



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Facultat de Dret

VALORACIÓN DE ACTIVOS EN OPERACIONES INTRAGRUPPO

TRABAJO DE FINAL DE GRADO

Nombre: **Ricard Pérez i Mafé**

NIUB: **16889390**

Asignatura: **Derecho Financiero y Tributario**

Área temática y siglas: **K1**

Tutora: **María Dolores Torregrosa Carné**

Curso: **2022-2023**

ÍNDICE

ABREVIATURAS.....	3
INTRODUCCIÓN.....	4
CAPÍTULO 1. ACERCAMIENTO A LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	6
1.1. Objeto de los precios de transferencia.....	6
1.2. Principio de Plena Competencia o Arm’s Length Principle.....	8
1.3. Intangibles de Difícil Valoración	10
1.3.1. <i>Definición del término HTVI.....</i>	12
1.4. Métodos de transacción	13
1.4.1. <i>Intangibles en general.....</i>	15
1.4.2. <i>Valoración de intangibles de alta incertidumbre</i>	20
CAPÍTULO 2. VALORACIÓN DE MARCAS.....	22
2.1. Introducción.....	22
2.2. Métodos de valoración de marcas.....	23
2.2.1. <i>Basados en la renta</i>	23
2.2.2. <i>Basados en el mercado.....</i>	24
2.2.3. <i>Basados en el coste</i>	24
2.3. La reputación como factor de creación de valor	25
CAPÍTULO 3. VALORACIÓN DE PATENTES	26
3.1. Introducción.....	26
3.2. Valoración de patentes.....	27
3.2.1. <i>Valoración por costes.....</i>	27
3.2.2. <i>Valoración por mercado</i>	27
3.2.3. <i>Valoración por ingresos.....</i>	28
CAPÍTULO 4. OBLIGACIONES FORMALES.....	30
4.1. El triple pilar	30
4.1.1. <i>Master File y Local File.....</i>	31
4.1.2. <i>Country By Country File.....</i>	33
4.2. Régimen sancionador por falta de documentación	34
CONCLUSIONES.....	35
BIBLIOGRAFÍA.....	38

ABREVIATURAS

Art	=	Artículo
LGT	=	Ley 58/2003, General Tributaria
MAP	=	Procedimiento de Mutuo Acuerdo
LIS	=	Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto de Sociedades
IS	=	Impuesto de Sociedades
BEPS	=	Base Erosion & Profit Shipping
OCDE	=	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
IDV	=	Intangibles de Difícil Valoración
HVTI	=	Hard To Value Intangibles
EMN	=	Empresa Multinacional
CbC	=	Country by Country file
CCom	=	Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio
RIS	=	Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, del Reglamento del Impuesto sobre sociedades

INTRODUCCIÓN

A razón de la evolución estructural que está sufriendo la economía como consecuencia de su digitalización, esto es, a razón de una rapidez muy elevada en la realización de procesos de producción, así como en la facilidad de deslocalización de estos a territorios con cargas impositivas menores, debe tenerse en cuenta la práctica recurrente que realizan las entidades integrantes de grupos empresariales verticales a tenor del art. 42 CCom.

Estas entidades realizan entre sí, por razón intrínseca a la existencia del grupo empresarial, operaciones mercantiles con condiciones que podrían parecer más favorables que las que hubieren establecido terceros independientes.

Si a estas operaciones se les añade un componente elusivo de la tributación, por razón de una carga impositiva menor en alguno de las dos partes contratantes de dicha operación intragrupo, supondrá *de facto* una deslocalización de los beneficios hacia aquel territorio con una carga impositiva menor.

Es por ello, por lo que de acuerdo con esta doble problemática que pueden suponer las operaciones intragrupo, debe apreciarse como desde la segunda mitad del siglo XX, se ha venido pronunciando la OCDE advirtiendo de los peligros que estas prácticas suponen, ya no solo para las arcas estatales, sino el problema esencial de vulneración al Principio de Plena Competencia entre entidades respecto de aquellas que no pudieren realizar las mismas operaciones en las mismas condiciones.

Entra entonces en juego el gran debate sobre qué es meritorio de protección, si aquellos grupos empresariales quienes, en virtud de la autonomía de la voluntad recogida en todos los derechos civiles modernos pueden establecer un precio individualizado en función de con quién están contratando o, si respetando el principio de competencia empresarial, se decide darle una solución legal.

A pesar de citar la problemática en lo que a competencia se refiere, lo que se desarrollará a lo largo de este trabajo es el impacto que tienen estas operaciones intragrupo con

condiciones favorables en lo que a fiscalidad se refiere, así como esclarecer cuál puede ser la motivación para abogar por una regulación en materia de precios de transferencia.

De la misma manera, se analizará cómo opera esta regulación, pues a grandes rasgos, lo que se trata es de establecer que una operación sea realizada según precio de mercado. No obstante, en ocasiones, poder determinar qué consideramos por precio de mercado, pues los métodos para determinar si un conjunto de operaciones se ha realizado según precio de mercado pueden ser más complejos de lo que parece *prima facie* -a pesar del esclarecimiento de que debe ser tal y como lo harían terceros independientes entre sí-.

Asimismo, se tratará de entender los métodos de valoración más frecuentes en cuanto a patentes y marcas, siendo estas -junto con los activos intangibles tecnológicos- los intangibles de difícil valoración más recurrentes en las transacciones en aras de deslocalización de beneficios.

En último lugar, se introducirá también cómo las partes vinculadas -pues debemos hablar de partes vinculadas *lato sensu* y no solo en operaciones intragrupo-, a pesar de la regulación en materia de precios de transferencia actual, son capaces de realizar ciertas operaciones con activos de dificultosa valoración, de manera que acaban pudiendo transferir activos al precio establecido convencionalmente sin la posibilidad de realizar una comprobación por parte de las administraciones tributarias sobre ese valor, debido a la alta dificultad de valoración que reside en estos activos.

CAPÍTULO 1. ACERCAMIENTO A LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

1.1. Objeto de los precios de transferencia

Para poder ver cuál es el alcance de los precios de transferencia, así como su utilidad, debe aceptarse como premisa inicial la realidad fáctica a través de la cual aquellas entidades que conforman un mismo grupo empresarial, en el sentir del artículo 42.1 CCom, realizan operaciones entre ellas, pues es una característica fundamental y de creación de los grupos empresariales poder realizar pactos entre entidades empresariales más favorables entre ellos de lo que lo harían con un tercero ya que, *a sensu contrario*, no formarían parte de un grupo empresarial sino sencillamente contratarían con un tercero independiente.

Asimismo, de estos mismos grupos empresariales debe apreciarse la posibilidad que tienen de verse inmunes a variaciones ajenas a sus relaciones comerciales pues *in fine*, estarían realizando operaciones entre entidades del mismo grupo empresarial vertical que, por definición supondría una posición de dominación de la matriz en cuanto a poder y capacidad decisoria sobre el resto de las entidades. De la misma manera, es evidente como el hecho de poder realizar una variación de los precios a un sujeto determinado por el hecho de pertenecer a un mismo grupo y, sin responder a criterios económicos objetivos, supondría, *de facto*, una vulneración con el Principio de Plena Competencia que rige las relaciones comerciales esencialmente dentro de la Unión Europea y como transposición de las directivas de la OCDE.

Si a este hecho, le añadimos la disparidad de tipos impositivos que existen, sin una regulación específica sobre cómo debieren operar estas operaciones entre entidades de un mismo grupo, podría dar lugar a un traslado de beneficios hacia aquellos territorios con una carga impositiva mucho menor con una sencilla operación mercantil.

Por lo ya expuesto, así como para poder comprender correctamente el alcance del presente estudio, es necesario hacer una breve síntesis sobre cómo podrían fácilmente deslocalizar bases imponibles, así como trasladar beneficios los grupos empresariales si no hubiere

una mínima regulación en materia de precios de transferencia. Para ello, tan solo requeriría que el grupo empresarial tuviere una entidad en un territorio con una carga tributaria superior al territorio en que se encontrare la otra parte empresarial, territorio donde se querría trasladar los beneficios. Bajo este supuesto, podrían alterar el precio que se le diere a bienes o servicios¹ por el cual la entidad en el territorio con una carga impositiva superior adquiriere los bienes por un precio más elevado del que debiere ser suponiendo esto un detrimento de la base imponible en el país con una tributación menor y, a su vez, trasladando estos beneficios que debieren haber tributado en dicho territorio, al territorio con una carga impositiva menor.

Bajo el contexto mencionado de la deslocalización de las bases imponibles, así como de los traslados de beneficios, la OCDE ha tratado de darle cauce a esta problemática en varias ocasiones. La premisa esencial sobre la que parten las directivas de la OCDE en materia de precios de transferencia es que las operaciones que realicen las partes deberán ser a precio de mercado que hubieren establecido terceros independientes entre sí. La LIS ha introducido una definición de qué se entiende por precio de mercado en su último párrafo del art. 17.4 estableciendo como transposición de la OCDE el que hubieren determinado dos partes independientes entre sí.

Asimismo, la OCDE entendió que, en ocasiones, dos partes pudieren variar el precio de un activo patrimonial en su transmisión sin la necesidad de formar parte del mismo grupo empresarial, sino que lo extendió a aquellos supuestos en que las partes fueren vinculadas. Este concepto, fue introducido en la LIS mediante su art. 18.2 a través del cual, establece los criterios para saber cuándo nos encontraremos ante un supuesto en que dos partes sean consideradas vinculadas entre sí.²

Por otro lado, la OCDE -y la LIS por transposición de estas directivas- estableció cómo podría determinarse cuándo una operación fue realizada estableciendo un precio acorde

¹ Debe entenderse bienes y servicios en un sentido muy amplio, pues *de facto* lo que se ha venido dando es la práctica empresarial de transferir préstamos con tipos de interés dispares al que se hubiere establecido según precio de mercado para poder acabar trasladando beneficios, así como contratos ficticios de *Cash Pooling* donde en realidad, lo que se está dando es un contrato de préstamo. En estos casos, dada la peculiaridad y complejidad de las operaciones concretas, es posible que no hubiere comparables válidos con lo que ello supone.

² Se pronuncian sobre el contenido de partes vinculadas e independientes la STS 1231/2016, de 31 de mayo, así como la CV V1761-09, de 27 de julio de 2009 de la Subdirección General de Impuestos sobre el Consumo.

con el que hubieren determinado terceros independientes entre sí. Se establece en este sentido una lista de *numerus apertus* de modos de valoración de operaciones en el art. 18.4 LIS.

Por último, el criterio esencial por el que se ha intentado combatir contra la deslocalización de las bases imponibles es el criterio de la deducción de costes. En síntesis, se establece que aquellos elementos patrimoniales transmitidos por entidades de un mismo grupo empresarial que produjeran pérdidas, así como cualquier renta negativa, no podrán ser imputadas hasta el ejercicio en que dichos elementos sean dados de baja en el balance del grupo, es decir, hasta que no sean transmitidos fuera del grupo de acuerdo con el art. 12.9 LIS. A pesar de su evidente eficacia en tanto en cuanto los activos no salgan del patrimonio empresarial, no serán deducibles esas pérdidas, hay un elemento esencial que pasa por alto como son las amortizaciones, así como posibles reducciones en el IS pues, a pesar de no haber sido trasladados fuera del grupo empresarial y no ser deducibles dichas pérdidas, sí lo será a efectos fiscales aquel impacto que suponga en el IS en lo que se refiere a amortizaciones del bien transmitido. Por lo general, estos bienes, acostumbran a ser bien préstamos o bien intangibles creados por el propio grupo empresarial. En este punto, juega un papel esencial la valoración de aquél intangible en la medida en que, desde el punto de vista español, debe recordarse la reducción que reside en el IS por concepto de I+D o por innovación tecnológica.

En definitiva, el objeto de regulación en materia de precios de transferencia podría definirse como aquella regulación que busca la defensa del Principio de Plena Competencia así como aseverar que aquellas entidades que realicen operaciones entre ellas por cualesquiera motivos, no puedan afectar al mercado unilateralmente en la variación del precio así como tampoco verse ya no solo favorecidas ellas mismas sino realizar un impacto negativo en las arcas de las administraciones públicas de los Estados por cuanto dejan de ingresarse cantidades ingentes de dinero a razón de una deslocalización de los beneficios.

1.2. Principio de Plena Competencia o Arm's Length Principle

La regulación de los precios de transferencia viene a desarrollar un principio incardinado en las relaciones mercantiles tributarias internacionales; esto es, el Principio de Plena

Competencia o *Arm's Length Principle*. Este principio en un estadio inicial, cogió fuerza en el sistema financiero Estadounidense³. En esa fase inicial se basaba esencialmente en que, en operaciones vinculadas, en la medida en que realizaban operaciones entre ellas, debían ajustarse al precio que hubieren pactado entre ellas si hubieren sido dos agentes completamente independientes⁴.

No obstante, dada la dificultad de realizar unas pautas técnicas en tanto que a la concreción sobre qué podíamos considerar por un precio que hubieren acordado entre dos agentes independientes, o no vinculados, se trató de dar cauce a un grupo de pautas objetivas para poder considerar que la operación se ha realizado abonando un «valor justo», si ésta era «justa», o si el precio era «justo y razonable».⁵ Fue aquí, a partir de cuando se consolidó estructuralmente el Principio de Plena Competencia que, posteriormente sería replicado y desarrollado por la OCDE⁶.

De esta forma, el Principio de Plena Competencia, por lo tanto, permite centrar el foco de atención en los beneficios, obviando así el cómo se realizaron las operaciones; *in fine*, acaba convirtiéndose en un reparto «convencional» de las rentas entre entidades vinculadas. No obstante, dicho principio solo tendrá repercusión en el cálculo del ajuste de la base imponible.⁷

En definitiva, los precios de transferencia buscan dar una valoración objetiva a cómo se deberían haber dado esas operaciones y si se habían realizado con un ánimo de buena fe y no con un fin de eludir tributaciones elevadas.

Previo al análisis de cuáles son los métodos propuestos por la OCDE en el marco de la mutabilidad de un sistema basado en el Principio de Plena Competencia hacia otros métodos de cálculo de la base imponible, se debe advertir primeramente las críticas actuales que sufre el principio.

³ Cogieron fuerza a partir de la *Revenue Act* de 1928

⁴ NAVARRO IBARROLA, Aitor, *El Plan de Acción sobre Erosión de Bases Imponibles y Traslado de Beneficios (BEPS): G-20, OCDE y Unión Europea*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2017 p. 133

⁵ *Lufkin Foundry & Machine Co. v. Commissioner* 468 F.2d 805 (1972, Tribunal de Apelaciones, Segundo circuito, Estados Unidos):

⁶ OCDE (2013), *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202436-es>

⁷ NAVARRO IBARROLA, Aitor, *Los ajustes transaccionales en la normativa sobre precios de transferencia*, Tesis doctoral inédita, Madrid, 2016, p. 36, 59 y 65-66

En primer lugar, una de las grandes críticas a la que se somete el cálculo de la base imponible según el sistema *Arm's Length* es la presuposición de que las entidades que realizan operaciones vinculadas disponen de beneficios por el simple hecho de operar entre ellas. En gran medida, esto es así, pues, en definitiva, esto es lo que mueve a dichos grupos a realizar las operaciones en el marco de una mayor facilidad económica que, en aplicabilidad del Principio de Plena Competencia, no se vería reflejado en la práctica tributaria. Carecería entonces de sentido realizar dichas operaciones vinculadas si no pudieran beneficiarse las EMN de algún tipo de beneficio o facilidad en el hecho de hacer operaciones entre las entidades que conformen ese mismo grupo. Si se trata de asemejar las operaciones que realizan las EMN a cualquier operación que realizarían dos terceros, no solo se desnaturaliza el sentir del grupo empresarial, sino que aparece una lacra de contenido de cualquier operación intragrupo.

Otra de las críticas que se propone al principio de *arm's length* es el hecho esencial de que se parte desde el desconocimiento de la EMN en su conjunto. Esto, no solo significa la ignorancia de qué elementos pueden serle beneficiosos en el actuar bajo operatividad intragrupo sino, a su vez, no se es conocedor también de las desventajas que puede soportar una EMN atendiendo únicamente en los beneficios que esto puede suponer a la hora de imponer la regulación en materia de precios de transferencia en sus operaciones⁸.

1.3. Intangibles de Difícil Valoración

En el marco de la operación de cálculo de la base imponible de una operación vinculada en base al *Arm's Length*, supone una dificultad agravada cuando lo que se quiere calcular son ciertos intangibles cuyo cálculo de una operación entre terceros independientes resulta imposible pues lo que se viene a transaccionar solamente es posible encontrarlo dentro de ese grupo empresarial. Asimismo, haciendo referencia a los denominados como «intangibles únicos» en tanto que a aquellos que no tienen una valoración en mercado,

⁸ ESTEVE PARDO, M^a Luisa, *Tendencias y Desafíos Fiscales de la Economía Digital* Cap XII p. 373; *Intangibles y precios de transferencia. Las nuevas directrices de la OCDE y sus aspectos más cuestionables*. Thomson Reuters Aranzadi, 2017, Cizur Menor (Navarra)

incluso se ha llegado a determinar que podrían llegar a ser considerados *res extracommercium*.⁹

El hecho de que determinados intangibles no sean objeto de comercio es una reflexión que ya presentó inicialmente Baruch Lev, determinando muy acertadamente que los intangibles adquirirían valor a razón de: 1.) La no rivalidad, esto significa el hecho de que una sociedad, podría entregarle, por el valor acordado, a otra ese intangible, como podría ser un *software* actualizado que mejorare su productividad de algún método, de forma que no le supondría ningún tipo de onerosidad al transmitente; esto es el hecho de que puede haber intangibles no excluyentes. A estos, además, se les debe añadir la flexibilidad que recae sobre ellos en la medida en que son fácilmente modificables. Es decir, podría ser un ejemplo evidente, un sistema de prácticas de pilotaje el cual es fácilmente modificable para la obtención de un videojuego. Ésta, es una práctica muy utilizada en el mundo de la informática. Este hecho de flexibilidad del intangible supone de forma evidente, una mayor facilidad a la hora de escalar dicho intangible y, a su vez, aumentar exponencialmente su valor. 2.) El efecto red, es el otro elemento esencial que añade valor a la cadena de los intangibles. En síntesis, cabe la posibilidad de definirlo como aquellos intangibles que aumentan de valor para los propietarios actuales, así como para aquellos que vayan a obtenerlo en la medida en que cada vez tenga más usuarios que lo empleen.

Por otro lado, toda vez se ha podido concretar cuáles son los puntos principales que le darían valor a un bien intangible, es necesario advertir que aquellos elementos que hacen decrecer el mismo. Estos están compuestos por 3 pilares fundamentales: 1.) En primer lugar, es de valoración esencial la exclusividad parcial. La exclusividad parcial, debe ser entendida como el hecho por el cual, así como son fáciles de transmitir y mantenerse bajo el antiguo propietario, también recae sobre ellos la misma sencillez de plagio de dichos intangibles. 2.-) En segundo lugar, debe tenerse en cuenta, el aumento de riesgo en la creación de los intangibles, pues uno de los puntos más arriesgados en el desarrollo de I+D, es a lo largo del proceso de elaboración de ese intangible empresarial, en la medida en que el intangible en creación puede devenir un valioso activo, hay que tener en cuenta que esto puede serlo también para la competencia, con los riesgos que esto conlleva. 3.-)

⁹ BRAUNER, Yariv: *Value in the Eye of the Beholder: The Valuation of Intangibles for Transfer Pricing Purposes*, Virginia Tax Review, Charlottesville, 2008 p. 91

Por último, debe valorarse también el hecho de que hay ciertos intangibles no tienen mercado, y por lo tanto, no son comerciables pues no se dispone de un precio comparable sobre el que poder realizar un análisis de comparabilidad fiable.¹⁰

Hay varios problemas constatados sobre los intangibles de difícil valoración -HTVI por sus siglas en inglés- como son la ya mencionada dificultad de poder encontrar comparables adecuados, así como también, la dificultad para constatar su existencia. En lo que a la valoración se refiere, siendo el tercer punto controvertido, hay un riesgo esencial y es la imposibilidad de saber con exactitud la capacidad que tendrá ese HTVI para poder producir beneficios. Esta circunstancia, podría darse también cuando solo fuere conocedora una sola parte, dando lugar a un intento de aprovechamiento por parte de ésta que, siendo conocedora de la capacidad, o no, que tenga el HTVI para realizar el retorno de beneficios, podría emplear dicha información en aras de un mayor provecho en la transacción.

Todo este conglomerado de dificultades valorativas y de conocimiento por parte de aquellos que no fueran parte del grupo empresarial al que pertenecía el HTVI, dio lugar a un intento de regularizar la valoración *ex post* del HTVI en base a los retornos que efectivamente había tenido lugar. Anteriormente, la OCDE consideraba que la aplicación de valoraciones *ex post* de un intangible suponía una controversia con el Principio de Plena Competencia, no obstante, en los cambios de las nuevas directrices que entraron en aplicación en 2022, sostiene todo lo contrario, proponiendo una inversión de la carga de la prueba para aquella entidad que ostente el HTVI, siendo esta quien deba probar la valoración que se le da al HTVI y la justificación de esta.¹¹

1.3.1. Definición del término HTVI

De acuerdo con la OCDE, se ha definido a los HTVI como aquellos activos intangibles que en el momento de su transmisión entre partes vinculadas no existen comparables

¹⁰ BARUCH, Lev, *INTANGIBLES: Management, Measurement And Reporting 22 (2001)*, Brookings Institution Press, 2001, Washington, D.C.

¹¹ NAVARRO IBARROLA, Aitor, Intangibles de difícil valoración y ajustes retrospectivos en la normativa española sobre precios de transferencia (Hard-to-Value Intangibles Andretrospective Adjustments Within the Spanish Transfer Pricing Rules) (March 1, 2019). Crónica Tributaria, 173-2019, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3701153> p. 162

fiables y que, de estos, resulta imposible determinar los flujos de caja esperados, por lo que hace casi imposible poder determinar en el momento de la transacción una valoración que hubieren realizado terceros independientes pues es complicado poder deducir el éxito final del intangible. Las características que residen en las operaciones que versan sobre transmisiones de HTVI son: 1.) Las operaciones relativas a la transmisión del intangible cuando solo está conformado parcialmente. 2.) Cuando la explotación del intangible se espera en un lapso muy amplio posterior a su transmisión. 3.) Cuando la definición del intangible no encaja con las directrices establecidas¹², pero es clave para el desarrollo de otros intangibles que sí encajan en esa definición. 4.) Se espera que el intangible se explote de manera novedosa y que la ausencia de comparables comporte proyecciones inciertas. 5) La transmisión del HTVI es a tanto alzado. 6.) Cuando el intangible se usa en conexión con un acuerdo de distribución de costes; esto es, cuando es muy difícil ser capaces de determinar, *ex ante* al reparto de beneficios, qué cuota de participación le es atribuible a cada uno de aquellos que han realizado el pacto de reparto de costes.¹³

1.4. Métodos de transacción

En el marco de la determinación de por cuánto debieren ser cuantificadas y cómo las operaciones transaccionales vinculadas, y viendo la dificultad que ello supone en ciertos intangibles a la hora de cuantificarlos, habiendo hecho un adelanto, de que tal vez el simple hecho de tratar de acotar las operaciones al que hubieren realizado terceros independientes entre ellos, esto es, según precio de mercado, en sí mismo y sin desarrollo, es un requisito insuficiente que carece de elementos de valoración materiales y reales para poder determinar cuál hubiere sido ese precio que hubieren acordado dichas partes independientes entre sí.

¹² TPG17 párrafo 6.189;

OECD (2018), Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles - BEPS Actions 8-10, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD, Paris. www.oecd.org/tax/beps/guidance-for-tax-administrations-on-the-application-of-the-approach-to-hard-to-value-intangibles-BEPS-action-8.pdf pág. 11

¹³ NAVARRO IBARROLA, Aitor, Intangibles de difícil valoración y ajustes retrospectivos en la normativa española sobre precios de transferencia (Hard-to-Value Intangibles Andretrospective Adjustments Within the Spanish Transfer Pricing Rules) (March 1, 2019). Crónica Tributaria, 173-2019, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3701153> p. 170 a 172

En virtud de un acercamiento a una regularización de obtención de dicho precio de mercado, se ha buscado acercar la regulación de los precios en base a los precios de transferencia, es decir, a través de un grupo de métodos distintos al seguimiento del Principio de Plena Competencia en aras de tener en cuenta una valoración objetiva para poder determinar cuál debiere haber sido en cada operación el precio que hubieren acordado partes independientes entre sí.

La motivación de dicha regulación en materia de precios de transferencia es poder determinar de forma rigurosa qué precio le hubieren dado dos partes independientes entre sí a una operación. *In fine*, poder compararla con la operación que se quiere analizar realizada entre partes vinculadas y objetivizar el criterio de valoración, A través del cual, podremos discernir si esa operación ha seguido un precio de mercado, o si *a sensu contrario*, las partes vinculadas, en uso de la relación que mantienen entre sí, la han aprovechado alentando el problema esencial de erosión de las bases imponibles trasladando los beneficios a aquellos territorios con cargas impositivas inferiores o, para cualquier otro fin de elusión tributaria.

Debe tenerse en cuenta, que, para la determinación de uno de los métodos de valoración de las operaciones vinculadas, variará en función de la capacidad de ajuste de las circunstancias a cada método concreto, a efectos de poder determinar la valoración más acertada de acuerdo con el principio de *Arm's Length*. No se debe realizar una valoración de la operación en base a cada uno de los métodos, pero sí que debe fundamentarse adecuadamente cuál es el motivo por el que se ha elegido un método concreto para cada operación vinculada en cuestión. En aplicación de cada método, se realizará un análisis de comparabilidad de la operación en función de parámetros comparables. A pesar de lo citado, debe tenerse presente que no es excluyente la aplicabilidad de un método u otro, sino que pueden realizarse valoraciones en base a más de un método en aras de aumentar la carga del fundamento por el que se quiera sostener que una operación vinculada se ha realizado siguiendo el principio de plena competencia.

Asimismo, es menester distinguir en este punto de valoración, si el objeto de la operación que se está tratando de analizar, a efectos de determinación del precio, recae sobre un intangible en general o un intangible de difícil valoración.

1.4.1. Intangibles en general

En este sentir, la OCDE en el marco de las nuevas directrices, ha diferenciado entre los intangibles en general y los intangibles de difícil valoración, En lo concerniente a los intangibles en general, deberemos atender a tres aspectos a diferenciar. En primer lugar, lo que, a los riesgos de fabricación del intangible, así como el uso y su transmisión. En segundo lugar, los términos en los que se determinen la propiedad del intangible y los respectivos derechos y obligaciones, es decir, entenderlo en función de la cuota de participación de dicho intangible. Y, por último, las funciones que desarrolla cada parte contractual en el desarrollo de este.

A partir de estos tres aspectos a tener en cuenta, se aplicará la regulación en base al principio *Arm's Length* en tanto que cada parte que hubiere participado de alguno de estos tres aspectos debería repercutirle una retribución por el intangible transmitido, así como a aquellos que hubieren provisto de financiación dicha fabricación.

Esta propuesta ya comporta un avance en el sentir de identificación de beneficios pues ya identifica que, por el simple hecho de ser propietario del intangible, no le comportará a este todos los beneficios. En esta definición de a quiénes se les debería retribuirle unas rentas, se encuentran también aquellos que solo se dedicaron a financiar su obtención¹⁴.

Este fenómeno, adquiere una relevancia trascendental pues, entendiéndolo *a sensu contrario*, si nos presuponemos bajo el contexto de una *holding* que no ha intervenido en ninguno de los aspectos mencionados, y tan solo fuere la ostentadora de la titularidad del intangible, no podríamos atribuirle ningún beneficio. No obstante, bajo el marco mencionado, si también se le atribuye unas rentas del intangible a aquellos que han participado en la financiación de éste, así como en función de la cuota participativa en el mismo, se posibilita el hecho de una imputación de rentas a las *holding*.¹⁵

¹⁴ ESTEVE PARDO, M^a Luisa, *Tendencias y Desafíos Fiscales de la Economía Digital* Cap XII p. 379-381; *Intangibles y precios de transferencia. Las nuevas directrices de la OCDE y sus aspectos más cuestionables*, Thomson Reuters Aranzadi, 2017, Cizur Menor (Navarra).

¹⁵ Ejemplos 17 y 18 recogidos en el Anexo al Capítulo VI – Ejemplos para ilustrar las Directrices sobre intangibles. OCDE: *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation*

1.4.1.i. Método de precio libre comparable

El método del precio libre comparable exige que existan transacciones comparables y analizadas en el mercado libre; esto es, no en el seno de una operación vinculada. De hecho, este sería el modelo tipo del *Arm's Length Principle* siendo este el que se ha venido enumerando a lo largo de esta tesis. En base a este principio, el precio transferido por un intangible comparable al que se quisiera transmitir, podría ser un precio aceptado a efectos de valoración e incluso de interposición de un precio de transferencia. Este tipo de método aporta una visión completamente objetiva sobre cuál debiere ser el precio que hubieren acordado dos partes independientes entre sí. De hecho, sería el modelo tipo, salvando las dificultades a efectos de cuantificación tanto de la operación a analizar como del beneficio, aunque este último sea irrelevante en este punto. Se concreta en este extremo en la comparación del precio que se establecería entre dos entidades independientes entre sí y el precio que le han dado en la operación entre partes vinculadas a analizar.

La jurisprudencia ha reiterado los términos en que debe considerarse este método de valoración para las operaciones vinculadas. En primer lugar, deberán compararse operaciones llevadas a cabo en el mismo mercado en términos geográficos, en segundo lugar, deben referirse ambas operaciones a una mercancía o servicio similar. De la misma manera, deben tener un volumen equivalente, así como también, deben situarse en el mismo tramo en la cadena de servicios y, finalmente, deben haberse realizado en los mismos términos temporales y en el mismo mercado.¹⁶

1.4.1.ii. Método del precio de reventa

En lo que método de valoración de bienes mediante el precio de reventa, esto será el establecido por su comprador, minorado en el margen que habitualmente obtiene el comprador en operaciones equiparables concertadas con personas o entidades independientes, o bien con el margen que habitualmente operan las entidades que operan en el mismo sector en operaciones concertadas entre personas independientes, considerando, todos los costes que hubiere incurrido el comprador en aras de transformar

¹⁶ PÉREZ ROYO, Ignacio, *Curso de Derecho Tributario Parte Especial*, Cap V p 451

los bienes y/o servicios. Este método, dispone de una facilidad y es que, finalmente, no requiere conocer si hubo, o no, discrepancia entre el precio que se le dio en la operación concreta y el precio que hubieren pactado dos partes independientes entre sí en condiciones iguales, pues lo que tendrá en cuenta es el hecho de la reventa de dicho bien y comparándolo con los beneficios medios que se obtienen en dicho sector por operaciones similares, pudiendo determinar así cual fue o debiere haber sido el precio a determinar por la operación a analizar entre las partes vinculadas.

Este método es aplicado generalmente en aquellas operaciones entre entidades que desarrollan actividades de distribución donde el producto no se ve afectado. Es decir, cuando no se le destinan recursos a modificar el producto y este tal y como se compra, se revende. En este punto, es necesario recordar que los bienes que se vayan a comparar entre la reventa a una entidad vinculada y la reventa al tercero independiente deberán ser similares y deberán haberse realizado ambas operaciones en un lapso de tiempo prudente.

1.4.1.iii. Método del coste incrementado

Se determina el método del coste incrementado como la evaluación del precio de transferencia basado en los costes de producción añadiéndole los gastos aceptados normalmente, así como un margen de beneficio medio. De la suma de estos factores, se obtendría el precio de venta según precio de mercado. Cabe mencionar que en dicho cálculo se le aplicarían las correcciones necesarias para considerar las particularidades de la operación. Es un método de valoración que también presenta ciertas dificultades y es el requerimiento, para su aplicación, del conocimiento de todo un conjunto de datos tales como costes de producción, gastos aceptados normalmente y un margen de beneficio medio, pero que, con los datos adecuados puede determinar la valoración de un intangible en operaciones entre partes vinculadas.

En aplicación de este método, juega un papel muy relevante la empleabilidad de comparables internos. Esto es, determinar, en la medida de lo posible, los márgenes sobre los costes entre transacciones vinculadas a efectos de poder compararlos con los márgenes que debieren obtenerse en una operación vinculada. Este método, puede emplearse no solo a efectos de valoración de una operación vinculada pues realmente, pueden emplearse también en la gestión empresarial en la medida en que reflejan las diferencias

funcionales de cada una de las transacciones en la medida en que se individualiza el beneficio de cada una de las operaciones de acuerdo con la inversión realizada, esto es, de acuerdo con los gastos soportados para dicha transacción.

No obstante, dado que la categorización de los costes puede derivar en precios muy dispares que afecten a la rentabilidad final, las autoridades fiscales, no acostumbran a emplear este método ni a verlo como un buen método pues no acaba reflejando la rentabilidad neta de la operación sino un análisis en bruto.

Por todo lo mencionado en este punto, puede determinarse que es este un buen método para realizarse a modo de soporte de aquel método principal en el que quisiéramos basar nuestro análisis de comparabilidad.

1.4.1.iv. Método del margen neto operacional

En cuanto al reparto de los beneficios, aparece una dificultad y es el hecho por el que, si bien es cierto que acabará reflejando el beneficio en la operación, independientemente del precio de transferencia que se le hubiere atribuido, requiere de una fiabilidad de datos y de beneficios reales que hace casi un utópico este método.

En este sentido, debe también tenerse en cuenta otros aspectos subjetivos a cuantificar tales como los riesgos asumidos, así como el de las contribuciones de cada entidad. Este método, sí dispone de una definición clara finalmente de quién acaba siendo el beneficiario de la operación independientemente de cuánto hubiere sido su cuota de participación y que, a efectos impositivos societarios de la base imponible de los beneficios, es lo que acaba trascendiendo. Este reparto podemos identificarlo como un reparto adecuado para la transmisión parcial del HTVI.¹⁷ En definitiva, se concreta de acuerdo con el artículo 18.4.e) LIS como el margen neto que se atribuye a las operaciones realizadas con una persona o entidad vinculada. Cabe hacer mención, al hecho de que también pueden valorarse las operaciones según la incisión concreta de cada uno de los

¹⁷ LAGOS RODRÍGUEZ, Gabriela, *Tendencias y Desafíos Fiscales de la Economía Digital* Cap XIII p. 414; *Disposiciones de las directrices OCDE 2017 sobre los precios de transferencia en activos intangibles.*

agentes en el bien objeto a valorar y determinando en función de cada incisión concreta cuál hubiere sido la cuota de reparto de beneficio de dicho intangible.

1.4.1.v. Método de distribución del resultado

Es el método más complejo de aplicar puesto que se aplica únicamente a supuestos muy peculiares. Consiste en analizar una operación que genera cierta utilidad entre dos o más entidades en la que es difícil separar hasta qué punto una entidad es responsable de ciertas cosas y otra entidad de otras. De acuerdo con esta problemática y en aplicación el método de distribución del resultado, se realizará dicha distribución en función de las aportaciones que cada entidad hubiere realizado a esa operación.

Este método sería el más adecuado para la posible valoración de una transacción entre intangibles en la medida en que se debe valorar algún elemento adicional que no solo la actividad rutinaria a distribuir.

1.4.1.vi. Valoraciones alternativas

Si bien es cierto que con la inclusión de las nuevas directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia se han aceptado valoraciones alternativas; estas no eximen del cumplimiento de los métodos tipo de valoración. En este sentido, se debe tener en cuenta que, en muchas de estas valoraciones alternativas, se emplearán valoraciones contables como referencia.

No obstante, puede haber variaciones entre el valor contable y el de mercado; esto es en virtud del principio de prudencia contable recogido en el Plan General Contable. De la misma manera, se tienen en consideración aquellos métodos que tienen en cuenta el ingreso haciendo hincapié a los que utilizan el valor de descuento de flujos de efectivo «*discounted cash flow*», empleado en aquellas sociedades donde se pueden predecir los flujos de caja¹⁸. Asimismo, por razones evidentes, este método de cálculo presenta variaciones sustanciales sujetas a los cambios imprevisibles de variación de precio. En

¹⁸ Descuento flujo de caja = $FCt / ((1+r)^n)$; siendo n la vida útil del activo, FCt los flujos de caja y r la tasa de descuento en tanto que a riesgo de inversión.

este sentido una de las prácticas empleadas recurrentemente por los grupos empresariales, ha sido el hecho de reducir notablemente la vida útil del intangible a efectos de reducir la base final mediante amortizaciones, hecho a tener en cuenta que deberá materializarse en la documentación aportada final.

Finalmente, en este extremo, establecen en este sentir también las directrices de la OCDE, que debe tenerse en cuenta también el método de pago. Esto es, en una transacción fijada a pago único el riesgo será mucho menor que en una fraccionada; y de esto variará dado su riesgo de forma evidente la valoración del intangible.

1.4.2. Valoración de intangibles de alta incertidumbre

En el sentir ya expresado de la dificultad de establecer un valor a aquellos IDV, se trató de establecer un sistema de valoración no en base a la operación si no basado en los márgenes netos de beneficio concretados con el margen neto transaccional u operacional; TNMM «*Transactional Net Margin Method*» y en base al método de distribución del resultado; PSM «*Profit Shipping Method*». Esto, supuso una desnaturalización del principio de *Arm's Length* el cual, como ya se ha advertido, basaba sus comparaciones en la operación en sí.

Las directrices de la Acción 8 del Proyecto BEPS, menciona ya que no es posible determinar un método único a la hora de valorar las operaciones transaccionales de intangible, sino que hay que atender a la naturaleza de estos, así como la dificultad de encontrar intangibles comparables y la dificultad para poder valorar mediante alguno de los métodos previstos a intangibles. Asimismo, se pronuncia la OCDE en esta misma Acción determinando que no es recomendable y no suelen ser adecuados los métodos unilaterales como el precio de reventa del intangible, así como el método de beneficio operacional.

La OCDE ha establecido tres tipos de valoración de activos que pueden ser considerados de especial dificultad a la hora de ser valorados. En este sentir, se ha propuesto: 1.-) Fijar el precio de inicio utilizando los beneficios esperados. 2.) Establecer contratos de corta duración que permitan a las partes ir modificando el precio en función de las circunstancias que se presenten. 3.) Acuerdos entre las partes para establecer cómo harían

frente a la aparición de un elemento tercero que repercutiese significativamente la rentabilidad de ese intangible a efectos de poder renegociar las condiciones del contrato.

El problema final continúa residiendo en las administraciones, esto es a la hora de que la valoración que se les acaba dando a estos intangibles es la que debiera ser según precio de mercado y no el precio establecido bajo pacto convencional con efectos encubiertos de erosión de la base imponible. La solución propuesta por la OCDE es acabar empleando el método de resultado a efectos de ver si finalmente se ha acabado ingresando aquello que se esperaba ingresar por esa operación. Ante una diferencia de valores, habrá una presunción a favor del valor de resultado por razones empíricas, siendo esta una presunción *iuris tantum*.

No obstante, es menester tener en cuenta que, de acuerdo con la OCDE, no se aplicará esta presunción cuando concurren cuatro características: 1.) Que el obligado tributario hubiere documentado correctamente las previsiones para detallar el precio, así como de los riesgos considerados y que la variación se debe a motivos imprevisibles y extraordinarios. 2.) Cuando hubiere un acuerdo de valoración previo bilateral. 3.) Cuando la variación entre las previsiones y el resultado final no exceda en un 20%. 4.) Cuando hayan transcurrido 5 años desde que una entidad no vinculada hubiere obtenido ingresos.¹⁹

¹⁹ LAGOS RODRÍGUEZ, Gabriela, *Tendencias y Desafíos Fiscales de la Economía Digital* Cap XIII p. 419-420; *Disposiciones de las directrices OCDE 2017 sobre los precios de transferencia en activos intangibles*.

CAPÍTULO 2. VALORACIÓN DE MARCAS

2.1. Introducción

La valoración de las marcas es probablemente uno de los intangibles más controvertidos, así como relevantes a la hora de conocer su valor pues, a pesar de existir en el ordenamiento español la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas, no se hace mención alguna a cómo debiere valorarse estos intangibles.

No obstante, debe tenerse en cuenta la máxima en la que operan todas las operaciones y es que deben ser realizadas según precio de mercado. En este punto, debe analizarse cómo opera esta imperatividad en cuanto a efectos de valoración del bien que se transmite, esto es una marca, pues debido a su misma naturaleza, es de una complejidad extrema y, en muchas ocasiones imposible, obtener algún comparable e, incluso, puede que sea de dificultad exacerbada poder determinar su valor en base a los criterios del artículo 18.4 LIS. El legislador, siendo consciente de ello, estableció una cláusula de cierre estableciendo como un *numerus apertus* para la valoración de la operación para aquellos casos en que no resultare efectivo la aplicabilidad de ninguno de los métodos establecidos. No obstante, estableció a su vez, que esos medios alternativos de valoración de las operaciones deberán ser siempre respetuosos con el principio de libre competencia.

Las marcas, podrían ser entendidas como aquello que distingue un producto o servicio de otros, que de estar inscrita en el registro competente gozará de protección legal. Las marcas son dotadas de valor con motivo de un seguido de relevantes razones de entre las cuales cabe destacar las cuatro más relevantes: 1.) Permiten vender el bien a un precio superior, así como incrementar el volumen de ventas, 2.) Reducen la tasa de abandono de los clientes, 3.) Transmiten valor a otros activos de la empresa y. 4.) Facilitan las economías de escala.²⁰

El valor que se le da a una marca a interés del empresario no es tan relevante a efectos de esta monografía tales como para poder destinarle los recursos que se le destinarán o como

²⁰ AZNAR BELLVER, Jerónimo, CAYO ARAYA, Teodosio, LÓPEZ PERALES, Arturo Alejandro, *Valoración de intangibles, marcas y Patentes, métodos y casos prácticos*, Ardiles, Valencia, 2020, p. 120

para determinar el objetivo corporativo de esta. Lo que sí adquiere relevancia a estos efectos es la valoración que se les debe dar por cuanto son un activo de una sociedad y esto supone una necesidad de valoración por parte de la administración como ya se ha advertido en sentido abstracto. En este extremo, es menester hacer mención a la ISO 10668 la cual establece unos requisitos para una correcta valoración de los intangibles como son criterios de transparencia, en cuanto a la divulgación de los datos, su validez y fiabilidad, así como la objetividad de la valoración realizada en base a un conglomerado de datos y análisis suficientes. La ISO 10668 establece el valor de una marca como «*El valor monetario de una marca representa el beneficio económico que produce dicha marca durante su esperada vida útil (...), en general, el valor monetario de una marca se calculará en función de los flujos de efectivo, debidos a los ingresos, los beneficios económicos o el ahorro de costes que produce*»²¹

2.2. Métodos de valoración de marcas

2.2.1. Basados en la renta

La valoración de la marca en función de la renta que esta proporciona se establece en base a los beneficios esperados en relación con la vida útil de dicha marca y se realizaría partiendo del método de flujo de caja, esto es, en base a los ingresos que se obtendrían a través de la marca. En cuanto a los métodos basados en la renta, pueden diferenciarse en: 1.) Aquellos que se basan en la prima del precio, esto es, el incremento que supone en el precio de un bien por pertenecer de una marca, 2.) En función de la prima del volumen, esto es, la prima que se genera en la sociedad por poseer dicha marca 3.) En función del incremento de la valoración de la empresa en comparación con una que comercialice los mismos productos pero que no disponga de dicha marca²². Por último, debe hacerse mención del método por el que se acostumbra a valorar las marcas en las grandes corporaciones, el cual fija las rentas que se obtienen a razón de la propiedad de la marca, pero no en base al comercio de bienes sino en función de los pagos por concepto de

²¹ ISO 10668:2010 Brand Valuation – Requirements for monetary brand valuation

²² PÉREZ, Carles, BERNIA, Jesús, AÑÓN, Juan, LEOTESCU, Roxana, J. BORONAT OMBUENA, Gonzalo, *Valoración de empresas: intangibles y marcas*, Técnica financiera y contable, Nº 24, noviembre 2019, WOLTERS KLUWER

*royalties*²³ que se hayan percibido. No obstante, este último método de valoración según el precio de los *royalties* puede ser engañoso pues puede que lo que sea objeto de comprobación es la valoración que se le ha dado a esos *royalties* que deben percibirse pues, por cuanto sean determinados, bajo su procedimiento de inspección correspondiente, como inferiores a la cuota de mercado que debieren haber sido, podrían ser entendidos incluso como una venta encubierta bajo el paraguas de una cesión de marca a cambio de *royalties* simbólicos pues no se corresponderían con el precio de unos *royalties* que se hubiere pactado con un tercero independiente.

2.2.2. *Basados en el mercado*

En lo que a la aplicación de los métodos basados en el mercado se refiere, son métodos que, *in fine*, se basan en el precio medio comparado, es decir, requerirá de un comparable como sería una marca con características similares. Debe tenerse en cuenta, que para poder considerar que un comparable es válido, será necesario que la transacción de ese comparable que se quiere tener de referencia se haya realizado en un período de tiempo relativamente corto. Es decir, lo suficiente como para que el paso del tiempo no haya afectado a la valoración de dicha transacción y, por lo tanto, pueda continuar siendo válida a efectos comparativos.

2.2.3. *Basados en el coste*

Los métodos de valoración de las marcas en base a los costes se utilizan normalmente de forma subsidiaria a los ya citados. La particularidad de este tipo de métodos es que ponen el foco en datos pasados relativos a los costes experimentados. No obstante, debe hacersele mención en la medida en que acostumbra a emplearse a modo de soporte junto con alguno de los otros métodos mencionados.²⁴

²³ Aquellas rentas, o cánones, que perciben los propietarios de una marca por su cesión de marca y explotación de esta a un tercero

²⁴ AZNAR BELLVER, Jerónimo, CAYO ARAYA, Teodosio, LÓPEZ PERALES, Arturo Alejandro, *Valoración de intangibles, marcas y Patentes, métodos y casos prácticos*, Ardiles, Valencia, 2020, p. 126 a 128

2.3. La reputación como factor de creación de valor

Si admitimos los métodos ya mencionados, puede establecerse un sistema que, de alguna manera, objetiviza la valoración de las marcas. No obstante, debe tenerse en cuenta otros factores que juegan también un papel relevante por cuanto a la cuantificación en el mercado de dichos valores dados a las marcas.

Toda vez se ha diferenciado el valor cuantitativo que se le puede dar a la marca en términos reales, de la valoración según precio de mercado, debe analizarse qué elementos son los que conllevan una diferenciación entre dichos precios, y es que deberemos distinguir pues de aquellos elementos medibles de la marca y aquellos que no lo son. Son considerados factores medibles tales como la cuota de mercado, los beneficios de la sociedad o el volumen de facturación. No obstante, la otra cara de la moneda que comporta una alteración en el precio de la marca son aquellos elementos no medibles tales como la percepción del público sobre la marca, así como su prestigio o reputación.

Ha sido objeto de numerosos estudios la variación que sufre el precio de valoración de una marca, tanto a efectos de venta como de estipulación de unos *royalties*. Se prueba empíricamente en Srivastava et al (1997)²⁵ como se comporta de forma proporcionalmente indirecta los retornos requeridos por los accionistas con la reputación positiva de la marca²⁶. Una manifestación del impacto que comporta en las marcas su reputación es la compensación por clientela recogida en el art. 28 de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el Contrato de Agencia.

²⁵ Srivastava, R., McInish, T., Wood, R. *et al.* Part IV: How Do Reputations Affect Corporate Performance?: The Value of Corporate Reputation: Evidence from the Equity Markets. *Corp Reputation Rev* 1, 61–68 (1997). (en línea) <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540018> p. 61-68

²⁶ SALINAS, Gabriela, ALLOZA, Ángel, *Estrategia Financiera*, N° 325, Sección Valoración de Empresas, Wolters Kluwer, España, Marzo, 2015

CAPÍTULO 3. VALORACIÓN DE PATENTES

3.1. Introducción

En primer lugar, debe diferenciarse una marca de una Patente. La principal diferencia entre Patentes y marcas se da en los elementos sobre los que recaen. Una marca viene destinada a proteger aquellos bienes o productos que ya existen mientras que, una Patente, busca proteger aquellos nuevos productos o tecnologías. De acuerdo con la Oficina Española de Patentes y Marcas, se define la Patente como aquel título que reconoce el derecho de explotar en exclusiva la invención patentada, impidiendo a otros su fabricación sin el consentimiento del titular. Como contrapartida, la Patente, se pone a disposición del público para general conocimiento.

Puede establecerse pues, que el derecho otorgado por una Patente no es tanto el de la fabricación, o utilización del objeto de la Patente, sino singularmente el derecho de excluir a otros de la fabricación, utilización o introducción del producto o procedimiento patentado en el comercio.

En este extremo, de acuerdo con la introducción realizada en materia de marcas, debe considerarse también la Patente como un intangible a valorar como activo de la empresa el cual podría ser objeto de repercusiones fiscales, así como su posible transacción. Tal y como se ha anunciado, en las patentes, así como en las marcas, la problemática no reside tanto en poder determinar si una operación, en futuro, se ha llegado a realizar de acuerdo con el Principio de Plena Competencia, sino que recae en la valoración en sí que se le debe dar al activo que se está transmitiendo.

Las patentes, tienen un seguido de repercusiones a efectos valorativos tales como una afectación en la diferenciación y la ventaja competitiva de la empresa. Su protección, es esencial como parte de esa ventaja competitiva y diferenciación de la empresa como titular de una Patente concreta²⁷.

²⁷ AZNAR BELLVER, Jerónimo, CAYO ARAYA, Teodosio, LÓPEZ PERALES, Arturo Alejandro, *Valoración de intangibles, marcas y Patentes, métodos y casos prácticos*, Ardiles, Valencia, 2020, p. 200 a 203

3.2. Valoración de patentes²⁸

A pesar de la multiplicidad de métodos valorativos que pudieren existir relativos a las Patentes, se analizarán los métodos más frecuentes a efectos prácticos.

3.2.1. Valoración por costes

Aquellos métodos que basan su valoración en los costes son por norma general, los métodos de valoración de patentes más básicos pues no tienen en cuenta la capacidad de generar ingresos. Es, por lo tanto, un sistema de métodos que es incapaz de definir el valor de la patente pues los ingresos futuros, no tienen por qué estar ligados al coste de obtención de dicha patente. Es una metodología con fines contables y no tan tributarios; vendría a ser aquellos métodos que basarían su metodología de acuerdo con el Método del conste incrementado mencionado en el art. 18.4 LIS

3.2.2. Valoración por mercado

Estos métodos, valoran el bien comparándolo con otros activos comparables que hubieren sido comercializados recientemente. Para que fuera un comparable aceptable, deberá conocerse las características de cada patente transmitida y el precio por el que se realizó efectivamente. Para poder realizar una valoración de una patente mediante una comparabilidad de acuerdo con la propuesta por las valoraciones por mercado, deberá tenerse en cuenta que requiere de cierta liquidez en el sector con un mínimo de transacciones, que permita escoger comparables que realmente lo sean a efectos de bienes con elementos similares o idénticos, que se hubiere hecho en un lapso de tiempo razonable y, asimismo, que su precio hubiere sido el otorgado en una operación entre terceros independientes entre sí.

El elemento que dificulta la aplicabilidad de estos métodos es la lacra de información por la que, efectivamente, se ha llegado a realizar la transacción de la patente, así como la

²⁸ AZNAR BELLVER, Jerónimo, CAYO ARAYA, Teodosio, LÓPEZ PERALES, Arturo Alejandro, *Valoración de intangibles, marcas y Patentes, métodos y casos prácticos*, Ardiles, Valencia, 2020, p. 211 a 217

escasez de transacciones de patentes, traducida en una reducida lista de comparables a tener en cuenta.

3.2.3. Valoración por ingresos

También conocidos como los métodos de flujo de caja son aquellos métodos que basan su metodología en la capacidad del intangible, esto es la patente, para producir ingresos. Estos métodos, son los más aceptados tanto por las administraciones tributarias como por la dogmática a efectos de valoración de patentes.

La obtención de la valoración de una patente a través de sus ingresos consiste en la actualización de los posibles Flujos de Caja que puede producir la patente. Pueden ser Flujos de Caja esperados muy dispares como son aquellos que proceden de la propia patente atribuyéndole los gastos e ingresos que le corresponden, de estos, se puede hacer una vinculación efectiva entre costes e ingresos. Asimismo, pueden darse también, aquellos Flujos de Caja procedentes de la prima del precio del producto con la patente. Así como también, pueden darse aquellos que son calculados por la diferencia de resultados entre la empresa con patente y aquellas competidoras sin aquella patente determinada. Estos últimos flujos de caja esperados derivado de este factor, debe tenerse en cuenta también la dificultad práctica que supone en aquellas entidades que disponen de varias patentes en tanto en cuanto, deban individualizar los flujos de caja de cada una de ellas. Por otro lado, pueden derivarse flujos de caja de aquellos costes ahorrados en aplicabilidad de la patente, así como, por último, pueden derivar de aquellos ahorros que ha comportado para la empresa de acuerdo con aquellos royalties que no ha tenido que pagar por ser titular de la patente.

En cualquier caso, deberán tenerse en cuenta tres factores para poder calcular la valoración de la patente de acuerdo con los Flujos de Caja: 1.) La dimensión del mercado en el que opera la patente. 2.) La evolución del mercado. 3.) La tasa de penetración.²⁹ 4.) Precio unitario de cada bien sobre el que recae la patente.

²⁹ Tasa de penetración = (Número de clientes actuales/número de clientes actuales + potenciales) *100

Debe tenerse en cuenta en la valoración de una patente que, como norma general, acostumbra a tener tres etapas en lo que respecta a los Flujos de Caja donde en una primera serán negativos, en una segunda, a partir del momento de la salida al mercado de la patente y los bienes sobre los que esta recae, serán positivos, así como su crecimiento y, una fase final en la que la patente, así como los bienes habrán madurado en el mercado comportando un descenso en su valoración.

Para poder calcular el valor actual de esta serie de Flujos de Caja, es decir, para poder darle una valoración actual a la patente, deberán descontarse los Flujos de Caja a una tasa de descuento determinada, siendo, la elección de esta tasa de descuento, uno de los elementos clave en la valoración de la patente. En la medida en que una inversión suponga de más riesgo, más elevada deberá ser la tasa de descuento. En este sentido es donde opera una complicación en la aplicación de los Flujos de Caja pues, si aplicamos una tasa de descuento en operaciones de riesgo elevado, podría resultar de una valoración de la patente negativa y, *prima facie* ser objeto de deshecho. No obstante, deberá dársele otra valoración desde otra perspectiva para poder determinar sin ninguna duda que no es una buena patente.

Normalmente, la tasa de descuento utilizada suele resultar de dos posibilidades. Bien se acostumbra a aplicar el Coste Medio Ponderado del Capital de la empresa, la cual se basa en la suma de los rendimientos necesarios para cada una de las financiaciones de la empresa; capital y deuda. Cuanto más riesgo tiene una inversión, se le espera una rentabilidad mucho mayor, así como un tipo de interés más elevado por los prestamistas de manera que la tasa de descuento deberá ser más elevada. Por otro lado, puede también fijarse esa tasa de acuerdo con la tasa que se fijó en una operación comparable.

CAPÍTULO 4. OBLIGACIONES FORMALES

4.1. El triple pilar

El punto inicial en el que se sitúa en materia de documentación de las operaciones vinculadas viene dado a raíz del Proyecto BEPS, concretamente en la acción 13: Informes país por país. Tiene su encaje esencialmente en el derecho comparado. Es decir, en un primer inicio se trataron los diferentes enfoques y requerimientos en materia documental de precios de transferencia y tratar de dar un encaje unísono en este sentido por parte de la OCDE.

En este sentido la OCDE ha considerado dar un enfoque no solo documental y hacer un traspaso de lo que previamente había sido un enfoque prescriptivo de información inoperante a un conglomerado de documentación estructurada a raíz de la cooperación internacional mediante la base de lo que denomina triple pilar³⁰.

Este triple pilar está conformado por un conglomerado de documentación específica del obligado tributario *stricto sensu*, esto es, del obligado tributario en cada uno de los Estados o *Local File*. En segundo lugar, está conformado por un conglomerado de documentación del grupo *lato sensu*, es decir, estará conformada por documentación específica del grupo o *Master File*, o, en último lugar, el *Country by Country Report* o «CbC» por sus siglas en inglés. El CbC, ha sido la novedad del último plan BEPS y viene a solventar la necesidad que tenían el conjunto de las administraciones tributarias en materia de valoración de riesgos. En este extremo, se concreta en el apartado vigésimo de la Acción 13 del Proyecto BEPS en la medida en que los informes contienen datos agregados no solo sobre la localización de los ingresos y las actividades del grupo identificados por su jurisdicción. No obstante, ya advierte el mismo apartado 20 que la información CbC no comporta una información fiscal precisa y que en ningún caso puede significar *per se* suficiente como para que ninguna administración tributaria practique ajustes tributarios basados única y exclusivamente en la información facilitada CbC pues no incluyen información sobre las asignaciones del riesgo entre las entidades de un grupo

³⁰ ASENSIO BARRENO, María Del Mar, *El Plan de Acción sobre Erosión de Bases Imponibles y Traslado de Beneficios (BEPS): G-20, OCDE y Unión Europea*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), p. 375

ni describen las funciones ni activos desempeñados Asimismo, recalca que la incorporación del CbC será útil a efectos de indicar riesgos potenciales para una posible investigación más profunda³¹.

Como consecuencia de la implantación del triple pilar podemos ver que esta información alcanzará un triple objetivo. En primer lugar, asegurará que los obligados tributarios tienen en cuenta la normativa en materia de precios de transferencia a la hora de establecer los precios en operaciones vinculadas, así como, a su vez, a la hora de presentar las declaraciones fiscales, entre ellas, el Modelo 232 relativo a la declaración informativa de operaciones vinculadas y de operaciones y situaciones relacionadas con países o territorios calificados como paraísos fiscales. En un segundo término, permitirá a las administraciones tributarias gozar de una documentación esencial a efectos prácticos de poder realizar análisis de riesgos en materia de precios de transferencia. Asimismo, en tercer lugar, comportará información esencial para poder practicar las inspecciones y comprobaciones tributarias que se estimen oportunas.

Es necesario hacer mención a dos factores relevantes como son el hecho que de acuerdo con el art. 13.3.d RIS, no será necesario que se documente aquellas operaciones que no superen los 250.000 euros de acuerdo con el volumen de mercado.

Asimismo, hay otro elemento trascendental a tener en consideración y es que tanto el *Master File*, el *Local File*, y el *Country by Country*, son documentos que deben tener a su disposición las entidades con *dies ad quem* el mismo que para la presentación del Impuesto de Sociedades.

4.1.1. *Master File y Local File*

Es menester mencionar, que ni el *Master File* ni el *Local File* han supuesto una verdadera innovación a raíz de la Acción 13 del Proyecto BEPS pues estos ya fueron incorporados a razón del Real Decreto 1793/2008, de 3 de noviembre, de acuerdo con el Código de

³¹ OCDE (2017), *BEPS Acción 13 – Informes país por país – Guía sobre el uso apropiado de la información contenida en los informes país por país*, Publicaciones de la OCDE, París: www.oecd.org/tax/beps/beps-accion-13-guia-sobre-el-uso-apropiado-de-la-informacion-contenida-en-los-informes-pais-por-pais.pdf

Conducta sobre documentación relacionada con los precios de transferencia en entidades asociadas a la Unión Europea. En dicho Real Decreto se modificó el Impuesto de Sociedades incorporando la obligación de documentación de acuerdo con el artículo 18 LIS. Asimismo, es necesario hacer mención del aumento de documentación requerida en virtud del Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, el cual adapta el *Master File* y el *Local File* a los estándares establecidos por la Acción 13 del Proyecto BEPS.

El *Master File* viene a proporcionar a la administración tributaria toda la documentación relativa a la estructura del grupo *lato sensu*. Es decir, la actividad económica que desarrolla, la actividad de investigación y desarrollo, así como de los intangibles que ostenta el grupo en su poder. A raíz del Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, se incrementa el ámbito de las operaciones vinculadas sobre las que se debe informar abarcando ahora las de todo el grupo y no solo las del obligado tributario. Es por ello, que, para un análisis certero, requiere también de documentación relativa a la financiación del grupo en términos generales, incluida la que hubiere podido ser obtenida a través de terceros. Podemos apreciar cómo, de acuerdo con el artículo 13 RIS, establece que tendrá la obligación de presentar el *Master File*, el grupo considerado mercantil a los efectos del artículo 18 TRLIS, siempre que tenga un volumen de operaciones superior a los 45.000.000,00.-€

Por otro lado, en lo que al *Local File* se refiere, es decir, la información relativa al obligado tributario *stricto sensu*, tiene por objeto concretar las sociedades de un grupo en una jurisdicción concreta precisando de estas el análisis que hubieren hecho en materia de precios de transferencia, así como la información financiera de las sociedades que conforman el grupo³². Asimismo, en lo que a obligación de presentación del *Local File* se refiere, debemos ver que existen dos modalidades de presentación de *Local File*, bien puede ser en su modalidad hipersimplificada de acuerdo con el artículo 16.4 RIS. La diferencia entre la modalidad de *Local File* hipersimplificado del normal se reside en que, en esta, el obligado tributario no estará obligado a presentar los comparables obtenidos y valor o intervalos de valores derivados del método de valoración utilizado. Esto supone un punto muy relevante en materia de precios de transferencia pues no es objeto menor

³² ASENSIO BARRENO, María Del Mar, *El Plan de Acción sobre Erosión de Bases Imponibles y Traslado de Beneficios (BEPS): G-20, OCDE y Unión Europea*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), p. 378

el hecho de entregar o no los comparables que hubiere podido obtener una entidad respecto de uno de sus bienes puesto que *in fine* esto significaría *de facto* informar a la administración cuál debiere ser su valor según precio de mercado. El *Local File* se deberá presentar siempre que la facturación supere los 10.000.000,00.-€ y, en su modalidad hipersimplificada cuando no supere los 10.000.000,00.-€. Asimismo, mencionar que el mismo *Country File* hipersimplificado no requiere de otra presentación más que en el mismo modelo 200 relativo al Impuesto de Sociedades.

4.1.2. *Country By Country File*

Toda vez se ha analizado el *Master File* y el *Local File*, es decir, aquellos que ya existían previa publicación de la Acción 13 del Proyecto BEPS, sin menospreciar la modificación que de la transposición de dicha acción ha supuesto en dichas obligaciones documentales en materia tributaria, debemos analizar la innovación como es el *Country By Country Report* o CbC. El CbC cabe ver que solo estarán obligados a su presentación, aquellos grupos cuya cifra de negocios supere los 750.000.000,00.-€ de acuerdo con el artículo 14 RIS.

En síntesis, podríamos establecer que el CbC conforma toda aquella documentación identificada país por país del grupo, que deberá presentarse *prima facie* en el lugar del domicilio social de la matriz. Dicha información consistirá en una localización global de los ingresos, así como aquellos indicadores de su actividad económica tales como el pago de impuestos y un listado de las Entidades Constituyentes del Grupo, así como de las actividades a realizar cada una de ellas.

Toda vez que hemos establecido quiénes son aquellos obligados a presentar el *Country by Country Report* y en qué consiste, al igual que los otros pilares documentales, requiere de una transposición de la obligación de documentación por parte del legislador, esto es, en cada jurisdicción. A estos efectos, la Acción 13 del Proyecto BEPS prevé la posibilidad de designar a una entidad subrogada para presentar en su domicilio, en nombre de la matriz, el CbC siempre que se cumplan los requisitos tales como: 1.) Que la jurisdicción de residencia haya impuesto la obligación de presentación del CbC, 2.) Que dicha jurisdicción sea parte de un acuerdo entre autoridades para el intercambio de CbC. 3.) Que no se hubiere notificado ningún fallo sistemático en el intercambio de información,

4.) Que la entidad subrogada, notifique en la jurisdicción de notificación su condición como tal y, por último 5.) Que el resto de las filiales hubieren notificado a en su país de residencia quién es la entidad subrogada y cuál es su jurisdicción.

No obstante, en este sentido cabe como de acuerdo con el Real Decreto 634/2015, el legislador español ha contemplado la posibilidad de que la subrogada presentare documentación CbC sin tener que cumplir ninguno de estos requisitos, por lo que, a la praxis supondría el hecho de que la administración tributaria española pudiese obtener información CbC no solo de a través del intercambio de información mediante cooperación de autoridades sino también, a través de la presentación del CbC por parte de la entidad subrogada siempre que estuviera sita en territorio español.

4.2. Régimen sancionador por falta de documentación

Además de los ajustes tributarios que corresponda realizar derivados de un procedimiento de inspección a razón de una discrepancia en una operación por motivos de precios de transferencia, existe un régimen sancionador.

Tal y como se ha establecido, aquellas entidades que debieran tener la documentación en materia de precios de transferencia al hilo del art. 18.13 LIS y bien no la tuvieren o ésta fuere incompleta, podrían incurrir en tres tipos de infracciones tales como: 1.) Incumplimiento documental sin ajuste valorativo, suponiendo una sanción de 1.000,00.-€ por cada dato y 10.000,00.-€ por cada conjunto de datos omitidos teniendo como límite bien el 10% del importe de las operaciones sujetas al tributo correspondiente, o bien, el 1% de la cifra de negocio. 2.) Incumplimiento documental con ajuste valorativo. 3.) Declaración de un valor diferente del que deriva de la documentación con ajuste valorativo. En estos dos últimos supuestos, resultará la sanción de la aplicación del 15% sobre el importe de las cantidades que resulten de las correcciones aplicadas a cada operación, así como otras derivadas de la LGT por incumplimiento documental.

CONCLUSIONES

A lo largo del presente estudio, se ha podido demostrar el impacto que supone en las arcas estatales la deslocalización de beneficios a razón de operaciones realizadas entre partes vinculadas, las cuales son capaces de modificar el precio unitario debido a la relación que subyace entre ellas. Asimismo, se ha constatado la voluntad existente que reside en la OCDE de legislar esta problemática en aras de una contestación internacional conjunta para evitar la deslocalización de los beneficios.

No obstante, y, a pesar de los criterios tributarios y contables que se establecen para la valoración al tenor del art. 18.4 LIS en cuanto a operaciones vinculadas, sigue siendo posible hablar de una problemática global sobre la deslocalización de los beneficios pues, *in fine*, esto trata no solo de la transacción en sí y la valoración del activo que se le debiere dar para su futura tributación, sino que la problemática va mucho más allá, en tanto en cuanto reside también la mera tenencia de estos activos y en la dificultad que existe, en ocasiones, de poder valorarlos suponiendo *in fine* una reducción por amortizaciones en la base imponible debido a la valoración de según qué activos donde la necesidad no residirá en la transacción, pues puede que no se llegue a producir, sino en la mera tenencia del intangible y valor que se le atribuye.

Por otro lado, debe hacerse mención también, como de acuerdo con la normativa aprobada en 2018, -en aplicación a partir de 2022-, en materia de precios de transferencia, se ha venido dando un cambio de criterio en lo que a la valoración de HTVI se refiere. En este sentido, el Estado español, está muy lejos todavía de poder acercarse a legislar sobre realizar valoraciones *ex post* de activos intangibles. Esto debería poder suponer en determinadas ocasiones, poder iniciar procedimientos tributarios con posterioridad a los 4 años que establece como límite el art. 66 LGT. Esto es así en la medida en que, como se ha manifestado, en determinados HTVI -de carácter tecnológico- no será posible realizar una valoración adecuada más que *ex post* a su retorno de los beneficios esperados debido a la incertidumbre ya no solo del HTVI en cuestión si no de la posible producción de retorno del HTVI.

Por otro lado, estableciendo el foco en la otra parte de los HTVI, esto es, en los intangibles en cuanto a patentes y a marcas, debe verse como completamente insuficiente e inoperante cualquiera de los métodos de valoración del art. 18.4 LIS. Deberá basarse su análisis en criterios puramente económicos tal y como se ha tratado de anunciar en defecto de criterios tributarios consolidados. Esto lo que supone es una desnaturalización de la valoración del intangible recurriendo a valoraciones alternativas al tenor de una cláusula de *numerus apertus* que el legislador ha tenido que introducir debido a su inactividad, a sabiendas de la imposibilidad de valoración de dichos intangibles con las herramientas legislativas actuales.

Por último, debe hacerse una valoración a las sanciones irrisorias que ha establecido la LIS, así como una mención final a los procedimientos de mutuo acuerdo. Debe tenerse en cuenta como parte de este último aspecto esencial a tratar, el hecho de que las sanciones tributarias existentes en la LIS, no suponen ningún tipo de desmotivación a las entidades empresariales a la hora de desviar sus beneficios pues, *in fine*, toda aquella tributación así como la ganancia que realicen por el hecho de realizar una determinada operación con unas características no acordes con el Principio de Plena Competencia, acaban suponiéndole unos beneficios mucho mayores que si prefirieren realizar las operaciones a precio de mercado -incluso teniendo como gasto de la operación el ajuste tributario correspondiente-. Es por ello, por lo que muchos fondos de inversión, así como entidades inversoras, en los que la confidencialidad prima más que cualquier ajuste tributario, así como en determinadas operaciones, el sector privado ha optado por tener la documentación requerida, esto es el *Local File*, el *Master File*, y el *CbC*, pero que en ellas no se contenga ningún tipo de información relevante respecto de la valoración de operaciones. Por otro lado, debe hacerse una breve mención al desastroso sistema de Procedimiento de Mutuo Acuerdo, que, *in fine* no es más que una solicitud de ingresos indebidos cuando, por actuaciones en diferentes Estados a razón de comprobaciones por motivos de precios de transferencia, se ha acabado produciendo una doble imposición. Si bien es cierto que los MAPs nacen de los convenios contra la doble imposición entre los Estados, así como de los Convenios multilaterales, no han supuesto más que una desastrosa actuación por parte de las administraciones tributarias las cuáles, frente a grupos empresariales de cierta envergadura, no dan su brazo a torcer queriendo conservar en ellos los tributos pagados indebidamente.

Por todo lo ya expuesto, podemos concluir, que, en lo que a materia de precios de transferencia se refiere, se requiere de una actuación conjunta, firme y seria no solo por parte de la OCDE si no de un compromiso de todos los estados del mundo moderno en aras de determinación de conceptos jurídicos indeterminados tales como los HTVI, así como de procedimientos efectivos de reintegro de ingresos indebidos tales como el que reside en el art. 221.1 LGT. Al final, la inactividad por parte de los entes legislativos no supone más que una minoración en los importes ingresados por estos conceptos en tanto en cuanto las corporaciones, soportadas por la ingeniería fiscal de grandes entidades, continúan siendo capaces de trasladar sus beneficios a territorios con cargas impositivas mucho menores de las que existen en aquellos territorios donde se realizan efectivamente sus actividades empresariales.

BIBLIOGRAFÍA

PUBLICACIONES

- ALMUDÍ CID, José Manuel, BÁEZ MORENO, Andrés, BARRENO ASENSIO, María del Mar, BLASCO MARZAL, Ana, DE VICENTE-TUTOR RODRÍGUEZ, Manuel, ESCRIBANO, Eva, FERRAZ CORELL, Guillermo, FERRERAS GUTIÉRREZ, Jorge Alberto, HERNÁNDEZ GONZÁLEZ-BARRERA, Pablo A., JIMÉNEZ-VALLADOLID DE L'HOTELLERIE-FALLOIS, Domingo Jesús, MARÍN BENÍTE, Gloria, MARTÍNEZ LAGUNA, Félix Daniel, MAS HERNÁNDEZ, Jaime, MUSILEK, Antoinette, NAVARRO IBARROLA, Aitor, PAREJO GARCÍA, Beatriz, RANZ, Alfredo, REOL JIMÉNEZ, Teresa, SERRANO ANTÓN, Fernando, VEGA BORREGO, Félix Alberto, ZORNOZA PÉREZ, Juan; *El Plan de Acción sobre Erosión de Bases Imponibles y Traslado de Beneficios (BEPS): G-20, OCDE y Unión Europea*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2017.

- MORENO GONZÁLEZ, Saturnina, GÓMEZ REQUENA, José Ángel, ÁLAMO CERRILLO, Raquel, ANTÓN ANTÓN, Álvaro, CALVO VÉRGEZ, Juan, CARRSCO PARRILLA, Pedro José, ESTEVE PARDO, María Luisa, GARCÍA VEGA, Alberto, JIMÉNEZ-VALLADOLID DE L'HOTELLERIE-FALLOIS, Domingo Jesús, LAGOS RODRÍGUEZ, María Gabriela, MACARRO OSUNA, José Manuel, MARRAZO, Carmine, NAVARRO FAURE, Amparo, NOCETE CORREA, Francisco José, PARADA TORRALBA, Pascual, PEDRABUENA MORALEDA, Agustina, RAMOS HERRERA, Antonio José, RODRÍGUEZ MÁRQUEZ, Jesús, ROMERO FLOR, Luís María, ROMERO GARCÍA, Felipe, ROZAS VALDÉS, José Andrés, SÁNCHEZ LÓPEZ, María Esther, HIDALGO SÁNCHEZ-ARCHIDONA, Guillermo, SOTO MOYA, María Del Mar; *Tendencias y Desafíos Fiscales de la Economía Digital*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2017.

- NAVARRO IBARROLA, Aitor, *Los ajustes transaccionales en la normativa sobre precios de transferencia*, Tesis doctoral inédita, Madrid, 2016,

- NAVARRO IBARROLA, Aitor, Intangibles de difícil valoración y ajustes retrospectivos en la normativa española sobre precios de transferencia (Hard-to-Value Intangibles Andretrospective Adjustments Within the Spanish Transfer Pricing Rules) (March 1, 2019). *Crónica Tributaria*, 173-2019, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3701153> p. 170 a 172
- BRAUNER, Yariv: *Value in the Eye of the Beholder: The Valuation of Intangibles for Transfer Pricing Purposes*, Virginia Tax Review, Charlottesville, 2008
- PÉREZ ROYO, Fernando, GARCÍA BERRO, Florián, PÉREZ ROYO, Ignacio, ESCRIBANO, Francisco, CUBERO TRUYO, Antonio, CARRASCO GONZÁLEZ, Francisco María, *Curso de Derecho Tributario Parte Especial*, Editorial Tecnos, Madrid, 2021
- AZNAR BELLVER, Jerónimo, CAYO ARAYA, Teodosio, LÓPEZ PERALES, Arturo Alejandro, *Valoración de intangibles, marcas y Patentes, métodos y casos prácticos*, Ardiles, Valencia, 2020
- SALINAS, Gabriela, ALLOZA, Ángel, *Estrategia Financiera, N° 325, Sección Valoración de Empresas*, Wolters Kluwer, España, Marzo, 2015

LEGISLACIÓN

- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto de Sociedades.
- Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria
- Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el Contrato de Agencia
- la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas
- Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio

- Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades
- Real Decreto 1793/2008, de 3 de noviembre, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio.
- The Revenue Act 1928 regarding tax policy.

JURISPRUDENCIA

- Sentencia del Tribunal Supremo 1231/2016, de 31 de mayo.
- Consulta Vinculante V-1761-09, de 27 de julio de 2009 de la Subdirección General de Impuestos sobre el Consumo.
- *Lufkin Foundry & Machine Co. v. Commissioner* 468 F.2d 805 (1972, Tribunal de Apelaciones, Segundo circuito, Estados Unidos).

DOCUMENTOS WEB

- OCDE (2013), *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202436-es> [en línea], [Consulta: 24 octubre 2022].
- Srivastava, R., McInish, T., Wood, R. *et al.* Part IV: How Do Reputations Affect Corporate Performance?: The Value of Corporate Reputation: Evidence from the Equity Markets. *Corp Reputation Rev* 1, 61–68 (1997). [en línea] <https://doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540018> [Consulta: 16 noviembre 2022].

- OCDE (2017), *BEPS Acción 13 – Informes país por país – Guía sobre el uso apropiado de la información contenida en los informes país por país*, Publicaciones de la OCDE, Paris: [en línea] www.oecd.org/tax/beps/beps-accion-13-guia-sobre-el-uso-apropiado-de-la-información-contenida-en-los-informes-pais-por-pais.pdf, [Consulta: 18 noviembre 2022]