉTÈ NESTLÉ FINANCE*, 5 DE FEBRERO DE 2013

- En el caso *Nestlé Finance*, el objeto de la causa residía en la transferencia de la gestión centralizada de la tesorería a una entidad vinculada suiza.
- Dicha función, con un carácter meramente administrativo, se había llevado a cabo exclusivamente en beneficio de las entidades vinculadas a la empresa francesa en cuestión.
- Por su parte, la empresa francesa no había recibido contraprestación alguna por la transferencia de la gestión centralizada de la tesorería.
- En primer lugar, el Tribunal Administrativo francés llegó a la conclusión de que la transferencia de una función administrativa interna a una entidad extranjera llevaba necesariamente aparejado el pago de una contraprestación o precio de mercado, aun cuando dicha función afectase únicamente a la «clientela cautiva» de otras empresas asociadas.
- Se interpuso recurso contra la presente decisión, que fue posteriormente revocada por una resolución del Tribunal Administrativo de Apelación francés.

REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL: CASO *DINAMARCA VS. SOCIEDAD X*, 8 DE OCTUBRE DE 2015

- Una empresa productora danesa rescindió el contrato de licencia y distribución de 10 años de duración que había suscrito con una empresa distribuidora del grupo un año antes de su vencimiento.
- El contrato de distribución fue transferido a otra empresa del grupo, comprometiéndose la nueva empresa distribuidora, en su condición de causahabiente, a pagar una «comisión de cancelación» a la anterior empresa distribuidora.
- Sin embargo, el pago de la *comisión de cancelación* lo efectuó la empresa productora danesa, que procedió a amortizar el importe del coste reseñado en la correspondiente declaración de impuestos.
- La empresa danesa adujo como motivación que se trataba de un supuesto de precios de transferencia y alegó que la AT podía ajustar los precios y las condiciones convenidos en el contrato de referencia únicamente en caso de cumplirse los requisitos necesarios para efectuar una corrección valorativa de los precios de transferencia.
- El Tribunal Supremo danés consideró que no existía un vínculo suficiente entre el pago de la *comisión de cancelación* y la obtención de ingresos por parte de la empresa danesa como para considerar dicho gasto fiscalmente deducible.
- En consecuencia, la recurrente no tenía derecho a la amortización fiscal de dicho gasto.
- El Tribunal Supremo danés se pronunció a favor de la AT danesa.

REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL: CASO ESPAÑA VS. DELL, 20 DE JUNIO DE 2016 (1ª PARTE)

- Dell España pertenece al Grupo multinacional Dell, dedicado a la fabricación y a la venta de ordenadores. Dell Irlanda, distribuidor en la mayoría de los países europeos, ha designado a varias entidades vinculadas para que actúen como comisionistas en distintos países. A su vez, Dell España y Dell Francia integran esa red de agentes comisionistas.
- El Grupo Dell funcionaba con un modelo de negocio de venta directa, pudiendo realizarse los pedidos en línea a través de un portal o de una línea de atención telefónica.
- Dell España actuaba como distribuidor «pleno».
- Tras acometer la reestructuración, Dell España atiende y presta servicio a los grandes clientes del grupo en virtud de un contrato de comisión suscrito con Dell Irlanda. En muchos casos, tales clientes precisan de servicios especializados y son atendidos por el personal de atención al cliente de Dell España. Dell Francia se ocupa de las ventas a clientes particulares en España, gestionando los pedidos a través de una línea de atención telefónica y de un portal web.
- El Tribunal Supremo concluyó que las actividades de Dell España constituían un establecimiento permanente (EP) de Dell Irlanda por concurrir las cláusulas de «agente dependiente» y «lugar fijo de negocios» del CDI España-Irlanda.
- El Tribunal Supremo consideró, asimismo, que no podía considerarse agente independiente a Dell España debido a que actuaba exclusivamente en nombre y por cuenta de Dell Irlanda, estaba sometida al control de esta última y seguía sus instrucciones.

REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL: CASO ESPAÑA VS. DELL, 20 DE JUNIO DE 2016 (2ª PARTE)

- En relación con la existencia de un «lugar fijo de negocios», el Tribunal Supremo interpretó que la puesta a disposición del comitente de un local implica también el uso del local por medio de otra entidad que desarrolla, por su encargo y bajo su dependencia (como es el caso), actividades económicas que constituyen el núcleo esencial del objeto social.
- A mayor abundamiento, el Tribunal explicó que, para considerar que una entidad constituye un EP, no sólo se tiene en cuenta si aquélla ostenta poderes que le faculten para concluir contratos en nombre de la empresa, sino que también se atiende a la correlación funcional y fáctica entre el agente y dicha empresa, esto es, al hecho de si el agente goza de competencias suficientes para obligar a la empresa frente a terceros en el desarrollo de sus actividades habituales, siguiendo las instrucciones de la empresa comitente y estando supeditado en todo momento al control por parte de aquélla.
- En consecuencia, debido precisamente a la correlación funcional antes mencionada, todos los ingresos procedentes de la venta de productos Dell debían tributar en territorio español.
- La decisión del Tribunal Supremo español resultaba conforme a las decisiones adoptadas anteriormente por dicho órgano jurisdiccional en relación con las formas organizativas y cambios acometidos tras una reestructuración y con los contratos de comisión que implican asentamientos complejos operativos en España.

REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL: CASO PAÍSES BAJOS VS. SOCIEDAD X, 27 DE OCTUBRE DE 2017

- Una matriz neerlandesa que prestaba servicios de asistencia a su filial extranjera con arreglo al *método del coste incrementado* percibió los honorarios correspondientes a tales servicios tras una reestructuración empresarial, en virtud de la que la sede central y las funciones estratégicas fueron transferidas de la matriz neerlandesa a una empresa suiza.
- La AT neerlandesa consideró que la contraprestación abonada era insuficiente y, a su juicio, la matriz neerlandesa seguía desempeñando funciones estratégicas del grupo.
- El órgano jurisdiccional competente dictaminó que el contribuyente había dado cumplimiento a sus obligaciones jurídicas en relación con la preparación de una documentación exhaustiva sobre precios de transferencia, y que la carga de la prueba recaía sobre la AT neerlandesa.
- Asimismo, dicho órgano jurisdiccional afirmó que la AT neerlandesa no había esgrimido argumentos suficientes que justificasen el ajuste practicado.
- En consecuencia, se redujo la cuantía de la liquidación inicial de 188 millones de euros a un beneficio imponible estimado por importe de 42,6 millones de euros, calculándose una base imponible de 32 millones de euros.

PROCEDIMIENTOS AMISTOSOS

PROCEDIMIENTOS AMISTOSOS (PA): CASO ALEMANIA VS. CONTRIBUYENTE ESTADOUNIDENSE, 9 DE OCTUBRE DE 2013

- El Tribunal Federal de Hacienda alemán sostenía, en este caso, que los costes incurridos por un contribuyente en relación con un procedimiento amistoso en el marco de un convenio para evitar la doble imposición (CDI) no sólo no estaban asociados a la obtención de los ingresos pertinentes, sino que existía la posibilidad de aplicar una posible deducción en concepto de «gastos extraordinarios».
- Un residente estadounidense obtuvo ganancias por la venta de una acción de una sociedad limitada alemana (GmbH, por sus siglas en alemán). La AT alemana pretendía someter a gravamen dicha ganancia, pero el contribuyente se opuso alegando que debía tributar en Estados Unidos en virtud del CDI Alemania-Estados Unidos. La AT alemana denegó la alegación e instó la incoación de un procedimiento amistoso en un intento por aclarar la cuestión. Finalmente, los dos gobiernos implicados acordaron un reparto de la potestad tributaria en una proporción de 60:40 a favor de Alemania. No obstante, a lo largo del procedimiento en cuestión, el contribuyente había incurrido en diversos gastos de asesoría jurídica y costes legales que, según él, debían deducirse de la ganancia imponible, ya que no habría incurrido en tales gastos de no ser por el procedimiento. La AT denegó igualmente dicha deducción.
- El Tribunal Federal de Hacienda alemán determinó que los gastos objeto de controversia no los había ocasionado directamente la ganancia obtenida, sino que se trataba de gastos incurridos en el marco del procedimiento de resolución de una controversia sobre el derecho a gravar dicha ganancia y, por lo tanto, no se produjeron hasta después de concluir dicho procedimiento. No cabe duda de que, de no ser por la ganancia, no se habría incurrido en tales gastos, si bien el nexo era insuficiente como para calificar tales gastos de costes directos. El Tribunal dejó abierta la pregunta acerca de si podían haberse deducido de los ingresos totales como «gastos extraordinarios», ya que sólo los residentes alemanes pueden aplicarse tal deducción.



PROCEDIMIENTOS AMISTOSOS (PA): CASO CANADÁ VS. SIFTO CANADA CORP., 10 DE MARZO DE 2017

- En el caso en litigio, se planteaba si la AT canadiense estaba facultada para emitir segundas liquidaciones habida cuenta de que, posteriormente, las autoridades competentes canadienses y estadounidenses acordaron una liquidación en el marco de un procedimiento amistoso.
- La Corte de Impuestos canadiense determinó que el hecho de que la liquidación se hubiera acordado por mediación de una autoridad competente impedía la opción de dictar sucesivas liquidaciones tributarias que pudieran traducirse en un aumento adicional de las rentas del contribuyente.

ACUERDOS PREVIOS DE VALORACIÓN (APV): CASO ESTADOS UNIDOS VS. EATON CORPORATION, 26 DE JULIO DE 2017

- La AT estadounidense (*Internal Revenue Service*) decidió cancelar dos acuerdos previos de valoración en materia de precios de transferencia (APV) firmados con Eaton Corporation.
- El Tribunal Fiscal Federal estadounidense dictaminó que dicha decisión constituía un abuso de la facultad discrecional.

ACUERDOS PREVIOS DE VALORACIÓN (APV): CASO TJUE vs. HAMAMATSU, 20 DE DICIEMBRE DE 2017 (1ª PARTE)

- Este caso tiene por objeto determinar los efectos de la corrección de los precios de transferencia al concluir el período de facturación a efectos del IVA, esto es, analiza la relación existente entre los precios de transferencia y el valor en aduana de las mercancías a efectos del IVA.
- Hamamatsu Photonics Deutschland GmbH (en adelante, «Hamamatsu») es la filial establecida en Alemania de la empresa japonesa Hamamatsu y actúa como distribuidora de dispositivos optoelectrónicos adquiridos a la matriz.
- La política de precios de transferencia del grupo, regulada por el acuerdo previo de valoración sobre precios de transferencia (APV) suscrito con la AT alemana, establece que el precio desembolsado por Hamamatsu por la compra de los artículos vendidos permite a Hamamatsu Photonics alcanzar el objetivo de beneficio prefijado.
- Hamamatsu declaró un margen de explotación inferior al umbral pactado en virtud del referido APV. Por consiguiente, la matriz japonesa practicó un ajuste a la baja que permitiese a su filial alemana alcanzar el objetivo de rentabilidad previsto.



ACUERDOS PREVIOS DE VALORACIÓN (APV): CASO TJUE VS. HAMAMATSU, 20 DE DICIEMBRE DE 2017 (2ª PARTE)

- Hamamatsu presentó una solicitud de devolución de los aranceles aduaneros más elevados añadidos al precio declarado en aduana en el momento de la importación. En ese momento, no pareció que la Oficina Aduanera cuestionase la realización de ajustes, aunque denegó la solicitud de devolución de los derechos de aduana correspondientes a las mercancías importadas alegando que no se había efectuado un desglose del importe de la adaptación entre las distintas mercancías importadas.
- El Tribunal Federal de Hacienda alemán planteó las siguientes cuestiones al Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en el marco de una petición de decisión prejudicial:
 - «1) ¿Permiten los artículos 28 y siguientes del Código Aduanero alemán basar el valor en aduana, aplicando un criterio de desglose, en un precio de transferencia pactado que se compone de un importe inicialmente facturado y declarado y de un ajuste a tanto alzado al concluir el período de facturación, con independencia de que al final del período de facturación se practique al interesado un cargo adicional o un abono?»
 - 2) En caso de respuesta afirmativa [a la primera cuestión], ¿cabe revisar o determinar el valor en aduana mediante criterios simplificados en caso de que proceda reconocer los efectos de adaptaciones de los precios de transferencia efectuadas a posteriori (tanto al alza como a la baja)?»



ACUERDOS PREVIOS DE VALORACIÓN (APV): CASO TJUE vs. HAMAMATSU, 20 DE DICIEMBRE DE 2017 (3ª PARTE)

- Por consiguiente, según el TJUE, debía interpretarse que los artículos 28 a 31 del Código Aduanero vigente no permitían aceptar como valor en aduana un valor de transacción pactado que se compone, por una parte, de un importe inicialmente facturado y declarado y, por otra, de un ajuste a tanto alzado efectuado tras concluir el período de facturación, sin que sea posible saber si, al final del período de facturación, tal ajuste se efectuará al alza o a la baja.

CONCLUSIONES PRINCIPALES

CONCLUSIONES EN TORNO A LA CARGA DE LA PRUEBA (1ª PARTE)

- Para ser comparables, las empresas en cuestión deben ser independientes y operar en el mismo mercado (*Francia*).
- Existirá control económico en un supuesto en el que el pago del alquiler de la sede o local utilizados por una determinada entidad lo efectúe otra empresa (*Francia*).
- Para poder probar que ha tenido lugar el traslado de beneficios al extranjero, los métodos empleados y los comparables utilizados por la AT deben ser pertinentes (*Francia*).
- Cuando una operación es «intrínsecamente asombrosa», es la parte que realiza la operación la que debe justificar su razonabilidad pese a la apariencia que de ella se infiere (*España*).
- El *Reglamento federal estadounidense del Impuesto sobre Sociedades* permite al Inspector actuario agregar dos o más transacciones diferentes, siempre que la agregación sea el método más fiable de valoración de la contraprestación de las operaciones en condiciones de plena competencia (*Estados Unidos*).



CONCLUSIONES EN TORNO A LA CARGA DE LA PRUEBA (2ª PARTE)

- La fijación del precio puede verse influenciada por varios factores como pueden ser las condiciones de mercado, cláusulas contractuales (tales como la existencia de beneficios secundarios, la cantidad de bienes vendidos o las condiciones de pago, entre otras), la estrategia comercial o las respectivas funciones económicas de las partes implicadas (*Suiza*).
- Se da por supuesto que el precio aplicado a una operación comparable se corresponde con el precio de mercado. En caso de controversia, la empresa concernida deberá aportar prueba suficiente en contrario (*Suiza*).
- El Tribunal Federal suizo desestima la transferencia de pérdidas fiscales en los casos en que la filial absorbida sea una sociedad interpuesta sin actividad económica alguna (*Suiza*).
- En lo concerniente a los beneficios no monetarios, recae sobre la AT la obligación probatoria o responsabilidad de acreditar que una determinada empresa ha prestado un servicio por el que no recibe contraprestación alguna, o cuyo valor no es razonable (*Suiza*).
- En el supuesto de que la AT consiga probar la existencia de una discrepancia entre el servicio prestado y la determinación del precio o valor de dicho servicio (contraprestación), recaerá sobre la empresa sometida a gravamen la carga de refutar tal presunción, ya que, de lo contrario, deberá soportar las consecuencias fiscales que de ello se deriven (*Suiza*).



CONCLUSIONES EN TORNO A LA CARGA DE LA PRUEBA (3ª PARTE)

- El Tribunal Supremo italiano determinó que las normas sobre precios de transferencia se incluyen entre las medidas antiabuso en cuanto están encaminadas a luchar contra la transferencia de ingresos que tiene lugar de un país a otro mediante la «manipulación» del coste de los servicios intragrupo (*Italia*).
- En consecuencia, la carga de la prueba recae en la AT italiana, que deberá justificar los motivos de su solicitud de corrección (*Italia*).
- No obstante, al tratarse no sólo de establecer cómo se efectúa el reparto del coste de los servicios intragrupo, sino también de esclarecer si se ha incurrido efectivamente en dichos gastos y si tales costes son pertinentes, la carga de la prueba respecto de los costes recae en los contribuyentes (*Italia*).
- El Tribunal Supremo italiano ha establecido una distinción entre los casos relativos a los ingresos y aquellos otros relacionados con los gastos. En los casos relativos a los ingresos, la carga de la prueba recae en la AT, mientras que, en los casos cuyo objeto se centra en los costes, la carga de la prueba recae en el contribuyente (*Italia*).
- La AT italiana no está obligada a probar la existencia de indicios o elementos constitutivos de evasión fiscal, sino tan sólo la realización de operaciones vinculadas (*Italia*).
- Compete al contribuyente demostrar que los precios de las operaciones efectuadas responden a lo que se entiende por valores «normales» de mercado (*Italia*).



CONCLUSIONES EN TORNO A LOS MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (1ª PARTE)

- La selección del método de determinación de precios de transferencia más adecuado debe atender a los resultados de un análisis funcional previo y a las características de las operaciones y entidades involucradas en el caso concreto (*India*).
- Es preciso realizar un análisis funcional adecuado de la parte objeto de análisis y de las comparables a la hora de fijar el precio de plena competencia, si bien cabe oponerse a la selección de comparables atendiendo simplemente a la clasificación de la actividad empresarial que figura en la base de datos (*India*).
- El valor de plena competencia, ya sea el determinado por el contribuyente o por la AT, no puede conducir a resultados económicos manifiestamente absurdos, anormales o irrazonables (*India*).
- De concurrir otras operaciones relevantes para determinar si los precios de transferencia son razonables, deben tenerse en cuenta tales operaciones (*Canadá*).
- Al actuar las entidades vinculadas como distribuidores, se considera inapropiado efectuar una comparación con los precios aplicados a dichas empresas independientes con el fin de fijar los precios de las operaciones de acuerdo con el principio de plena competencia (*Francia*).

CONCLUSIONES EN TORNO A LOS MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (2ª PARTE)

- Para determinar el interés de mercado de los préstamos, el mercado de referencia para el análisis de comparabilidad es el del vendedor (*Italia*).
- Para determinar el valor normal de mercado, cabe remitirse, siempre que sea posible, a los listados de precios o tarifas de la parte que hace entrega de los bienes y/o presta los servicios o, en su caso, a los índices y los listados de precios de la Cámara de Comercio y demás tarifas oficiales profesionales, teniendo en cuenta los descuentos habituales (*Italia*).
- Aun cuando los precios convenidos para las ventas internas difieran de los precios de mercado, la AT deberá regirse por las normas y procedimientos tributarios generales, así como por las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia, que si bien no prohíben el uso de información desconocida para el contribuyente, sí que invitan a utilizarla con la debida cautela con el fin de que el contribuyente pueda defender su posición razonablemente y de garantizar un efectivo control judicial por parte de los tribunales (*Noruega*).

CONCLUSIONES EN TORNO A LOS MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (3ª PARTE)

- El riesgo asociado a la utilización de la capacidad productiva debe asumirlo el comitente y no el fabricante por contrato de bajo riesgo. Un fabricante por contrato de bajo riesgo sólo puede llegar a encontrarse en una situación de pérdidas cuando los riesgos a él inherentes (ineficiencias atribuibles a la planta o proceso de fabricación) acarreen costes adicionales (*República Checa*).
- Para determinar el precio de plena competencia de toda operación internacional, es importante tomar en consideración las características del contribuyente y de la entidad vinculada mediante un análisis funcional, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:
 1. Asunción de riesgos empresariales importantes.
 2. Capacidad de asumir riesgos empresariales.
 3. Desarrollo de intangibles (p.ej. capital humano).
 4. Desarrollo de intangibles (p.ej. cadena de suministro).
 5. Posibilidad de atribuir el ahorro de costes derivados de la localización al contribuyente (*India*).

CONCLUSIONES EN TORNO A LOS SERVICIOS INTRAGRUPPO (1ª PARTE)

- Para ajustarse al principio de plena competencia, los honorarios correspondientes a los servicios intragrupo o el precio de los intangibles deben cumplir, al menos, los siguientes requisitos:
 1. Necesidad real de los servicios intragrupo o intangibles.
 2. Prestación o entrega efectiva de los servicios intragrupo o intangibles, respectivamente.
 3. Correlación entre el beneficio y los honorarios o el precio de los servicios intragrupo o intangibles, respectivamente (*India*).
- El contribuyente está obligado a probar la relación entre los gastos incurridos por los servicios prestados y su base imponible, debiendo aportar pruebas materiales de los servicios prestados, entre ellas todo informe, comunicación y confirmación de los viajes de negocios, a fin de demostrar la prestación efectiva de tales servicios (*República Checa*).
- Este caso reafirma la sólida postura de la AT a la hora de comprobar los precios de transferencia de los servicios. Si el contribuyente no supera el *test del beneficio* (esto es, no demuestra la prestación efectiva de los servicios, el gasto realmente incurrido y su correlación con la base imponible), no podrá deducirse el gasto total incurrido (*República Checa*).

CONCLUSIONES EN TORNO A LOS SERVICIOS INTRAGRUPPO (2ª PARTE)

- Los gastos incurridos en interés de otra empresa no son fiscalmente deducibles (*Francia*).
- Para poder deducirse el gasto incurrido, es necesario demostrar que se le ha prestado efectivamente un servicio a una determinada empresa, al tiempo que dicho servicio ha de ser objetivamente identificable y estar formalmente documentado (*Italia*).
- Una empresa puede deducirse el gasto incurrido en concepto de honorarios únicamente si es capaz de demostrar que:
 1. Los servicios prestados son reales.
 2. No existe duplicidad de servicios.
 3. El precio de los servicios se ajusta al principio de plena competencia (*Francia*).
- El margen incrementado sobre el coste de los servicios repercutido no debe determinarse atendiendo al nivel de beneficios obtenido con la prestación de servicios comparables por empresas independientes. El beneficio debe calcularse partiendo de los beneficios generados por los servicios prestados a las entidades vinculadas destinatarias de los mismos (*Finlandia*).



CONCLUSIONES EN TORNO A LOS ACUERDOS DE FINANCIACIÓN (1ª PARTE)

- La garantía cruzada es un mecanismo de aval para garantizar las participaciones accionarias. En consecuencia, las pérdidas por impago que tienen su origen en una garantía cruzada no son deducibles a efectos fiscales (*Países Bajos*).
- Debe aplicarse el mismo tipo de interés a los depósitos a corto plazo y a los préstamos correspondientes (contraídos debido a la deficiente gestión de la liquidez) dimanantes de un acuerdo de centralización de la tesorería. Los acreedores de estos préstamos/depósitos brutos correspondientes asumen un riesgo muy bajo o nulo debido a la posibilidad de compensar el saldo, por lo que no se cumplen los requisitos para obtener un margen de beneficio bruto (*Dinamarca*).
- El hecho de que las Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia pudieran, teóricamente, haber permitido una reclasificación de la naturaleza jurídica del préstamo a préstamo participativo carece de relevancia, ya que un convenio fiscal no puede ampliar la base imponible a partir de la que establece la normativa tributaria interna (*Finlandia*).
- Si las condiciones de los préstamos intragrupo no se ajustan a las condiciones normales de mercado, podrá considerarse que el pago constituye una distribución de beneficios y deberá inscribirse una reserva especial en el balance general de la entidad crediticia o prestamista (*Suiza*).
- Cabe preguntarse si una participación en la actividad de centralización de tesorería, mediante la que el participante dispone de su liquidez, puede superar mínimamente el *test de mercado* (*Suiza*).

CONCLUSIONES EN TORNO A LOS ACUERDOS DE FINANCIACIÓN (2ª PARTE)

- El Tribunal Federal suizo negó la existencia de titularidad efectiva aduciendo que el banco danés estaba obligado, de hecho, a transferir los dividendos a las distintas partes intervinientes en los acuerdos de permuta de rendimientos totales (*Suiza*).
- Los préstamos a entidades vinculadas incobrables sólo podrán deducirse en el supuesto de que un tercero acreedor hubiera concedido tal préstamo (o permitido que quedase pendiente) en condiciones similares (*Alemania*).
- La regla de limitación de la deducibilidad de intereses no cumple los requisitos constitucionales de igualdad de trato y aplicación homogénea (*Alemania*).
- La limitación de la deducibilidad de intereses constituye una excepción al principio general en virtud del que el beneficio neto de una empresa estará sometido a gravamen, debiendo plantearse claramente como una excepción (*Alemania*).
- La excepción relativa al pago de intereses a un accionista significativo de no más del 10% del coste total del préstamo de la empresa se aplica a cada accionista por separado, y no a todos los accionistas significativos con efecto cumulativo (*Alemania*).



CONCLUSIONES EN TORNO A LOS ACUERDOS DE FINANCIACIÓN (3ª PARTE)

- Los acuerdos de financiación intragrupo están supeditados a las normas sobre precios de transferencia y, por lo general, las formas de financiación sin intereses no se ajustan al principio de plena competencia (*Italia*).
- Uno de los requisitos previos para practicar un ajuste es que los beneficios empresariales se hayan visto minorados como resultado de unas condiciones pactadas distintas de las que habrían acordado entidades independientes. Por lo tanto, cabe valorar qué efecto tienen tales ingresos, y no ya cómo se ven afectadas partidas concretas de ingresos o gastos (*Suecia*).
- Puede practicarse el ajuste por corrección valorativa en el caso de sustituirse un contrato con unas determinadas condiciones por otro acuerdo con peores condiciones. Dicha interpretación del ajuste por corrección valorativa se considera compatible con las Directrices de OCDE sobre la materia (*Suecia*).
- Todo acuerdo en virtud del que el prestamista esté obligado a transmitir la titularidad de un determinado volumen de fondos al prestatario y éste, a su vez, esté obligado a devolver dicho importe y abonar los intereses devengados, aun cuando las obligaciones de las partes que suscriben el acuerdo sean implícitas, constituye un contrato de préstamo (*Polonia*).

CONCLUSIONES EN TORNO A LOS ACUERDOS DE FINANCIACIÓN (4ª PARTE)

- Para lograr un precio de mercado, la comparación debe tener debidamente en cuenta todas las características de la operación vinculada, salvo la vinculación entre las partes (*Noruega*).
- En el supuesto de que la AT haya dado la misma respuesta a un problema de calificación o atribución en una determinada operación durante varios ejercicios, y de existir una sentencia firme y ejecutoria referente a uno de los ejercicios, dicha resolución confiere a la AT el derecho a y la obligación de tener en cuenta, asimismo, las liquidaciones tributarias relativas a los restantes ejercicios (*Noruega*).
- Según la jurisprudencia neerlandesa, la principal característica de un préstamo con un riesgo extremo de impago reside en la imposibilidad de hallar un tipo de interés de mercado en cuanto el accionista concede el préstamo en circunstancias tales que resultan manifiestas, ya desde un primer momento, la imposibilidad de devolverlo y la falta de interés comercial para conceder el préstamo por parte del accionista, salvo en su condición de tal. Por otra parte, no es posible la deducción «paralela» de una pérdida por deterioro relativa a un préstamo con un riesgo extremo de impago (*Países Bajos*).



CONCLUSIONES EN TORNO A LOS ACUERDOS DE FINANCIACIÓN (5ª PARTE)

- Atendiendo a la norma antiabuso incorporada en la legislación fiscal noruega, no puede permitirse a la sociedad matriz deducirse los intereses devengados por el préstamo intragrupo por considerarse que el principal objetivo de la reorganización es ahorrar impuestos (*Noruega*).
- Una parte de las cuentas por cobrar centralizadas debe equipararse y recibir el tratamiento de préstamo a largo plazo a un tipo de interés más alto. El préstamo a largo plazo se constituye atendiendo al saldo mínimo de las cuentas por cobrar centralizadas en cada ejercicio económico (*Suiza*).

CONCLUSIONES EN TORNO A LOS INTANGIBLES Y A LOS CÁNONES (1ª PARTE)

- En caso de existir un acuerdo entre la matriz del grupo y el contribuyente que obligue a este último a utilizar la marca de titularidad de la matriz del grupo, dicho acuerdo debe ir acompañado bien del pago correspondiente por parte de la matriz del grupo, bien de una bonificación para el contribuyente. Deberá efectuarse el pago correspondiente teniendo debidamente en cuenta las ventajas que se derivan para la matriz del grupo en forma de intangibles de comercialización obtenidos a raíz del uso preceptivo de la marca comercial (*India*).
- Los pagos realizados en virtud de un acuerdo de reparto de costes (ARC) y conexos a las actividades de diseño, investigación y desarrollo (I+D) «obedecen» a la mercancía vendida para su exportación y, por lo tanto, forman parte del «precio pagado o pagadero» por dicha mercancía a efectos aduaneros (*Canadá*).
- El mero uso del nombre del grupo con motivo de la inscripción en el Registro Mercantil de una filial, incluido el derecho a operar con esa denominación comercial, no genera el derecho a percibir un canon por parte de la matriz. Este derecho surge únicamente en el marco de otros derechos accesorios como puede ser, por ejemplo, el uso de un logotipo o de una tecnología concretos, en cuyo caso, el beneficio derivado de la utilización de intangibles ha de interpretarse como un conjunto de beneficios (*Alemania*).

CONCLUSIONES EN TORNO A LOS INTANGIBLES Y A LOS CÁNONES (2ª PARTE)

- No debe incluirse la amortización acumulada del fondo de comercio al comparar el resultado operativo de la empresa con el de las entidades independientes presentes en una base de datos (*Dinamarca*).
- La AT no está facultada para emitir una liquidación provisional cuando la documentación relativa a los precios de transferencia proporcione elementos suficientes para determinar si los precios y condiciones en cuestión se ajustan al principio de plena competencia (*Dinamarca*).
- En caso de transmisión o transferencia de acciones, el fondo de comercio reconocido con motivo de la adquisición de las acciones dejará de incluirse en el balance de la sociedad matriz (*Francia*).

CONCLUSIONES EN TORNO A LAS OPERACIONES DE REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL

- Ha de existir un vínculo suficiente entre el pago de la comisión de cancelación y la obtención de ingresos por parte de una empresa como para considerar dicho gasto fiscalmente deducible (*Dinamarca*).
- No puede considerarse agente independiente a una empresa por el hecho de actuar exclusivamente en nombre y por cuenta de una entidad vinculada, de estar sometida al control de esta última y de seguir sus instrucciones (*España*).
- Para considerar que una entidad constituye un EP no sólo se tiene en cuenta si aquélla ostenta poderes que le faculten para concluir contratos en nombre de la empresa, sino que también se atiende a la correlación funcional y fáctica entre el agente y dicha empresa, esto es, al hecho de si el agente goza de competencias suficientes para obligar a la empresa frente a terceros en el desarrollo de sus actividades habituales, siguiendo las instrucciones de la empresa comitente y estando supeditado en todo momento al control por parte de aquélla (*España*).
- En relación con la existencia de un «lugar fijo de negocios», la puesta a disposición del comitente de un local implica también el uso del local por medio de otra entidad que desarrolla, por su encargo y bajo su dependencia, actividades económicas que constituyen el núcleo esencial del objeto social (*España*).
- Un contribuyente da cumplimiento a sus obligaciones jurídicas preparando una documentación exhaustiva sobre precios de transferencia, en cuyo caso la carga de la prueba recae sobre la AT (*Países Bajos*).



CONCLUSIONES EN TORNO A LOS PA Y A LOS APV

- Los costes incurridos por un contribuyente en relación con un procedimiento amistoso en el marco de un convenio para evitar la doble imposición (CDI) no sólo no están asociados a la obtención de los ingresos pertinentes, sino que existe la posibilidad de aplicar una posible deducción en concepto de «gastos extraordinarios» (*Alemania*).
- El hecho de que una liquidación sea acordada por mediación de una autoridad competente impide la opción de dictar sucesivas liquidaciones tributarias que puedan traducirse en un aumento adicional de las rentas del contribuyente (*Canadá*).
- Ha de interpretarse que el Código Aduanero alemán en vigor no permite aceptar como valor en aduana un valor de transacción pactado que se compone, por una parte, de un importe inicialmente facturado y declarado y, por otra, de un ajuste a tanto alzado efectuado tras concluir el período de facturación, sin que sea posible saber si, al final del período de facturación, tal ajuste se efectuará al alza o a la baja (*Tribunal de Justicia de la Unión Europea*).

LISTA DE CASOS

LISTA DE CASOS (2012)

- France vs. Société Office Dépôt France SNC, January 5, 2012, CAA Versailles No. 12VE00798.
- Spain vs. Roche, January 12, 2012, Supreme Court, Case No. 1626/2008.
- India vs. Vodafone International Holdings BV, January 15, 2012, Supreme Court.
- Denmark vs. Swiss Re., February 2, 2012, Supreme Court, SKM2012.92.
- France vs. Microsoft, February 16, 2012, CAA Versailles No. 10VE00752.
- South Africa vs. Tradehold Ltd., May 8, 2012, Supreme Court of Appeal, Case No. 132/11.
- Switzerland vs. Corporation, July 6, 2012, Federal Supreme Court, Case No. 2C 834-2011.
- Italy vs. Take Two Interactive Italia s.r.l., July 13, 2012, Supreme Court, Case No. 11949/2012.
- Spain vs. Bicc Cables, July 22, 2012, Supreme Court, Case No. 3779/2009.
- Switzerland vs. Finanz AG, October 5, 2012, Federal Supreme Court, Case No. 2C 708/2011.
- Canada vs. McKesson, October 12, 2012, Tax Court, Docket 2008-2949.

LISTA DE CASOS (2012-2013)

- Canada vs. GlaxoSmithKline, October 18, 2012, Supreme Court, Docket 33874.
- France vs. France Immobilier Group, November 7, 2012, Conseil d'État, Case No. 328670.
- Germany vs. Corporation, December 10, 2012, Federal Tax Court Case 11.10.2012, IR 75/11.
- France vs. Société Nestlé Finance, February 5, 2013, CAA Paris No. 11PA02914.
- Italy vs. Computer Associates SPA, February 27, 2013, Supreme Court, Case No. 4927.
- Netherlands vs. Corporation, March 1, 2013, Supreme Court, Case No. 11/01985.
- Finland vs. Corporation, March 3, 2013, Supreme Administrative Court HFD 2013/36.
- New Zealand vs. Alesco New Zealand Ltd., March 8, 2013, Court of Appeal, Case NZCA 40.
- Czech Republic vs. Goldfein, March 13, 2013, Supreme Administrative Court, No. 99/2012-52.
- Germany vs. Corporation, April 10, 2013, Supreme Tax Court Judgment, Case IR 45/11.
- Switzerland vs. Corporation, May 16, 2013, Federal Supreme Court, Case No. 2C 1086/2012.

LISTA DE CASOS (2013-2014)

- France vs. SARL Garnier Choiseul Holding, July 17, 2013, Conseil d'État, Case No. 352989.
- Italy vs. SGL Carbon SPA, September 25, 2013, Supreme Court, Case No. 22010.
- Denmark vs. Bombardier, October 7, 2013, Administrative Tax Court, SKM2014.53.LSR.
- Germany vs. US taxpayer, October 9, 2013, Supreme Tax Court, Case No. IX R 25/12.
- Switzerland vs. Corporation, October 21, 2013, Federal Supreme Court, Case No. 2C 644-2013
- Italy vs. Solvay s.a., October 23, 2013, Supreme Court, Case No. 24005.
- Switzerland vs. Hotel X SA, November 26, 2013, Courts of Switzerland, Case No. 2C 291/2013.
- Netherlands vs. Corporation, January 17, 2014, Lower Court, Case No. AWB11/3717-3721.
- Finland vs. Corporation, February 4, 2014, Supreme Administrative Court, Case HFD 2014:33.
- France vs. Nestlé Water, February 18, 2014, CAA Versailles No. 11VE03460.

LISTA DE CASOS (2014-2015)

- South Africa vs. MTN International Ltd (Mauritius), March 14, 2014, Supreme Court of Appeal, Case No. 275/2013.
- Finland vs. Corporation, July 4, 2014, Supreme Administrative Court, Case HFD 2014:119.
- Italy vs. Alfa Gomma SUD s.r.l., July 18, 2014, Supreme Court, Case No. 16480.
- Russia vs. British American Tobacco, August 5, 2014, Russian High Court.
- Switzerland vs. Swisscargo AG, October 16, 2014, Federal Supreme Court, No. 4A 138/2014.
- India vs. Quark Systems Pvt. Ltd., October 31, 2014, ITA No. 282.
- Italy vs. GE Transportation Systems SPA, December 23, 2014, Supreme Court No. 27296.
- Switzerland vs. Corporation, January 15, 2015, Swiss Federal Court, Case No. 2C 1082-2013.
- France vs. Rottapharm, January 23, 2015, Conseil d'État, Case No. 369214.
- Canada vs. Skechers USA Canada Inc., March 2, 2015, Federal Court of Appeal.

LISTA DE CASOS (2015)

- United States vs. BMC Software, March 3, 2015, U.S. Court of Appeals for 5th Circuit ruling.
- Norway vs. Total E&P Norge AS, March 27, 2015, Supreme Court, Case No. 2014/498.
- Switzerland vs. DK Bank, May 5, 2015, Federal Supreme Court, Case No. BGE 141 II 447.
- Norway vs. GE Healthcare AS, May 8, 2015, Supreme Court, Case HRD 2015-01008-A.
- South Africa vs. AB LLC and BD Holdings LLC, May 15, 2015, Tax Court, Case No. 13276.
- Germany vs. Corporation, June 24, 2015, Supreme Tax Court, Judgment I R 29/14.
- Spain vs. ING Bank, July 10, 2015, Spanish National High Court, Case No. 89/2015.
- Italy vs. Same Deutz Fahr Italia s.p.a., July 21, 2015, Supreme Court, Case No. 15282.
- Italy vs. Ilpea SPA, July 25, 2015, Supreme Court, Case No. 15298.
- Denmark vs. Corporation, October 8, 2015, Supreme Court, Case No. SKM2015.659.HR.
- Germany vs. Corporation, October 14, 2015, Supreme Tax Court, Case I R 20/15.

LISTA DE CASOS (2015-2016)

- Germany vs. Corporation, October 21, 2015, Supreme Tax Court, Case I R 31/13.
- European Commission vs. Luxembourg and Fiat, October 21, 2015, State Aid Decision.
- Australia vs. Chevron Australia Holdings Ltd., October 23, 2015, Federal Court, Cases 3 and 4.
- Germany vs. Corporation, November 11, 2015, Supreme Tax Court, Case I R 57/13.
- Australia vs. Orica Limited, December 3, 2015, Federal Court, Case No. 1399.
- France vs. Société Property Investment Holding, December 9, 2015, Conseil d'État No. 367897.
- United States vs. Coca Cola, December 14, 2015, US Tax Court.
- Switzerland vs. Corporation, December 16, 2015, Case No. SB-2015-00005.
- Germany vs. Corporation, January 21, 2016, Supreme Tax Court, Case No. I R 22/14.
- Canada vs. Marzen Artistic Aluminium, January 29, 2016.
- United States vs. Altera, February 23, 2016, Court of Appeals.

LISTA DE CASOS (2016)

- United States vs. Guidant Corporation, February 29, 2016.
- France vs. Société Amycel France, March 16, 2016, Conseil d'État, Case No. 372372.
- Italy vs. PDM D srl., April 1, 2016, Supreme Court, Case No. 6331-2016.
- Sweden vs. Taxpayer, April 12, 2016, Supreme Administrative Court, HFD 2016.
- France vs. Société Lifestand Vivre Debout, April 15, 2016.
- Italy vs. Edison s.p.a., April 15, 2016, Supreme Court, Case No. 7493.
- India vs. L'Oréal India Pvt. Ltd., May 4, 2016, Income Tax Appellate Tribunal.
- India vs. Gap International Sourcing Pvt. Ltd., May 17, 2016, ITA No. 1077/Del./2016.
- Spain vs. Peugeot Citroen Automoviles, May 31, 2016, Supreme Court, Case No. 58/2015.
- Sweden vs. Nobel Biocare Holding AB, June 7, 2016, Case No. HFD 2016 ref. 45.
- United States vs. Medtronic Inc., June 9, 2016, US Tax Court.



LISTA DE CASOS (2016)

- Spain vs. Dell, June 20, 2016, Supreme Court, Case No. 1475/2016.
- Italy vs. Tanti Investimentos SA, June 30, 2016, Supreme Court, Case No. 13387.
- United States vs. Boston Scientific Corporation, July 19, 2016.
- Poland vs. Corporation, August 4, 2016, Supreme Administrative Court, Case No. FSK 1097/16.
- European Commission vs. Ireland and Apple, August 10, 2016, State Aid Decision.
- Australia vs. Tech Mahindra Limited, September 6, 2016, Federal Court No. 2016 ATC 20-582.
- United States vs. Exelon Corporation, September 19, 2016, US Tax Court.
- Germany vs. Corporation, September 22, 2016, Supreme Tax Court, Case No. IV R 114.
- Czech Republic vs. Toll Manufacturer, September 27, 2016, Supreme Administrative Court.
- Norway vs. Conoco Phillips, October 5, 2016, Supreme Court, Case No. 2015/1044.
- Spain vs. Cítricos y Refrescantes SA, October 11, 2016, Supreme Court, Case No. 704/2017.
- Netherlands vs. Corporation, October 14, 2016, Supreme Court, Case No. 16/01370.



LISTA DE CASOS (2016-2017)

- Norway vs. IKEA Handel og Ejendom, October 18, 2016, Case No. HRD 2016-722.
- Spain vs. Zeraim Ibérica SA, October 19, 2016, Supreme Court, Case No. 4675/2016.
- United States vs. Analog Devices Subsidiaries, November 22, 2016, US Tax Court No. 147.
- Switzerland vs. A GmbH, December 7, 2016, Administrative Court, Case No. SB.2016.00008.
- Denmark vs. Corporation, December 15, 2016, Tax Tribunal, Case No. SKM2017.115.
- Venezuela vs. Sodexho, December 15, 2016, Tax Court of Caracas.
- Spain vs. Schwepps (Citresa), February 21, 2017, Supreme Court, Case No. 293/2017.
- Venezuela vs. Brightstar, February 23, 2017, Tax Court of Caracas.
- United Kingdom vs. Ladbroke Group, February 26, 2017, Case No. UT/2016/0012-0013.
- Spain vs. McDonald's, March 2, 2017, Supreme Court, Case No. 961/2017.
- Canada vs. Sifto Canada Corp., March 10, 2017, Tax Court, Case No. TCC-37.

LISTA DE CASOS (2017)

- New Zealand vs. Honk Land Trustee Limited, March 10, 2017, Court of Appeal.
- Denmark vs. Corporation, March 13, 2017, Tax Tribunal, Case No. SKM2017.187.
- United States vs. Amazon, March 23, 2017, US Tax Court.
- European Commission vs. The Netherlands and Starbucks, March 29, 2017, State Aid Investig.
- Australia vs. Chevron, April 21, 2017, Federal Court, Case No. 2017 FCAFC 62.
- India vs. Formula One World Championship Ltd., April 24, 2017, Supreme Court.
- Norway vs. Hess Norge AS, May 30, 2017, Court of Appeal.
- Israel vs. Gteko Ltd. (Microsoft), June 6, 2017, District Court.
- Sweden vs. S. BV, June 16, 2017, Administrative Court, Case No. 2385-2390-16.
- South Africa vs. XYZ Corp., June 30, 2017, Tax Court, Case No. TC-2017-06-TCIT 13065.
- France vs. Google, July 12, 2017, Administrative Court.

LISTA DE CASOS (2017)

- France vs. Havas, July 12, 2017, Conseil d'État, Case No. 400644.
- United States vs. Eaton Corporation, July 26, 2017, US Tax Court, Case No. 2017-147.
- Canada vs. Burlington Resources Finance Company, August 3, 2017, Case No. TCC 144.
- Canada vs. Cameco Corp., August 10, 2017, Federal Court, Case No. T-856-15.
- Finland vs. Corporation, September 13, 2017, Case No. HFD 2017-146.
- Finland vs. Corporation, September 13, 2017, Case No. HFD 2017-145.
- United Kingdom vs. BNP Paribas, September 20, 2017, First-Tier Tax Tribunal TC05941.
- European Commission vs. Amazon and Luxembourg, October 4, 2017, State Aid Commission.
- Norway vs. A AS, October 24, 2017, Tax Tribunal, Case No. NS 71/2017.
- European Commission vs. United Kingdom, October 26, 2017, State Aid Commission.

LISTA DE CASOS (2017-2018)

- Netherland vs. A BV, October 27, 2017, Lower Court, Case No. 2017-5965.
- India vs. Google, October 30, 2017, Income Tax Appellate Tribunal.
- United States vs. Coca Cola, December 14, 2017, US Tax Court, Case No. 149-21.
- European Commission vs. Netherlands and IKEA, December 18, 2017.
- Europe vs. Hamamatsu, December 20, 2017, European Court of Justice, Case No. C-529-16.
- Sweden vs. Absolut Company AB, January 16, 2018, Administrative Court, Case No. 1610-16.
- Norway vs. Exxonmobil Production Norway Inc., January 22, 2018, Case No. LB-2016-160306.
- India vs. Vodafone India Services Pvt. Ltd., January 24, 2018, ITA, Case No. 565.
- Denmark vs. Danish Production A/S, February 12, 2018, Tax Tribunal SKM2018.62.LSR.

FUENTES DE REFERENCIA

FUENTES DE REFERENCIA

Las principales fuentes de referencia de este trabajo fueron:

- Website de Casos de PT: <https://tpcases.com> – Esta website fue la Fuente primaria utilizada para este trabajo. Los textos completos y las traducciones de los casos se encuentran disponibles en esta página web.
- Website Transfer Pricing Network: <http://www.transferpricing.com/courtcases.htm> - Esta website se enfoca y compila casos en EEUU y Canadá. También contiene una amplia variedad de fuentes para otros países.
- Análisis de casos importantes: http://itatonline.org/articles_new/digest-of-important-judgements-on-transfer-pricing-international-tax-and-domestic-tax-april-2017/
- Website TP Taxutra: <http://www.tp.taxsutra.com> – Fuente especial para el caso Tracker.
- Ca Narendra Jain: “Analysis of Transfer Pricing Judgements”, Wolters Kluwer, 2nd edition.