



Tax



Regulation

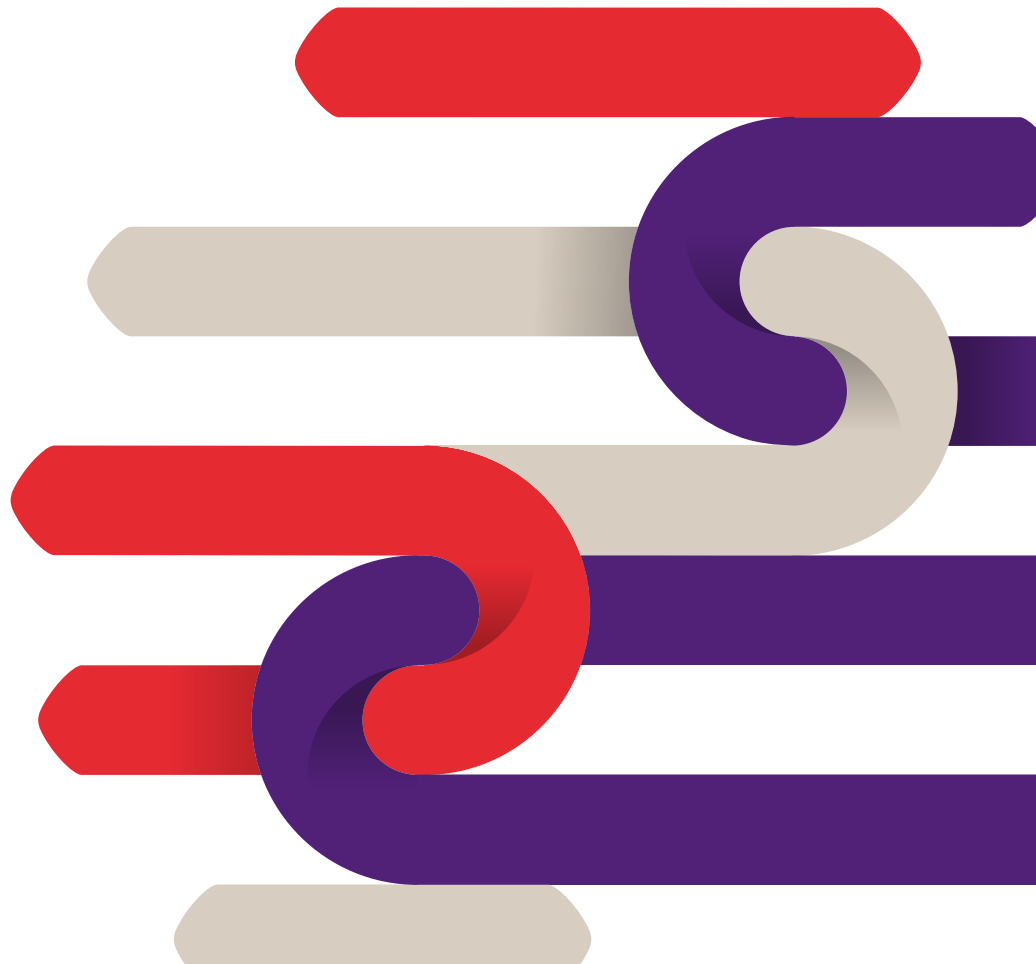


Globe

# Una visión estratégica global

El nuevo entorno de los precios de transferencia tras BEPS

2018





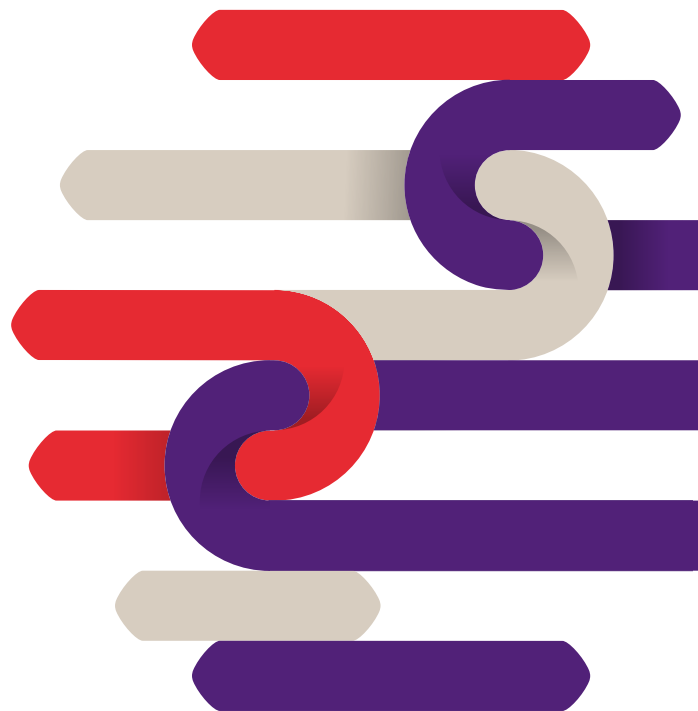
# Una visión estratégica global

## El nuevo entorno de los precios de transferencia tras BEPS

Nadie pensó que iba a ser fácil cumplir el nuevo marco de análisis y documentación en materia de precios de transferencia del Plan BEPS (erosión de la base imponible y traslado de beneficios) pero las exigencias están siendo mayores de lo esperado y BEPS requiere más atención de la que muchas multinacionales habían previsto.

A medida que las multinacionales se esfuerzan por cumplir los innumerables plazos a los que se enfrentan<sup>1</sup> en este segundo año y en adelante, se corre el riesgo de pasar por alto “la foto completa” – algo que es muy necesario visualizar para garantizar que el proceso resulte sostenible desde un punto de vista operativo y a la vez cumplir los requisitos con garantías. Esta visión estratégica también es muy necesaria a la hora de gestionar los riesgos de divulgar datos que resultan sensibles y fácilmente malinterpretables. Por tanto, ¿qué puede hacer su negocio para mantenerse al corriente de las políticas de su grupo y de las diversas exigencias de documentación para gestionar los riesgos y presentar una imagen tributaria clara, coherente y adecuadamente planteada? Los especialistas en precios de transferencia de Grant Thornton han estado trabajando con la OCDE y muchas autoridades tributarias nacionales durante varios años y han adquirido una experiencia sin parangón que ayudará a los clientes a presentar su mejor versión.

<sup>1</sup> En todo el mundo se están introduciendo progresivamente nuevas directrices de documentación en materia de precios de transferencia en el marco de la Acción 13 del Plan BEPS de la OCDE. La presentación de informes país por país es una de las cuatro normas mínimas a las que se han comprometido más de 100 países y jurisdicciones.



# Enfoque frente a los precios de transferencia

La Acción 13 de BEPS (documentación de precios de transferencia e informes país por país) amplía el alcance y pone el foco en los precios de transferencia; nadie dijo que fuera un sencillo ejercicio de cumplimiento, y menos ahora.

Si bien es probable que las autoridades tributarias estén más interesadas en los pormenores del archivo local, el archivo maestro les aporta una vía de acceso clara a las palancas de beneficios existentes en las empresas, así como a la financiación entre entidades del grupo y a sus políticas de precios de transferencia. El archivo maestro incluye además un desglose del ciclo de vida DEMPE (desarrollo, mejora, mantenimiento, protección y explotación, por sus siglas en inglés) de los intangibles, a través del cual se pueden evaluar y revisar los costes y rendimientos de las funciones realizadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos a efectos de precios de transferencia.

Por último, aunque no menos importante, los informes país por país permiten a las autoridades tributarias comparar el tamaño de las plantillas (un indicador aproximado del valor generado) con respecto a la proporción de la recaudación tributaria registrada en cada uno de los territorios en los que opere una multinacional.

La Acción 13 de BEPS no se ocupa de la recopilación o documentación de información de la misma forma que los grupos empresariales abordan sus transacciones entre partes vinculadas. La Acción 13 exige implícitamente que los grupos definan su estrategia en materia tributaria y de precios de transferencia, identificando adecuadamente los riesgos y los desajustes dentro del grupo. Los grupos han de encontrar medidas, soluciones y remedios para abordar dichos riesgos y desajustes antes de proceder a exponerlos en la documentación que mostrará que el grupo ha completado estos pasos.

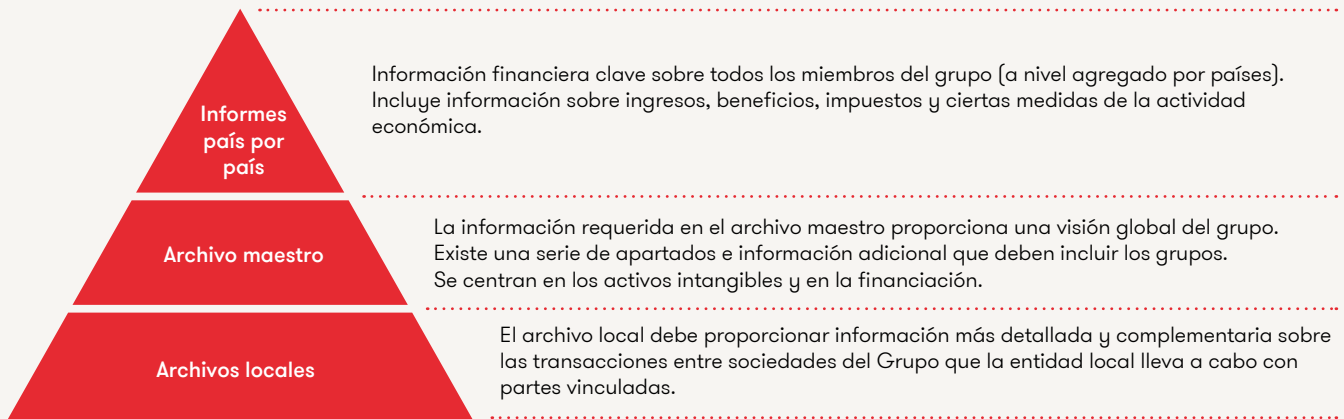


**“La Acción 13 exige implícitamente que los grupos definan su estrategia en materia tributaria y de precios de transferencia, identificando adecuadamente los riesgos, activos y funciones sino la interacción y políticas aplicadas dentro del grupo”**

**Juan Martínez**

Socio, Grant Thornton, España

## Un enfoque a tres niveles



Las exigencias de documentación en materia de precios de transferencia plantean retos operativos de gran envergadura: el cumplimiento de exigentes plazos de presentación de informes y el registro de información precisa y coherente. También plantean cuestiones estratégicas de gran alcance: ¿reflejan los precios de transferencia el fondo económico de dónde y cómo se crea (y se intercambia) el valor dentro de su empresa? ¿Pueden justificar su enfoque en materia de precios de transferencia? ¿En qué políticas y transacciones podrían centrarse las autoridades fiscales como base para una inspección de precios de transferencia y qué exigencias fiscales adicionales se pueden requerir?

En marzo de 2018, los profesionales tributarios de Grant Thornton en todo el mundo se unieron a los principales especialistas en precios de transferencia para analizar las demandas de documentación, las áreas probables de análisis por parte de las autoridades tributarias y los riesgos asociados para las multinacionales.<sup>2</sup> A través de los análisis desarrollados y las evaluaciones realizadas, presentamos a continuación algunas soluciones posibles para la gestión de la documentación en materia de precios de transferencia a la luz del nuevo entorno “post-BEPS”.

**“La documentación en materia de precios de transferencia plantea retos operativos de gran envergadura.”**

**Charles Marais**

Socio, Grant Thornton Países Bajos

<sup>2</sup> El workshop formó parte de TP Minds International 2018.

# “Ahora que las normas ya son definitivas, contamos con una hoja de ruta mucho más clara de los requisitos que es necesario cumplir.”

**Brad Rolph**

Socio, Grant Thornton Canadá

## Generación sostenible

Para la mayoría de las multinacionales, especialmente las que cuenten con equipos fiscales más pequeños y menos dotados de recursos, la prioridad principal ha sido básicamente “cumplir el expediente”, en lugar de centrarse en las cuestiones estratégicas.

Ahora que las normas ya son definitivas, contamos con una hoja de ruta mucho más clara de los requisitos que es necesario cumplir. Sin embargo, los diversos plazos de aplicación en todo el mundo están obligando a las multinacionales a lidiar con múltiples calendarios. Muchos países también han introducido sus propios requisitos específicos (por ejemplo, las exigencias adicionales con respecto al archivo maestro en la India).

### Consecuencias

Muchos grupos se han concentrado principalmente en cumplir los plazos del primer año, lo que ha conllevado que el archivo maestro sea innecesariamente extenso e insuficientemente específico.

¿Qué puede hacer su empresa para que este proceso resulte más manejable y los resultados sean más accesibles, claros y completos?

Otras cuestiones operativas que deben abordar son si su organización debe empezar a trabajar a partir de los archivos locales hasta llegar al archivo maestro o viceversa. Esta cuestión se complica por la necesidad de garantizar la plena coherencia entre los distintos niveles de información y de presentar los archivos locales en las distintas lenguas nacionales. Asimismo, entre las consideraciones relacionadas figuran las siguientes: ¿qué parte de este proceso debe llevarse a cabo internamente y qué parte debe externalizarse?

### Medidas:

#### 1 Una ejecución debidamente planificada

Es necesario que tengan una visión clara de la documentación de precios de transferencia y de los plazos de presentación de informes, y de cómo éstos se solapan con las declaraciones de impuestos, de modo que dispongan de los recursos necesarios para cumplir a tiempo con sus obligaciones tributarias.

Muchos de los datos y de la documentación necesarios tendrán que ser recopilados y preparados desde cero - ¿quién necesita qué, dónde y cuándo? Es posible que ya dispongan de parte de la documentación - ¿cómo pueden identificar e utilizar lo que ya tienen?

#### 2 Extensión manejable

Es probable que en el segundo año se avance hacia una documentación y divulgación más breves, pero con un enfoque más estratégico. Esto, a su vez, exige una imagen clara de dónde se crea valor, cómo se transfiere a través del ciclo de vida DEMPE y si el área de precios de transferencia refleja el fondo económico de la generación de valor.

### 3 Enfoque centralizado vs. enfoque local

En función del modelo de negocio y de cómo se distribuyan los recursos dentro de su equipo tributario, su organización podrá adoptar un enfoque centralizado o más bien local. Sea cual sea el enfoque que se adopte, debe existir una estrecha colaboración y un adecuado intercambio de información entre los equipos locales y centrales. Los equipos locales también deben conservar la responsabilidad última con respecto a los riesgos, en lugar de traspasarlos al equipo central.

Es fundamental evitar “guardar secretos” dentro del equipo central. Si no existe una estrecha colaboración e intercambio de información, pueden pasarse por alto datos clave o surgir incoherencias dentro de los diferentes niveles de generación de informes. El hecho de no consultar y compartir datos también puede significar que las autoridades fiscales tengan acceso a información delicada antes que los equipos tributarios locales, dejando a su personal en una situación comprometida y sin preparación previa a la hora de responder a consultas e investigaciones.

### 4 Ejecución interna o externalización

Los asesores externos especializados en el área de precios de transferencia pueden aportar un valioso apoyo a los equipos internos centrales, ayudándoles por ejemplo a desarrollar modelos para la presentación de informes y a contrastar la información presentada a nivel regional o sectorial. A su vez, los asesores locales pueden proporcionarle orientación con respecto a las cuestiones locales de cumplimiento y a evitar sanciones, además de ayudarles a gestionar posibles inspecciones. Sin embargo, es importante no depender en exceso de los recursos externalizados. Esto incluye mantener internamente la responsabilidad de la recopilación de información y la gestión de las comunicaciones - demasiados riesgos en juego para externalizar esta área por completo. También es importante que los equipos internos y externos adopten un enfoque coherente en todo momento: la contratación de múltiples asesores puede dificultar su coordinación en tiempo real.

### 5 Los justificantes, siempre listos

Para corroborar su documentación, es importante especificar los términos y condiciones de las transacciones entre partes vinculadas (por ejemplo, moneda, condiciones de entrega y de pago, etc.). También es importante preparar facturas y acuerdos entre sociedades del Grupo para todas las transacciones y estar preparado para mostrar que están registradas en sus libros.

# “La documentación por sí sola no garantiza el cumplimiento”.

**Leslie Van den Branden**

Socio, Grant Thornton Bélgica

## Tomar el control

Los riesgos relacionados con la documentación incluyen la ausencia de datos necesarios o el incumplimiento de la normativa local. Sin embargo, la documentación por sí sola no garantiza el cumplimiento. Entre otras consideraciones importantes que deben abordarse incluyen si las funciones, activos y riesgos están todos ellos alineados con sus resultados económicos. Es probable que las autoridades fiscales examinen detenidamente los posibles desajustes entre la documentación, las declaraciones de impuestos y los estados financieros. También es importante evaluar si los datos relativos a las funciones, activos y riesgos están actualizados, lo cual puede ser todo un reto en entidades donde exista un importante nivel de innovación, que se encuentran en fase de expansión o que estén acometiendo fusiones o adquisiciones.

### Consecuencias

La toma de control sobre el conjunto del proceso y la gestión de riesgos exige un examen, una justificación y una supervisión continuada y de gran alcance – lo cual deberá aplicarse, en gran medida, a nivel local. Por tanto, no será suficiente con aplicar los modelos de referencia adoptados a nivel centralizado ni la comprobación de la rentabilidad de una transacción en un solo país – será necesario incluir a todos los países afectados en el análisis. Del mismo modo, no podrá cumplirse los requisitos locales de declaración de impuestos en el ámbito de precios de transferencia sin remitirse a los archivos maestros y los archivos locales.

## Medidas

### 1 Defina y ejecute su estrategia de precios de transferencia

Desarrolle una estrategia de precios de transferencia que guíe su enfoque en este ámbito. La estrategia debe incluir los pasos necesarios para conseguir un cumplimiento pleno, así como definir su apetito de riesgo y la relación deseada con las autoridades tributarias (por ejemplo, ¿qué nivel de compromiso y aprobación de políticas espera de antemano?).

Sobre esta base, las políticas deben diseñarse y aplicarse de manera sistemática en cada territorio en el que opere su organización. Otras prioridades incluyen la armonización con otros datos del grupo (por ejemplo, datos de IVA) mediante el intercambio periódico de información.

### 2 Adopte un enfoque basado en el riesgo

La aplicación de un enfoque basado en el riesgo le permitirá convertir su estrategia de precios de transferencia en un proceso de evaluación de riesgos y un marco general de control fiscal en dicho ámbito. Las evaluaciones de riesgos incluirán el examen y la actualización periódica de los acuerdos entre sociedades del Grupo y de los datos sobre funciones, activos y riesgos.

### 3 Tome la iniciativa

Entre las medidas proactivas que pueden adoptar para mitigar los posibles riesgos se incluye la colaboración con las autoridades fiscales para desarrollar acuerdos bilaterales o multilaterales de fijación anticipada de precios (acuerdos APA por sus siglas en inglés); en este caso, los APA unilaterales pueden tener un escaso valor. Los APA pueden ayudar a validar los enfoques de precios de transferencia y evitar riesgos de inspecciones y controversias. Por su parte, los procedimientos de mutuo acuerdo pueden constituir una vía más rápida y fluida para gestionar posibles inspecciones y resolver litigios.

## Una imagen tributaria coherente

Las autoridades fiscales están decididas a aprovechar al máximo la nueva documentación e información aportada. Por ello, algunas de ellas han optado por contratar especialistas en minería de datos para analizar la información de precios de transferencia en mayor profundidad. Este análisis no sólo se está usando para inspeccionar compañías, sino también para establecer referencias en el sector.

Asimismo, muchas autoridades fiscales están utilizando los informes país por país para identificar déficits en los impuestos que se les paga. De este modo, una autoridad fiscal local podría comparar el número de empleados con el importe del impuesto que una empresa esté pagando en su jurisdicción y llegar a la conclusión de que no están recibiendo la parte de la recaudación que les corresponde.

### Consecuencias

Si bien sus políticas de precios de transferencia y su aplicación práctica pueden estar perfectamente justificadas, el intenso nivel de escrutinio que están llevando a cabo las autoridades requiere una defensa más proactiva y contundente. ¿Qué imagen tributaria reflejan sus datos? ¿Cómo pueden tomar la iniciativa en lugar de dejar que sea la autoridad tributaria quien la tome? La necesidad de mostrar una imagen tributaria coherente se ve acentuada por la creciente tendencia de las autoridades fiscales a centrarse en las funciones más fáciles de identificar, mientras que los activos más complejos utilizados y los riesgos asumidos pasan a un segundo plano en las evaluaciones de asignación de ingresos que realizan.

**“Es necesario llevar a cabo un ejercicio de planificación fiscal y definición de estrategias para disponer de la documentación adecuada de precios de transferencia.”**

**Wendy Nicholls**

Socia, Grant Thornton Reino Unido

## Medidas

### 1 Defina su propio argumentario

Establezca si el enfoque adoptado se puede justificar y, en ese caso, defínalo. Resulta especialmente importante contar con un argumentario claramente definido en relación con aquellas transacciones que tengan más probabilidades de ser cuestionadas por las autoridades tributarias.

*Por ejemplo, una autoridad fiscal podría cuestionar por qué se asigna a un territorio con escaso personal en activo una proporción tan elevada de la compensación de precios de transferencia, mientras que otro territorio con mucho personal perciba menos. Sin embargo, puede que haya razones perfectamente legítimas por las que el volumen de personal difiera del valor generado y, por tanto, del impuesto pagado. Por ejemplo, una docena de diseñadores o programadores de IT ubicados en un país pueden generar más valor que cientos de personas que ensamblan o embalan los productos resultantes en otro lugar.*

Del mismo modo, la propiedad puede asignarse -en función de los riesgos asumidos- a un territorio en el que estos riesgos no se hayan materializado, por lo menos hasta ahora. Sin embargo, esto no significa que no exista dicho riesgo - a lo mejor nunca se le ha incendiado la casa, pero aún así prefiere protegerse ante esa posibilidad y, como propietario de ese activo, es usted responsable de gestionar dicha protección (por ejemplo, adoptando medidas de seguridad o contratando un seguro). Para que se argumentario cobre mayor fuerza aún, les recomendamos que incorporen elementos visuales al mismo así como un desglose claro de “quién hace qué” y “quién posee qué y dónde”.

### 2 El fondo económico ha de ser coherente

Algunas operaciones pueden carecer de un fondo económico suficiente y los informes país por país pondrán estas carencias de manifiesto. En esos casos, será necesario llevar a cabo un cierto grado de reestructuración o de reubicación de funciones para evitar inspecciones o impugnaciones tributarias.



# Más vale prevenir que curar

La documentación de precios de transferencia es una de esas áreas en las que uno podría pensar que, una vez completados los documentos y declaraciones tributarias, todo está en orden.

Sin embargo, la realidad es que la documentación de precios de transferencia bajo el marco BEPS va mucho más allá del mero cumplimiento administrativo y presenta un sinnúmero de obstáculos potenciales. Es posible que no cuente con documentación clave - los tres niveles y los múltiples plazos existentes agravan estos riesgos. La documentación y las políticas subyacentes pueden ser incoherentes con las declaraciones de impuestos o con lo presentado en el archivo local, en el archivo maestro o en los informes país por país.

Por ello, es necesario llevar a cabo un ejercicio de planificación fiscal y definición de estrategias para disponer de la documentación adecuada de precios de transferencia. Este ejercicio debe completarse con agilidad, ya que otras actuaciones -como el intercambio automático de información- pueden aportar a las autoridades una perspectiva inexacta sobre su negocio.

Las autoridades fiscales están deseando maximizar el potencial extra de recaudación de impuestos que tienen ante sí y llevarán a cabo importantes análisis sobre sus datos, por lo que ustedes también deben hacerlos, como herramienta de revisión de riesgos. Deben establecer claramente cómo explicar, por ejemplo, por qué determinadas parámetros -como los ingresos por empleado o los beneficios sobre activos- pueden diferir entre las distintas entidades del grupo, ya sea por razones comerciales, por las actividades y por razones de mercado. Estas evaluaciones proactivas del riesgo y los acuerdos APA anteriormente indicados pueden ayudarles a minimizar el riesgo. Si no gestionan este ámbito en profundidad, el resultado pueden ser largas y prolongadas inspecciones, disputas con las autoridades fiscales y resoluciones escasamente favorables para su organización.

Por eso es vital tener clara su posición, tomar el control y definir un argumentario claro. El tiempo y la inversión que acometan ahora pueden ahorrarles innumerables gastos y quebraderos de cabeza innecesarios más adelante.

Si quiere abordar alguna de las cuestiones planteadas en este informe, póngase en contacto con su oficina local de Grant Thornton o con una de las personas de contacto que se indican a continuación.

## Belgica

Leslie Van den Branden  
lvandenbranden@dwwa.be

## Países Bajos

Charles Marais  
charles.marais@nl.gt.com

## Canadá

Brad Rolph  
brad.rolph@ca.gt.com

## España

Juan Martínez  
juan.martinez@es.gt.com

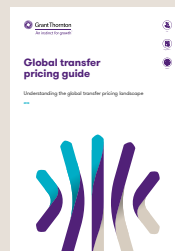
## Italia

Paolo Besio  
paolo.besio@bernoni.it.gt.com

## Reino Unido

Wendy Nicholls  
wendy.nicholls@uk.gt.com

## Guía mundial de precios de transferencia



Si desea más información sobre las diferentes normas y regulaciones aplicables en el ámbito de los precios de transferencia en todo el mundo, consulte nuestra Guía mundial de precios de transferencia en [grantthornton.global/transferpricingguide](https://grantthornton.global/transferpricingguide).



**Grant Thornton**  
An instinct for growth™

© 2018 Grant Thornton International Ltd. All rights reserved.  
'Grant Thornton' refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. Grant Thornton International Ltd (GTIL) and the member firms are not a worldwide partnership. GTIL and each member firm is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL does not provide services to clients. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate, one another and are not liable for one another's acts or omissions.