

# **Retos de la política fiscal en el siglo XXI: políticas fiscales inteligentes. Intentar cambiar el mundo de forma progresiva, como el fenómeno global “Pokémon Go”**

*Tax Policy Challenges in the 21st Century: Smart Tax Policies. Trying to change the world progressively, as the global phenomenon "Pokémon Go"*

**Dr. Ramón BONELL COLMENERO**  
Universidad Complutense de Madrid  
rbonell@ucm.es

**Resumen:** El artículo analiza los aspectos fundamentales de la fiscalidad en el siglo XXI, que debe tener presente el poder ejecutivo y el poder legislativo, los gobernantes del siglo XXI. En primer lugar, reseñar algunos de los cambios en los cuáles estamos inmersos en este cambio de siglo. En segundo lugar, y derivado de este primer análisis, se apuntan algunos aspectos a tener en cuenta en la evolución de la fiscalidad, hacia una política fiscal inteligente.

**Abstract:** The article discusses fundamentals aspects of taxes and training role of the Government, the Prime Minister in the 21<sup>st</sup> century. Firstly, the text revises some of the main changes currently taking place in the new century. Secondly, the study points out some aspects to consider in the development of Tax process, and Smart Tax Policies.

**Palabras clave:** Fiscalidad, Tecnologías, Desarrollo, ciudadanos, contribuyentes, política, planificación, Pokémon.

**Keywords:** Taxes, Technology, Development, citizens, taxpayers, policies, Planning, Pokémon.

## **Sumario:**

### **I. Introducción.**

- II. La documentación de las operaciones vinculadas.**
- III. Objetivo del cumplimiento de los deberes de documentación.**
- IV. Los precios de transferencia en el siglo XXI.**
- V. Conclusión.**
- VI. Bibliografía.**

**Recibido: noviembre 2016.**

**Aceptado: enero 2017.**

## I. INTRODUCCIÓN

El desarrollo de las políticas fiscales, se debe de basar en una legislación óptima, que respete los principios propios de la materia, teniendo un efecto en los ciudadanos, y en los contribuyentes, tanto personas físicas como jurídicas, que se note la satisfacción por parte de todos, puesto que ya entonces es cuando nos encontramos con un sistema fiscal inteligente.

La política fiscal debe basarse en un sistema de contribuyentes, que, de forma sostenible, pueda aplicar y desarrollar el estado de bienestar de los ciudadanos. Partiendo de la necesidad de acomodar el tratamiento fiscal a la realidad económica y al contexto de la coyuntura que vive la sociedad en cada momento dado. Con una administración tributaria sensata, cualificada, que vaya de la mano de los contribuyentes. Cuanto mejor le vaya al contribuyente, mayor recaudación irá a parar a la Administración tributaria, no lo olvidemos nunca.

Es por ello, que la mejor política fiscal en el mundo, vale poco la pena, si no puede aplicarse eficazmente. La potencia recaudatoria, no sirve de nada, sino se ejerce el control, la potencia sin control, no sirve de nada. Tenemos normas, pero de qué sirven si los ciudadanos no las aplican, y el control fiscal no se lleva a cabo de forma eficaz, porque está mal diseñado, porque está pensado para fiscalizar en un sistema que parte del medievo, que los ciudadanos, hombres libres carecían de riqueza, y todo estaba en manos del clero, la nobleza y los monarcas. Este hecho, en gran medida, determina inevitablemente que la actual Agencia Tributaria, no tenga sentido, con una economía informal, que ronda entre el 20 y el 30% dependiendo del sector, y la zona geográfica, como pone de manifiesto el estudio “La economía sumergida pasa factura”<sup>1</sup>, en el Reino de España. Es un hecho, que de forma oficiosa puede superar con creces, incluso doblar los citados porcentajes. El aumento

---

<sup>1</sup> Estudio dirigido por el profesor Jordi SARDÁ de la Univrsidad Rovira i Virgili en colaboración con los Técnicos del Ministerio de Hacienda (Gestha), enero de 2014, disponible en la URL: [http://www.gestha.es/archivos/actualidad/2014/2014-01-29\\_INFORME\\_LaEconomiaSumergidaPasaFactura.pdf](http://www.gestha.es/archivos/actualidad/2014/2014-01-29_INFORME_LaEconomiaSumergidaPasaFactura.pdf)

de los ingresos fiscales requiere de políticas fiscales inteligentes, y de una Administración tributaria inteligente, que se beneficie de la transparencia y de la transferencia de los datos que supone el reto de la era de los grandes datos, del Big Data.

Los ciudadanos, todos contribuyentes, deben ser identificados en cada operación que realizan, de forma natural, igual que sucede con los sistemas de comunicación inteligentes, *Iphone*, etc. Gracias a la tecnología, con una red de impuestos a nivel local, autonómico, estatal, europeo y global que hoy si es posible, a través de la trazabilidad de las operaciones, sistemas de transferencia automática de información, junto a nuevas técnicas de recolección de datos desarrolladas<sup>2</sup>. La implementación de estos cambios invariablemente toma tiempo, pero es una realidad con el suministro inmediato de información con trascendencia fiscal<sup>3</sup>.

## II. LA DOCUMENTACIÓN DE LAS OPERACIONES VINCULADAS<sup>4</sup>

En el ámbito empresarial, uno de los principales procesos de la toma de datos empieza con los deberes de documentación. La práctica totalidad de los países de la OCDE establecen deberes de documentación, que ha evolucionado progresivamente desde cuatro países en 1994, frente a 47 países en 2008. En el año 2008, entraron en vigor significantes cambios en materia de precios de transferencia, que son tratados por el artículo 9 del Modelo de Convenio de la OCDE sobre la renta y el patrimonio, para evitar la doble imposición, y su desarrollo en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias.

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

Fruto de esta recomendación, auspiciado bajo el mandato de la presidencia de turno española, la Comisión recomendó en su Comunicación al Consejo,

---

<sup>2</sup> Vid. SUTTON, J., *Technology and Market Structure*, ED. MIT press, EE.UU. 2001.

<sup>3</sup> VARIOS, *Suministro inmediato de información del IVA (SII)*. Ed. Agencia Tributaria, Madrid, 2015. URL:[http://www.agenciatributaria.es/static\\_files/AEAT/Contenidos\\_Comunes/Diversos/Novedades/2015/Noviembre/Suministro\\_informacion\\_IVA.pdf](http://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos_Comunes/Diversos/Novedades/2015/Noviembre/Suministro_informacion_IVA.pdf)

<sup>4</sup> Vid. BONELL COLMENERO, R., *Operaciones vinculadas: los deberes de documentación*, Ed. Lex Nova, Thomson Reuters, Valladolid 2016.

al Parlamento Europeo, y al Comité Económico y Social, de 23 de octubre de 2001 sobre un mercado interior sin obstáculos fiscales<sup>5</sup>, el establecimiento de un “Foro conjunto sobre precios de transferencia”<sup>6</sup> de la Unión Europea, con carácter permanente, integrado por un representante de cada uno de los Estados miembros como por 10 representantes del sector empresarial.

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

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

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

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

---

<sup>5</sup> La Comisión en su Comunicación de 23 de octubre de 2001 pone de manifiesto los obstáculos de la fiscalidad en los diferentes países afectando a la actividad económica transfronteriza en el Mercado único y en cuanto a los posibles remedios menciona dentro del área de actuación prioritaria la normalización en las prácticas sobre precios de transferencia. Disponible en internet, 29 de octubre de 2011, 17:15H. P.M.: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2001:0582:FIN:ES:PDF>.

<sup>6</sup> La Comisión Europea ha pretendido de esta forma desplegar la acción comunitaria presentando una conexión o incidencia directa con la regulación establecida en los CDIs.

### III. OBJETIVO DEL CUMPLIMIENTO DE LOS DEBERES DE DOCUMENTACIÓN

El objetivo es dar respuesta a las siguientes cuestiones: existe una clara percepción del mercado que atiende la empresa y su posicionamiento estratégico, en el ámbito de las operaciones vinculadas:

- ¿Hay capacidad para articular y apoyar la actual posición de la empresa en el mercado, fundamentando su estrategia?
- ¿Existe un sólido plan de negocios que es coherente con el posicionamiento en el mercado?

Este diagnóstico permite identificar qué aspectos clave pueden aumentar o disminuir la seguridad jurídica del contribuyente, teniendo en cuenta los fundamentos que aporta en el valor de la operación vinculada, a través de la documentación.

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

En el caso de la legislación española, esencialmente por el Art. 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, reformado por la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal, que modifica el RDL 4/2004 por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS), siendo efectivos desde el 1 de enero de 2008, la nueva reforma impulsada por el Gobierno en noviembre de 2006, afectan entre otras cuestiones, a la obligación del contribuyente valorar a mercado, -Art. 16.1.1º TRLIS<sup>7</sup>- de declarar siempre a valor de mercado y el ajuste obligatorio derivado de la no aplicación de precios de mercado; comprobación y regularización por la Administración, sin mayor tributación que la efectivamente derivada para el conjunto de las entidades, -Art. 16.1.2º TRLIS<sup>8</sup>- eficacia de la corrección

---

<sup>7</sup> Art. 16.1.1º TRLIS, “Las obligaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor normal de mercado. Se entenderá por valor normal de mercado aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia.” Por lo tanto, el régimen de las operaciones vinculadas pasa de ser una “potestad valorativa” de la Administración tributaria, ejercitable únicamente cuando se produzca una menor tributación en España o un diferimiento de esa tributación, a configurarse ahora como una verdadera norma de valoración, de aplicación obligatoria para el sujeto pasivo.

<sup>8</sup> Art. 18.10 LIS La Administración tributaria podrá comprobar que las operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas se han valorado por su valor normal de mercado y

practicada y regularización preceptiva, ajuste correlativo, reformulado a través de la Ley 27/2014 de 27 de noviembre de 2015, en el Art. 18.10 LIS; el ajuste secundario, actual 18.11 LIS, -Art. 16.8 TRLIS<sup>9</sup> es otra de las modificaciones que fue introducida por la Ley 36/2006, que afecta a la naturaleza que se atribuye a la cuantía que constituye la diferencia entre el valor declarado y el valor comprobado por la Administración.

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

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

---

efectuará, en su caso, las correcciones valorativas que procedan (...). La Administración tributaria quedará vinculada por dicho valor en relación con el resto de personas o entidades vinculadas (...). La corrección practicada no determinará la tributación (...) de una renta superior a la efectivamente derivada de la operación para el conjunto de las personas o entidades que la hubieran realizado.”

<sup>9</sup> Art. 18.11 LIS En aquellas operaciones en las que se determine que el valor convenido sea distinto del valor normal de mercado, la diferencia entre ambos valores tendrá para las personas o entidades vinculadas el tratamiento fiscal que corresponda a la naturaleza de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la existencia de dicha diferencia. En particular, en los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes-entidad, la diferencia tendrá, en la proporción que corresponda al porcentaje de participación en la entidad, la consideración de participación en beneficios de entidades si dicha diferencia fuese a favor del socio o partícipe, o, con carácter general, de aportaciones del socio o partícipe a los fondos propios si la diferencia fuese a favor de la entidad.” Cabe destacar la reflexión realizada por ALONSO GONZÁLEZ, L.M., “Operaciones vinculadas, elusión y fraude fiscal” en el Análisis del artículo 16.8 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades tras la reforma de la Ley 36/2006, en *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 295, octubre de 2007, CEF, Madrid 2007, pp. 77 y ss. Empieza por presumir una actitud fraudulenta en las partes vinculadas en todos los casos en los que la valoración que estas declaran no coincide con el valor normal de mercado estimado por la Administración. Admitiendo la jurisprudencia que la discrepancia de valores podía deberse a otras razones.

Además del deber del contribuyente, de mantener a disposición de la Administración Tributaria la documentación acreditativa del valor de mercado, el que se habría acordado por personas independientes en condiciones de libre competencia.

Deberes de documentación encaminadas a procesar la obtención del valor de mercado documentado, manteniéndolo a disposición de la Administración.

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

Situación precedente, con respecto a los períodos impositivos iniciados antes del 1 de diciembre de 2006, no hay exigencia de obligaciones de documentación contemporánea, salvo para los acuerdos previos de valoración con la administración, *Cost-Sharing*, servicios intragrupo -fórmula para gestionar los servicios de soporte, surgen como unidades centrales de la organización que proveen servicios de soporte a las entidades, eliminando, procesos y sistemas redundantes, con el objetivo de maximizar las economías de escala y la estandarización de los servicios de soporte, potenciando una gestión de mayor alcance, explotando los beneficios de la externalización de servicios compartidos para conseguir una mayor competitividad y flexibilidad<sup>10</sup>, o bien a través de un programa de gastos compartidos de establecimientos permanentes.

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

---

<sup>10</sup> Por ejemplo fruto de fusiones y adquisiciones de empresas, es el caso del sector de las compañías de seguros, como señalan CASLEY, L., RAFIQ, A., DENNIS, J.Y., FEDINA, L., JENKINS, H., BRANCH, V., y DIAKONOVA, I., CLARK, R., en *Tax Management Transfer Pricing Report*, vol. 16, nº 21,13 de marzo de 2008, Ed. BNA EE.UU. 2008, pp. 812-816: “*Intragroup Reinsurance transfer Pricing: A Risk-Based Approach Transfer pricing of intragroup reinsurance has become an increasingly high profile issue these days. This trend can be explained by a number of recent developments. The insurance sector has seen significant recent consolidation, resulting in post-integration restructuring with a strong focus on capital structure and capital management*”.



Nos encontramos ante la extensión del grupo de entidades y personas físicas<sup>11</sup> con las que puede haber vinculación, la modificación más relevante es el notable incremento del deber de información que se debe suministrar a la Hacienda Pública. Tanto el Plan General Contable como el PGC-PYMES amplían las exigencias informativas en materia de partes vinculadas. La Memoria de Cuentas Anuales contendrá la información sobre las operaciones realizadas con partes vinculadas, de manera separada para cada una de ellas<sup>12</sup>.

El régimen de documentación exigible a partir de 19 de febrero de 2009 es la aplicación en bloque de los deberes de documentación del R.D. 1793/2008 a las operaciones vinculadas realizadas a partir de tal fecha. Cabe añadir, que el Reino de España se pone a la cabeza con la regulación que se practica de mayor precisión, desde la entrada en vigor de la Ley 27/2014, y el reglamento de desarrollo del Impuesto sobre Sociedades, R.D. 634/2015, de 10 de julio.

Como veremos a continuación con los precios de transferencia, hemos partido del *Soft Law*, de las directrices de la OCDE, de las recomendaciones del Foro Conjunto en materia de precios de transferencia, del desarrollo del plan BEPS<sup>13</sup> - *Base erosion and profit shifting*- sobre la determinación de la base imponible, hasta llegar a ser plasmado como la acción 13, deberes de cumplimiento en el ámbito de las operaciones vinculadas, en nuestro derecho positivo.

#### IV. LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL SIGLO XXI

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

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

---

<sup>11</sup> IGLESIAS SUÁREZ, A., LAGOS RODRÍGUEZ, M.G., GARCÍA NICOLÁS, C., DEL ÁLAMO CARRILLO, R., "Familia y Fiscalidad en España, cuestiones pendientes", en *Instituto de Estudios Fiscales*, Doc. 17/09, Madrid 2009, p. 25.

<sup>12</sup> Ver contenido de la Memoria en el Plan General de Contabilidad y PGC-PYMES.

<sup>13</sup> VARIOS, OECD, *BEPS*, URL: <http://www.oecd.org/ctp/beps/>

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

La OCDE el 28 de febrero de 2006, invitaba a analizar los métodos basados en beneficios, y el 10 de mayo, con respecto a la comparabilidad.

La gestión de las operaciones vinculadas es cada vez más importante en el seno de la entidad multinacional, basado en el cumplimiento con la regulación local, los condicionantes del mercado, la adaptación al entorno, al conjunto de elementos que afectan por igual a todas las entidades en un tiempo y espacio determinado, determinando la prosperidad y el bienestar de la economía<sup>14</sup>, afectando a la rentabilidad de la entidad, exigen una planificación fiscal que incluya el proceso de negocio de las operaciones vinculadas, estando documentadas, de acuerdo con la norma fiscal.

Calma tensa, la formación en esta materia es clave. La tranquilidad antes de la tormenta, la percepción que hay de cierta tranquilidad hasta que el regulador nacional define cómo tratar el cumplimiento de la normativa, hace que la mayoría de contribuyentes espere hasta que se introduzca finalmente con certeza, para entonces la tormenta ya habrá llegado, encontrándonos ante importantes costes de cumplimiento para las entidades, dada la amplitud de los deberes de documentación, hay que tener en cuenta el ciclo de los precios de transferencia, a la vista del detallado exigido y la posible falta de información sobre elementos exigidos: problemas para que la parte dominada, participada (25%) de la operación obtenga toda la información requerida, sus costes o margen operativo, de la entidad dominante (25%), o para que una filial obtenga información sobre resto de operaciones internacionales de su grupo; dificultades técnicas para aplicar y documentar la metodología y el análisis de comparabilidad, puesto que las reglas de equiparabilidad son indefinidas, idénticamente sucede con las características específicas de los bienes o servicios objeto de las operaciones vinculadas o los términos contractuales.

Siguiendo el Art. 16.4 TRLIS, aparentemente puede parecer una norma en blanco en materia de métodos y análisis de comparabilidad, Art. 16 RIS, por lo que cabe preguntarse:

---

<sup>14</sup> Vid. MATSUI, K., “Strategic Transfer Pricing and Social Welfare under Product Differentiation”, en *European Accounting Review*, vol. 20, nº 3 (septiembre 2011) 521-550.

- ¿Cómo se configuran y aplican los métodos, especialmente allí donde las Directrices de la OCDE no colman la laguna al no posicionarse en una cuestión?
- ¿Puede aplicarse cualquiera de los métodos OCDE? ¿Y otros métodos, descuentos de flujos de caja para valorar intangibles o técnicas de valoración de participaciones de entidades no cotizadas, inmuebles, salarios de personas físicas vinculadas, etc.?
- ¿Puede la administración inaplicar el método seleccionado por el contribuyente y aplicar otro sin ninguna limitación?<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> RTEAC 10 de julio de 2008, aplicación del método “*Profit Split*”. Es procedente la aplicación del artículo 16 de la LIS (Ley 43/1995) para valorar las operaciones entre la persona física y las dos sociedades con las que está vinculada. La persona física aparece como vendedora y compradora de las materias primas y subcontrata determinados servicios con las citadas empresas, cuyos ingresos proceden prácticamente en su totalidad de los servicios prestados a la persona física. En el caso concreto, procede la aplicación del método de valoración residual del apartado c) del artículo 16 de la LIS, precio derivado de la distribución del resultado conjunto de la operación, teniendo en cuenta los riesgos asumidos, los activos implicados y las funciones desempeñadas, al no existir un mercado en la zona para la actividad del sujeto pasivo. FJ 6º “La Inspección descarta la aplicación de los métodos recogidos en los apartados a) y b) del artículo 16 y justifica la aplicación del método recogido en el apartado c), que señala: “*Cuando no resulten de aplicación ninguno de los métodos anteriores, se aplicará el precio derivado de la distribución del resultado conjunto de la operación de que se trate, teniendo en cuenta los riesgos asumidos, los activos implicados y las funciones desempeñadas por las partes relacionadas*”. Según este método, el valor normal de mercado aplicable para la valoración de las operaciones vinculadas se determina en función de la distribución del resultado conjunto de la operación de que se trate, teniendo en cuenta los riesgos asumidos, los activos implicados y las funciones desempeñadas por las partes relacionadas. De acuerdo con este método, no hay que tomar como referencia el precio aplicado o los márgenes obtenidos en operaciones equivalentes entre partes independientes, dado que se parte del resultado obtenido por el conjunto de las entidades vinculadas una vez que el bien o servicio se ha transmitido a terceros, de manera que el precio a determinar será aquél que permita distribuir el resultado global teniendo en cuenta la participación que cada una de las entidades vinculadas ha tenido en la obtención del mismo. Los cálculos se realizaron a partir de la contabilidad oficial facilitada a la Inspección. Se tuvieron en cuenta las materias primas adquiridas por el reclamante y la financiación ajena. De tal manera que se tuvieron en cuenta todos los costes incurridos en la actividad, no sólo los de personal. La Inspección también tuvo en cuenta los riesgos asumidos frente a terceros por parte del reclamante que era quién compraba las materias primas (incluidas dentro de los “gastos externos imputables a operaciones conjuntas”) y quien vendía el producto terminado. Partiendo de esto resulta inadmisibles para la Inspección un sistema de valoración de las operaciones que suponga que el resultado contable obtenido por el reclamante fuese negativo durante los ejercicios 1996 y 1997, mientras que para las sociedades vinculadas con el reclamante prestador de servicios el resultado fuera positivo. Cuando era el propio reclamante el que compraba las materias primas, vendía a terceros y ostentaba la condición de proveedor de “Z”. Es correcto el método aplicable por la Inspección puesto que en el presente caso no puede identificarse claramente otras operaciones con terceros completamente independientes o suficientemente significativas a pesar de lo señalado por el

- ¿Cómo se realiza el análisis de comparabilidad?

Siguiendo las Directrices de la OCDE 1.19: Será preciso tener en cuenta las características siguientes: en el caso de transmisiones de bienes tangibles, las características físicas de los mismos, sus cualidades y su fiabilidad, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta; en el caso de la prestación de servicios, la naturaleza y el alcance de los servicios; y en el caso de activos intangibles, la forma de la operación (por ejemplo, la concesión de una licencia o su venta), el tipo de activo (por ejemplo, patente, marca o *know-how*), la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del activo en cuestión.

- ¿Qué comparables pueden utilizarse, locales, paneuropeos, extranjeros?

Por ejemplo TNMM-*Resale Minus* en la venta de mercancía de la matriz española a la filial japonesa, comparables margen neto operativo de empresas japonesas del mismo sector y funciones.

- ¿Cuándo hay comparabilidad suficiente y el contribuyente puede considerar que un comparable no va a ser excluido por la administración por falta de información sobre alguna circunstancia que afecta a la comparabilidad? ¿Diferencias contractuales, de mercados, etc.?

- ¿Cómo hay que documentar el proceso de selección de los comparables?

- ¿Cómo se realizan los ajustes en la comparabilidad?

- ¿Cómo se emplea el rango o intervalo de precios de mercado por el contribuyente y por la administración en un ajuste (mediana, intercuartil superior<sup>16</sup>)?

- ¿Puede documentarse toda la información sobre comparables en otro idioma, por ejemplo inglés, si la base de datos es inglesa? Permanece una posición flexible en la mayoría de países de la OCDE, sin perjuicio de los requerimientos de traducción al español para que surtan efectos.

---

reclamante para aplicar otro método de valoración o, en su caso, operaciones equivalentes sobre las que se hubieran podido realizar las correcciones procedentes”.

<sup>16</sup> Vid. CASLEY, A., KRITIKIDES, A., “Transactional Net Margin Method, Comparable Profits Method and the Arm’s Length Principle”, en *International Transfer Pricing Journal*, septiembre-octubre 2003, IBFD 2003, p. 167.

- ¿Qué acontece si el contribuyente percibe que los comparables en los que se basó a la hora de fijar el precio de la operación no son suficientemente sólidos, tras realizar la operación y antes de presentar la autoliquidación del IS? ¿Ajuste fiscal extracontable?

Al iniciarse la aplicación de una reforma como la que se ha llevado a cabo en nuestro sistema tributario con la modificación y puesta al día del Impuesto sobre Sociedades a través de la Ley de Medidas de Prevención del Fraude Fiscal, Ley 36/2006, de 29 de noviembre, forzosamente han de surgir numerosas dudas derivadas de la novedad del establecimiento del cumplimiento de los requerimientos de documentación en el ámbito de las operaciones vinculadas, por ejemplo, con la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, las relaciones entre socio - sociedad, serán operaciones vinculadas si su relación es igual o superior al veinticinco por ciento, en lugar del cinco por ciento vigente hasta el 31 de diciembre de 2014. Además, también se modifican los límites que regulan los deberes de presentación de la documentación.

Hay deber de presentación de documentación simplificada que justifique la operación vinculada, cuando las empresas tengan una cifra de negocio inferior a cuarenta y cinco millones, y deber de presentación de documentación normal que justifique la operación vinculada, para aquellas empresas que superen esta cifra de negocio.

Se reducen también en la regulación de las operaciones vinculadas, las sanciones e infracciones. Así como se reduce y se simplifican los métodos de valoración y justificación de dichas operaciones, de los cuales se puede elegir indistintamente cualquiera de ellos para valorar y justificar las operaciones vinculadas, en base a los criterios que se determinen. Sin la necesidad, como marca la norma actual que será modificada, de tener que elegir un primer método que valore y justifique para poder pasar al siguiente y así sucesivamente, lo que hace verdaderamente complejo la valoración y justificación de las operaciones vinculadas con la norma actual que se pretende reformar.

Estas son las circunstancias en que ya están inmersas la mayoría de sociedades y entidades: el cumplimiento con las obligaciones de documentación. Por ello, hemos considerado que podría resultar útil exponer los criterios, que estimamos que ha de llevarse a cabo la documentación de las operaciones vinculadas, en el Impuesto sobre Sociedades, de acuerdo con los nuevos preceptos, que de ahora en adelante, deberán aplicarse.

El entorno de los negocios en el siglo XX y XXI se están caracterizando por el volumen y la complejidad normativa, circunstancia que, a través del

impulso de la OCDE, y el G20 a través de BEPS, se incentiva una serie de normalización estandarizada a nivel internacional.

El volumen de normas, reglamentos y órdenes ministeriales requiere de expertos que velen por el cumplimiento de forma estricta y prevean de manera razonable la realidad de la legislación proyectada.

La década de los noventa y los primeros años de este siglo han sido testigos del fenómeno del desarrollo del comercio electrónico, las tecnologías relacionadas con la informática y las telecomunicaciones, siendo objeto de explotación comercial a nivel global. Las nuevas tecnologías de la información, de la comunicación y el transporte, junto con la liberalización de los mercados, han impulsado la revolución del desarrollo e internacionalización de la economía sin precedentes.

Control y seguridad jurídica, el sistema fiscal se integra dentro del subsistema jurídico y de otro subsistema que es el económico. Ninguno es en sí un sistema cerrado. De ahí su interconexión entre ellos y con un asesoramiento jurídico y tributario en el mejor de los casos único, pero las operaciones vinculadas no son mecánicas, sino que tienen que concebirse como recíprocas operaciones que mantienen interactivas las pulsiones de los diferentes aspectos de la vida de la empresa, del mercado en el que desenvuelven, de la coyuntura económica. En este sentido las entidades, las empresas -ERD, -EMN -transnacionales, al establecer los precios de transferencia en sus operaciones vinculadas actúan o deben actuar jurídicamente, y, a su vez, el paradigma de su actuar con arreglo a Derecho no puede prescindir de la dimensión económica de la acción.

La complejidad actual del mundo de los negocios ha conducido a que tanto las empresas como las Administraciones tributarias se vean en la necesidad de dar instrucciones muy concretas del modo de llevar a cabo sus operaciones vinculadas, a través de protocolos de actuación que no sólo persiguen la eficacia, sino especialmente que se llevan a cabo estas actividades de negocio de una forma ética y sostenible cumpliendo siempre con la legalidad.

El cumplimiento de las normas y los protocolos de documentación con la responsabilidad empresarial, estándares éticos que afectan a la actividad de la empresa, ante la presión para potenciar el control de los precios de mercado, el seguimiento de las operaciones, han llevado a elaborar el estándar internacional sobre sistemas de gestión del cumplimiento, a través de las normas. Introduciendo la dimensión ética dentro de los cometidos propios del cumplimiento a valor de mercado, tal y como establece el Art. 18.1. LIS: “Las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor de mercado.

Se entenderá por valor de mercado aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia”.

El cumplimiento normativo no es más que una manifestación de la ética aplicada a los negocios. Cumplimiento y ética son conceptos que van unidos de la mano. De tal forma que se espera de los responsables del cumplimiento de la legalidad, no solamente que observen una conducta ética, sino que hagan observar una conducta ética en las personas y las entidades que se vinculan con la organización. Teniendo en cuenta el Art. 18 LIS.

Todo ello, tal y como se recoge en el Preámbulo de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, el régimen de las operaciones vinculadas fue objeto de una profunda modificación con ocasión de la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal, y que tuvo como elemento esencial la introducción de unas obligaciones de documentación específicas exigibles a las operaciones vinculadas.

El tratamiento fiscal de las operaciones vinculadas constituye un elemento trascendental internacionalmente, al cual se dedican específicamente tanto la Unión Europea como la OCDE. En este sentido, debe tenerse en cuenta que la interpretación del precepto que regula estas operaciones debe realizarse, precisamente, en concordancia con las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE y con las recomendaciones del Foro Conjunto de Precios de Transferencia de la UE, en la medida en que no contradigan lo expresamente señalado en dicho precepto, o en su normativa de desarrollo. En el ámbito de las operaciones vinculadas esta Ley presenta novedades en relación con la documentación específica a elaborar por las entidades afectadas, que tendrá un contenido simplificado para aquellas entidades o grupos de entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios sea inferior a 45 millones de euros, y no será necesaria en relación con determinadas operaciones. También es novedosa la restricción del perímetro de vinculación, perímetro que fue escasamente alterado en la Ley 36/2006 y respecto del cual se ha puesto de manifiesto la necesidad creciente de restringir los supuestos de vinculación en el ámbito de la relación socio-sociedad, que queda fijado en el 25 por ciento de participación.

En relación con la propia metodología de valoración de las operaciones, se elimina la jerarquía de métodos que se contenía en la regulación anterior para determinar el valor de mercado de las operaciones vinculadas, admitiéndose, adicionalmente, con carácter subsidiario otros métodos y técnicas de valoración, siempre que respeten el principio de libre competencia.

Todo ello dentro del principio de confianza legítima en la aplicación de los tributos, y el ejercicio de opciones por parte del contribuyente, *Just Culture*, confianza mutua.

## V. CONCLUSIÓN

En la revolución de la economía digital, prácticamente toda la economía en el siglo XXI, requiere del tratamiento de la información, de los datos, la transparencia de la información financiera, siendo una función esencial el asesoramiento jurídico y tributario. En un entorno económico en el que se llevan a cabo operaciones vinculadas, que se ven afectadas por los precios de transferencia, dentro de la planificación fiscal de las empresas<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> Cfr. AHMADOV, J., “The «Most Appropriate Method» as the New OECD Transfer Pricing Standard: Has the Hierarchy of Methods Been Completely Eliminated?”, en *International Transfer Pricing Journal* 2011, Vol. 18, nº 3, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011, p. 184; Australian Taxation Office Applying the Arm’s-length Principle. Guide NAT 2726-04.2005, disponible en: [http://www.transferpricing.com/pdf/Australia\\_Applying\\_arms\\_length\\_principle.pdf](http://www.transferpricing.com/pdf/Australia_Applying_arms_length_principle.pdf).

AVI-YONAH, R., “The Rise and Fall of Arm’s Length: A Study in the Evolution of US International Taxation”, en *Virginia Tax Review*, Vol. 15, pp. 89–159, EE.UU. 1995; AVI-YONAH, R., “Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines: A Proposal for Reconciliation”, en *World Tax Journal* 2010, Vol. 2, nº 1, Ed. IBFD, Ámsterdam 2010; COOPER, J., y AGARWAL, R., “The Transactional Profit Methods in Practice: A Survey of APA Reports”, *International Transfer Pricing Journal* 2011, Vol. 18, nº 1, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011; CORONADO, L., CHEUNG, P., y KYTE, J., “An Overview of Arm’s Length Approaches to Thin Capitalization”, *International Transfer Pricing Journal* 2010, Vol. 17, nº 4, Ed. IBFD, Ámsterdam 2010; DOUVIER, P., “Transfer Pricing and Research and Development”, en *International Transfer Pricing Journal*, Nov./Dic. 2003, Ed. IBFD, Ámsterdam 2003, pp. 218–221; DRAKE, J., RODE, A., y WRIGHT, D.R., “IRS APA Initiatives”, en *International Transfer Pricing Journal*, Septiembre/Octubre 2005, Ed. IBFD, Ámsterdam 2005, pp. 210–216; DUJSIC, M., “Digesting the Glaxo Decision: A Difficult Pill to Swallow for Transfer Pricing Practitioners”, en *International Transfer Pricing Journal*, Septiembre/Octubre 2008, Ed. IBFD 2008, Ámsterdam 2008; FRANCESCUCCI, D.L.P., “The Arm’s Length Principle and Group Dynamics – Part 1: The Conceptual Shortcomings”, en *International Transfer Pricing Journal* Marzo/Abril 2004, Ed. IBFD, Ámsterdam 2008, pp. 55–75; FRANCESCUCCI, D.L.P., “The Arm’s-Length Principle and Group Dynamics – Part 2: Solutions to Conceptual Shortcomings”, en *International Transfer Pricing Journal*, Noviembre/Diciembre 2004, Ed. IBFD, Ámsterdam 2004, pp. 235–246; FRIS, P., “Dealing with Arm’s Length and Comparability in the Years 2000”, en *International Transfer Pricing Journal*, Noviembre/Diciembre 2003, Ed. IBFD, Ámsterdam 2003, pp. 194–201; GILL, S., “Intangibles and Transfer Pricing: The Perils Faced by Multinationals in India”, en *International Transfer Pricing Journal* 2011, Vol 18, nº 1, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011; GOUTHIERE, B., “Key Practical Issues in Eliminating the Double Taxation of Business Income”, en *Bulletin for International Taxation* 2011, Vol. 65, nº 4/5, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011; HAMAEEKERS, H.M.A., “Income Allocation in the 21st Century: The End of Transfer Pricing? Introductory Speech”, en *International Transfer Pricing Journal*, mayo/junio 2005, Ed. IBFD, Ámsterdam 2005, pp. 95–102; HAMMER, R., “Will the Arm’s Length Standard Stand the Test of Time?



La globalización de la economía supone una transformación profunda de la división internacional del trabajo en el comercio exterior, de la configuración de los flujos financieros internacionales y las inversiones directas extranjeras y de las corrientes migratorias del capital humano, incluidos “cerebros”; todo lo cual cuestiona las ventajas de localización que Europa había disfrutado en el pasado<sup>18</sup>.

Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación han reducido dramáticamente los costes de transacción económica, dando lugar a nuevas formas de producir y de trabajar en casi todos los sectores, y muy especialmente en el de los servicios profesionales.

---

The Spectre of Apportionment”, en ALPERT, y K VAN RAAD Eds. *Essays on International Taxation*, Kluwer Law International, Holanda 1993; HELLERSTEIN, W., “Income Allocation in the 21st Century: The End of Transfer Pricing? The Case for Formulary Apportionment”, en *International Transfer Pricing Journal*, Mayo/Junio 2005, Ed. IBFD, Ámsterdam 2005, pp. 103–111; JOSEPH, A., “International Financial Reporting Standards and Thin Capitalization”, en *International Transfer Pricing Journal*, Septiembre/Octubre 2005, Ed. IBFD, Ámsterdam 2005, pp. 217–223; JOSEPH, A., “Australia – Increasing Role of Advance Pricing Agreements”, en *International Transfer Pricing Journal* 2011, Vol. 18, N° 4, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011; LENZ, M., y VOGELE, A., “A Case Study: What’s in the Black Box”, en *International Tax Review*, Febrero 1999, Ed. Euromoney, Londres 1999; MEHAFDI, M., “The Ethics of international Transfer Pricing”, en *The Journal of Business Ethics*, diciembre 2000, vol. 28, parte 2, Ed. Springer, EE.UU. 2000, pp. 365-381; NIAS, P., IVINSON, J., “Back to Basics – Transfer Pricing Part 1 – The International Context”, en *Tax Journal*, 4 noviembre de 2002, Reino Unido 2002; OECD Are the Current Treaty Rules for Taxing Business Profits Appropriate for E-Commerce? Ed. OECD, Paris 2005, disponible en: <http://www.oecd.org/document/>; OECD Improving the Resolution of Tax Treaty Disputes. Committee on Fiscal Affairs February 2007, Ed. OECD, Paris 2007, disponible: <http://www.oecd.org/dataoecd/17/59/38055311.pdf>; OECD Transactional Profit Methods; Discussion Draft for Public Consultation. OECD Centre for Tax Policy and Administration 25 January 2008, Ed. OECD 2008; OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, Ed. OECD, Paris 2010; OOSTERHOFF, D., y WINGERTER, B., “The New OECD Guidelines: The Good, the Bad and the Ugly”, en *International Transfer Pricing Journal* 2011, Vol. 18, n° 2, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011; PEREIRA, M., y ZAMBUJAL-OLIVEIRA, J., “Transfer Pricing Analysis: The Case of a Manufacturing Company”, *International Transfer Pricing Journal* 2011, vol. 18, n° 1, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011; PICCIOTTO, S., *International Business Taxation*, Ed. Butterworths, Londres 1992; RECIHART, T.A., y WRIGHT, D. R., “Proposed Cost Sharing Regulations: A Departure from Arm’s Length?” en *International Transfer Pricing Journal*, enero/febrero 2006, Ed. IBFD, Ámsterdam 2006, pp. 2–7; STIRLING, M., “Global Attitudes Towards Transfer Pricing”, *Tax Journal*, 3 junio 2002, EE.UU. 2002; United States Internal Revenue Service *Development of IRC Section 482 cases* Ch. 61 Internal Revenue Manual disponible en: <http://www.irs.gov/irm/part4/ch46s03.html>; VANN, R.J., “Taxing International Business Income: Hard-Boiled Wonderland and the End of the World”, en *World Tax Journal* 2010, vol. 2, n° 3, Ed. IBFD, Ámsterdam 2010, pp. 291-346; WUNDISCH, K., “Pharmaceutical Industry and Transfer Pricing: Anything Special?”, en *International Transfer Pricing Journal*, noviembre/diciembre 2003, Ed. IBFD, Ámsterdam 2003, pp. 204–210.

<sup>18</sup> DONGES, J.B., en *Estudios de Política Económica* (1998-2006), Ed. Unión Editorial, Madrid 2007.

En las últimas décadas se ha producido una profunda aceleración en la internacionalización del comercio, particularmente desde la entrada de China en la OMC en 2001. Como señala Xavier GIMBERT<sup>19</sup>: “la internacionalización no es más que otra de las opciones que puede tener una compañía para crecer”. Desde mi punto de vista, es más, similar a la utilización de la contabilidad como herramienta para pagar impuestos.

Por último, y no por ello menos importante, tengamos presente que la política monetaria no da más de sí, es la hora de que desde la política de tipos de interés bajos y negativos se pase a la de estímulos fiscales, a través de un incremento de las rentas de los ciudadanos, potenciando la productividad y la empleabilidad, y todo ello a través de políticas fiscales inteligentes.

Por lo tanto, las claves de nuestro tiempo son:

- #Refugiados: es el momento de la política social en Europa, con una respuesta unánime para la integración, ofreciendo formación, bienes y servicios.
- #Empresas: incentivar la entrada del sector privado en el sector público, con criterios de eficiencia y economía, respetando y amparando los derechos de los ciudadanos, hacia una gestión más eficiente.
- #Todos: debemos adaptarnos a los nuevos modelos de negocio, innovando con modelos flexibles, factibles, reestructuración, reducción de costes, resolución, y salida.
- #Fusiones: vamos a un proceso masivo de fusiones no podemos jugar en la liga de campeones con 200 jugadores en cada campo, este es el problema de los negocios en el Reino de España.
- #Pensiones: el sistema no da más de sí, requiere de una reforma, que entre el sistema tributario a financiar el sistema nacional de la Seguridad Social, por ejemplo con el Impuesto sobre el Valor Añadido.
- #Emergentes: el presente y el futuro pasa sin dudarlo por India, África, y Suramérica.
- #Estancamiento secular: occidente pasa por una situación de crecimiento negativo, en forma de L. Crecimiento cero. Estancamiento secular, periodos quinquenales, cinco años de crecimiento mediocre, con cinco años de crecimiento cero. La situación financiera internacional es de alerta.

---

<sup>19</sup> Vid. GIMBERT, X., *El enfoque estratégico de la empresa*, Ed. Deusto, Barcelona 2006, p. 155.

- #Mundo: los problemas de fondo de la economía mundial no se han resuelto, hay crisis de confianza y de crédito. En China tenemos un 15% de riesgo de deuda empresarial incobable, los emergentes con un 12% con carácter general, vamos a encontrarnos con escenarios distintos en el planeta.
- #Demanda: falta demanda a corto plazo y oferta a largo plazo.
- #Crisis recaudatoria.
- #Corrupción: un mal que ha dañado el estado de bienestar de todo el mundo.
- #Necesitamos políticas fiscales inteligentes que estimulen la demanda.

## VI. BIBLIOGRAFÍA

- AHMADOV, J., “The «Most Appropriate Method» as the New OECD Transfer Pricing Standard: Has the Hierarchy or Methods Been Completely Eliminated?”, en *International Transfer Pricing Journal* 2011, Vol. 18, nº 3, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011, p. 184.
- AVI-YONAH, R., “The Rise and Fall of Arm’s Length: A Study in the Evolution of US International Taxation”, en *Virginia Tax Review*, Vol. 15, pp. 89–159, EE.UU. 1995.
- AVI-YONAH, R., “Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines: A Proposal for Reconciliation”, en *World Tax Journal* 2010, Vol. 2, nº 1, Ed. IBFD, Ámsterdam 2010.
- BONELL COLMENERO, R., *Operaciones vinculadas: los deberes de documentación*, Ed. Lex Nova, Thomson Reuters, Valladolid 2016.
- CASLEY, A., KRITIKIDES, A., “Transactional Net Margin Method, Comparable Profits Method and the Arm’s Length Principle”, en *International Transfer Pricing Journal*, Septiembre-Octubre 2003, IBFD 2003, p. 167.
- COOPER, J., y AGARWAL, R., “The Transactional Profit Methods in Practice: A Survey of APA Reports”, *International Transfer Pricing Journal* 2011, Vol. 18, nº 1, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011.
- CORONADO, L., CHEUNG, P., y KYTE, J., “An Overview of Arm’s Length Approaches to Thin Capitalization”, *International Transfer Pricing Journal* 2010, Vol. 17, nº 4, Ed. IBFD, Ámsterdam 2010.

- DONGES, J.B., en *Estudios de Política Económica* (1998-2006), Ed. Unión Editorial, Madrid 2007.
- DRAKE, J., RODE, A., y WRIGHT, D.R., “IRS APA Initiatives”, en *International Transfer Pricing Journal*, Septiembre/Octubre 2005, Ed. IBFD, Ámsterdam 2005, pp. 210–216.
- FRANCESCUCCHI, D.L.P., “The Arm’s Length Principle and Group Dynamics - Part 1: The Conceptual Shortcomings”, en *International Transfer Pricing Journal* Marzo/Abril 2004, Ed. IBFD, Ámsterdam 2008, pp. 55–75.
- Part 2: Solutions to Conceptual Shortcomings”, en *International Transfer Pricing Journal*, Noviembre/Diciembre 2004, Ed. IBFD, Ámsterdam 2004, pp. 235–246.
- FRIS, P., “Dealing with Arm’s Length and Comparability in the Years 2000”, en *International Transfer Pricing Journal*, Noviembre/Diciembre 2003, Ed. IBFD, Ámsterdam 2003, pp. 194–201
- GIMBERT, X., *El enfoque estratégico de la empresa*, Ed. Deusto, Barcelona 2006, p. 155.
- OOSTERHOFF, D., y WINGERTER, B., “The New OECD Guidelines: The Good, the Bad and the Ugly”, en *International Transfer Pricing Journal* 2011, Vol. 18, nº 2, Ed. IBFD, Ámsterdam 2011.
- PEREIRA, M., y ZAMBUJAL-OLIVEIRA, J., “Transfer Pricing Analysis: The Case of a Manufacturing Company”, *International Transfer Pricing Journal* 2011, vol. 18, nº 1, ED. IBFD, Ámsterdam 2011.
- PICCIOTTO, S., *International Business Taxation*, Ed. Butterworths, Londres 1992; RECIHART, T.A., y WRIGHT, D. R., “Proposed Cost Sharing Regulations: A Departure from Arm’s Length?” en *International Transfer Pricing Journal*, Enero/Febrero 2006, Ed. IBFD, Ámsterdam 2006, pp. 2–7.
- STIRLING, M., “Global Attitudes Towards Transfer Pricing”, *Tax Journal*, 3 junio 2002, EE.UU. 2002; United States Internal Revenue Service *Development of IRC Section 482 cases* Ch. 61 Internal Revenue Manual disponible en: <http://www.irs.gov/irm/part4/ch46s03.html>.
- VANN, R.J., “Taxing International Business Income: Hard-Boiled Wonderland and the End of the World”, en *World Tax Journal*, 2010, vol. 2, nº 3, Ed. IBFD, Ámsterdam 2010, pp. 291-346.

- SUTTON, J., *Technology and Market Structure*, ED. MIT press, EE.UU. 2001.
- WUNDISCH, K., “Pharmaceutical Industry and Transfer Pricing: Anything Special?”, en *International Transfer Pricing Journal*, noviembre/diciembre 2003, Ed. IBFD, Ámsterdam 2003, pp. 204–210.

