

# DOCUMENTOS

**PRECIOS DE TRANSFERENCIA.  
LOS ACUERDOS DE COSTES**

*Autor: Tulio Rosembuj*  
Universidad de Barcelona

DOC. N.º 4/08



INSTITUTO DE  
ESTUDIOS  
FISCALES

N. B. : Las opiniones expresadas en este documento son de la exclusiva responsabilidad del autor, pudiendo no coincidir con las del Instituto de Estudios Fiscales.

## ÍNDICE

### LOS ACUERDOS DE COSTES. INTRODUCCIÓN

#### 1. LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

- 1.1. Concepto
- 1.2. Contribución a y reparto de costes

#### 2. LOS ACUERDOS DE COSTES

- 2.1. El Acuerdo de Contribución de Costes de la OCDE
  - 2.1.1. El artículo 16. 6 del Impuesto sobre Sociedades
- 2.2. El acuerdo de Reparto de Costes en los EE. UU.
- 2.3. Nuevas propuestas de regulación por el Tesoro e IRS en 2005

#### 3. EL MODELO DEL INVERSOR

- 3.1. El modelo del inversor y las opciones reales. Concepto. Clases
  - 3.1.1. La opción real compuesta

### CONCLUSIONES



## LOS ACUERDOS DE COSTES. INTRODUCCIÓN

Los precios de transferencia desplazan, de vez en vez, su centro de gravedad. Al principio fueron las mercancías, los bienes físicos y materiales que preocupaban, atento a sus efectos de desplazamiento de los beneficios mediante la subfacturación y sobrefacturación en el comercio intrafirma. Ahora, parece que el eje está en los servicios e intangibles. Y, si se aspira a la previsión, resulta que todo quedará resumido en los acuerdos de costes. El ámbito más destacado en la actualidad de la manipulación del precio de transferencia está en los contratos de distribución y reparto de costes desde la fiscalidad ordinaria a la baja o nula fiscalidad.

En un reciente informe del Tesoro de los EE. UU. se afirma que: “El reparto de costes provee oportunidades substanciales de desplazamiento de beneficios fuera de los EE. UU.” (Treasury, Nov. 2007, *Report to the Congress on earning stripping, transfer pricing and U. S. Income Tax Treaties*, p. 36).

La distribución y el reparto de costes permiten el transporte irregular del beneficio en el conjunto vinculado a través de las contribuciones de los participantes al acuerdo, denominadas *buy-in* que son sistemáticamente subvaloradas, respecto al intangible preexistente que aporta uno de los miembros, y que, a la postre, son un anticipo de beneficios futuros que, inclusive, puede que ni siquiera se produzcan.

La oportunidad de evasión es menor cuanto menos valor represente la transacción en el conjunto vinculado. Por eso, el precio de transferencia comprobable no significa un segmento de riesgo para los Estados, que pueden verificarlo y contrastarlo. La empresa transnacional no asume riesgos sobre la transmisión de mercancías que ocupan una franja inferior como *value driver* en la organización. Pero, al contrario, asume los riesgos cuando hay en juego un capital intelectual que es vital para los intereses de la organización y cuya valoración es imposible, porque su creación es única o excepcional.

La manipulación patológica del precio de transferencia ocurre en el campo del capital intelectual, de los servicios y de los acuerdos de costes y se materializa en las contribuciones *buy-in* y los pagos condicionados correlativos.

En el *Treasury Report* antes mencionado se informa, y es muy importante, que las filiales controladas partícipes en un acuerdo de costes tienden a ser más rentables que las que no lo hacen y, segundo, que tienden a su mayor rentabilidad si están situadas en jurisdicciones de baja fiscalidad que en otras de alta fiscalidad. Esto propicia la reflexión que en la actualidad los acuerdos de costes son la vía maestra para la distribución irregular de beneficios mediante la manipulación de los precios de transferencia.

El precio de transferencia es el precio para la obtención de un derecho que no puede adquirirse en el mercado entre empresas independientes. Por eso cabe calificarlo como la prima de pertenencia al conjunto vinculado. La contribución a los costes de la organización es consecuencia de la mera asociación a la organización y, en su caso, el derecho de participación en actuaciones concretas y puntuales, de sostenimiento general o de nuevos proyectos de inversión.

La autorregulación fiscal del conjunto vinculado puede ser lícita, admitiendo la comparabilidad del precio de transferencia intrafirma susceptible de contraste y réplica del mercado o ilícita (manipulación) cuando se trata de operaciones fuera de mercado con finalidad fiscal exclusiva, imposibles de análisis comparado.

La opción fiscal es una más, añadida a la colección de opciones reales de gestión, identificando la decisión del inversor de diferir o minimizar o evadir impuestos, en términos análogos al



valor de flexibilidad de las definiciones estratégicas en un contexto competitivo: continuar, cambiar, suspender, abandonar, liquidar.

La contribución a y el reparto de costes no son conceptos equivalentes. Uno, entiende la conservación, entretenimiento, crecimiento de la actividad general y el otro indica nuevos proyectos de desarrollo de capital intelectual.

El Acuerdo de Contribución de Costes (ACC) de la OCDE es una forma contractual amplia, cuyo alcance podría configurarse como el estatuto ordinario interno del conjunto vinculado, sometida su interpretación al equilibrio proporcional de las ventajas y sacrificios entre las partes. La cuota de costes y de los beneficios esperados deben guardar proporción sustantiva, puesto que, de lo contrario, orienta hacia la finalidad fiscal exclusiva. Quizá sea esto lo más importante del ACC. El criterio de la proporcionalidad en una relación contractual inspirada, en mi opinión, por la obligación general de conservación del conjunto vinculado. El reconocimiento de los pagos de por ingreso a la actividad y los pagos por la salida o los pagos compensados señala, sin profundizar, temas de calado en la frontera del precio de transferencia como comportamiento lícito o ilícito. La recalificación por abuso de las formas del ACC es apropiado cuando la divergencia entre la realidad contractual y económica se hace evidente. El ACC no admite el ajuste administrativo retroactivo lo cual supone un obstáculo cuando se producen cobros y pagos que no tienen parangón en el mercado y los valores son indeterminables porque carecen de fundamento jurídico y económico preciso y justificado.

El ACC se apoya exclusivamente en el criterio *at arm's length* que sirve, en la emergencia, de bien poco. Por un lado, porque el empresario independiente no adoptaría decisiones que son efecto de la pertenencia al conjunto vinculado y por las que no pagaría nada ni aunque fuera a coste cero y, por otro, por cuanto la proporcionalidad de la ventaja económica no comprende ventajas no económicas –equivalente intangible– de las que goza la empresa vinculada. Pero, además, porque no facilita la aproximación metodológica al valor de coste o al beneficio que tienen por fuente ventajas competitivas en el seno de la propia organización y cuya explotación sirve de avenida al beneficio desproporcionado o excesivo. El empresario independiente se convierte en una entequequia si no se trata de operaciones ordinarias, de rutina, presentes en el sector o rama de la actividad que se trate; pero, que es de aplicación restricta apenas se producen operaciones fuera de mercado, excepcionales, únicas o, simplemente, diferentes.

El artículo 16. 6 del Impuesto sobre Sociedades sigue el modelo de ACC de la OCDE.

El Acuerdo de Reparto de Costes en los EE. UU. (ARC) tiene un perfil sustancialmente distinto. El contrato tiene como objeto el desarrollo de intangibles. Las cuotas de costes deben ser proporcionales a la cuota de beneficio esperado y la aportación de intangible preexistente merita una tasa adecuada de retorno por los otros participantes. El resultado del ARC, como del ACC, en su caso, es la propiedad individual y separada del activo resultante, sin necesidad de pago alguno de canon por su uso o explotación. Pero, aquí, solo hablamos de nuevo activo intangible, de nuevo capital intelectual.

El ARC es estricto en los métodos para calcular los costes que deben ser proporcionales a los beneficios razonablemente anticipados, en base a fiables proyecciones y estimaciones aceptadas al momento de celebrar el contrato.

La Administración tiene facultades suficientes para recalificar las cuotas de costes y beneficios que no sean congruentes entre sí, de conformidad al principio general de la *Section 482* IRC de determinación del beneficio o renta conforme al beneficio atribuible al propio intangible, que es rectificable, en su caso, en períodos sucesivos y a la actividad económica real realizada por cada una de las partes.

La fiabilidad de las proyecciones de participación en los beneficios potenciales reserva una divergencia de hasta el 20 por 100 respecto a los beneficios efectivos conseguidos.

La disciplina americana destaca su preocupación por los pagos y cobros de acceso, salida o de compensación entre los miembros del ARC porque interpreta que pueden ser vehículos de

manipulación de los precios de transferencia. El tráfico jurídico del intangible preexistente o del intangible ya creado en el seno del conjunto vinculado y susceptible de cesión o concesión patrimonial.

Asimismo, los métodos responden a su preocupación, recurriendo a los costes e ingresos atribuibles al intangible o la capitalización del mercado. La cláusula última (*default*), ante intangibles excepcionales es la división del beneficio residual.

La nueva propuesta de regulación del ARC de 2005 sostiene cambios relevantes, aún en vías de discusión, pero que, centran el núcleo allí donde están verdaderamente los problemas de precio de transferencia.

*Primero*, la adopción del modelo del inversor como medio de explicación de la proporcionalidad y razonabilidad de las contribuciones y la expectativa de retornos. El coste que supone la renuncia a otras alternativas realistas asumiendo el área de la inversión y su beneficio esperado.

*Segundo*, el concepto de costes que engloba la propia actividad de desarrollo de intangibles y las definidas contribuciones externas, que sustituyen los pagos por *buy-in*, *buy-out*, por el intangible preexistente o el que se deja por renuncia o abandono y los propios pagos y cobros que se satisfacen en consecuencia.

*Tercero*, la introducción de una hipótesis denominada “transacción de referencia” que debe permitir establecer si el precio de la contribución externa o por ella es justificable en términos de tipo de transacción o por las condiciones contractuales. Básicamente, si el pagador recibe derechos de explotación perpetua y exclusiva del intangible creado y sus desenvolvimientos futuros. No vale el pago por el intangible existente y ya conocido.

*Cuarto*, la base del ARC exige que el coste y beneficio atribuible al intangible tenga base territorial. Es, en breve, la aceptación generalizada del *apportionment* por el beneficio entre las partes, con la particularidad que su valor y medida no se refieren al comparable de mercado, aunque pueden; si no a los datos e informaciones prestadas desde la empresa.

*Quinto*, el modelo del inversor permite el acceso de nuevos métodos de valoración del intangible: ingreso o rendimiento, precio de adquisición, capitalización de mercado y, también, el de división del beneficio residual. Conviene reflexionar que estos métodos abren la puerta a cualquiera que pueda servir a la finalidad de lo que hubiera hecho un inversor en circunstancias semejantes para adoptar su decisión de invertir. Por lo tanto, también podrían mencionarse métodos más sofisticados a los que recurrir: árbol de decisiones, MonteCarlo u opciones reales.

*Sexto*, se amplía la potestad de recalificación administrativa, manteniendo el ajuste periódico y sucesivo y el *hindsight* retrospectivo desde la celebración del contrato y su resultado efectivo.

El despliegue del modelo del inversor, en términos de coste de oportunidad y alternativa realista disponible a su decisión sugiere métodos de valoración distintos a los conocidos para fijar el criterio *at arm's length*. Los métodos de valoración de los intangibles son conocidos y múltiples –coste, beneficio, mercado– y los métodos de decisión de inversión lo son también. El punto de partida puede ser el valor capitalizado del rendimiento futuro a un adecuado tipo de descuento; pero, si los escenarios no son únicos ni estables, lo apropiado son aquellas técnicas que contemplan como *valor* el derecho a entrar, seguir, salir, extinguir, sean, el árbol de decisiones, MonteCarlo, o, como aquí se defiende, las opciones reales.

La opción real es un derecho a ejercitar una decisión de inversión o a no hacerlo, cambiarla, extinguirla. El *bonus* o la prima de la decisión es la flexibilidad. El coste fiscal integra una opción real compuesta, un eslabón “en una cadena de proyectos interrelacionados, el primero de los cuales es prerrequisito del que sigue” (Trigeorgies). La decisión fiscal –diferir, minimizar, evadir– es parte de esta cadena y el precio de transferencia un medio para su realización. En el ACC o en el ARC la manipulación del precio de transferencia, la autorregulación fiscal ilícita transita, fundamentalmente, por los pagos *buy-in*, *buy-out*, compensación de pagos y ello no solo en materia de nuevos proyectos, sino en el sostenimiento de la organización única y unitaria.



Las contribuciones externas, en sentido general, y los pagos y cobros a que dan lugar, en la actuación económica del conjunto vinculado sometido al acuerdo de nuevos proyectos o de sostenimiento de costes generales son vías de finalidad fiscal exclusiva independientes, al límite, de cualquier activo subyacente o de proporcionalidad justificada, encaminando los beneficios hacia la no imposición global.

En verdad, son los instrumentos descontrolados de los acuerdos de costes y seguramente representan el flujo financiero y económico más significativo del tráfico intrafirma. No puede descartarse que el valor y medida de las contribuciones y las retribuciones adquieran un relieve puramente financiero donde prevalezca el ahorro fiscal ilícito, en busca de la simetría entre la constitución de posiciones de pérdida o nulo impuesto en un miembro e igual de beneficio para otro.

## 1. LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

### 1.1. Concepto

El precio de transferencia es el modo típico de funcionamiento interno del conjunto vinculado con vistas al aumento de sus ganancias o al ahorro de costes. La finalidad fiscal integra el precio de transferencia y si es exclusiva su manipulación afecta los intereses fiscales de los Estados donde se realizan las actividades de empresa. El conjunto vinculado es una comunidad de intereses con pluralidad de sujetos y su orientación pretende una participación de cada uno de ellos en el capital intelectual –fondo de comercio– en proporción a los costes y riesgos asumidos. El precio de transferencia refleja el flujo financiero y fiscal de las empresas asociadas y la prima de transferencia, el beneficio que se obtiene simplemente por ser miembro del conjunto vinculado. Se paga por lo que se obtiene, pero, también, por estar.

El precio de transferencia ocurre describirlo como el precio para la obtención de un derecho que no puede adquirirse en el mercado entre empresas independientes. Por eso, cabe denominarlo como la prima de pertenencia al conjunto vinculado. El precio del derecho, por el acceso a las ventajas competitivas de la organización única y unitaria, de la economía de escala y del poder de mercado. En particular, la compensación por el uso y disfrute del fondo de comercio; la adquisición de derechos sobre el secreto posesorio, el secreto propietario, o las inversiones materiales e inmateriales. No hay transacción intrafirma que no sea compensada, sea a través del precio de las mercancías, de los intangibles, de los servicios o de la gestión o de la oportunidad de inversión.

La contribución a los costes de la organización por parte de los miembros en el conjunto vinculado es uno de los ámbitos más complejos porque encubre en la relación contractual o de intercambio el valor de la prima de pertenencia, del precio de transferencia.

La prima de pertenencia es un mayor coste para el pagador y un reembolso para el receptor cuya cuantificación debe, por fuerza, extenderse al conjunto vinculado en su totalidad, si bien, en forma variable, de acuerdo a las circunstancias de cada miembro. El criterio informador es la proporcionalidad entre lo que se paga y se cobra, sirviendo para determinar la relación de equivalencia cuantitativa en el interior de la organización.

La regla de proporcionalidad en las operaciones vinculadas informa sobre la contribución de costes de cada parte al conjunto, fijando, al mismo tiempo, dos conceptos diferentes y combinados de precio de transferencia. Por una parte, el que resulta de la mera asociación a la empresa y, por otra, el precio del derecho por participar en actuaciones concretas y puntuales, sea en I+D, know how, inversiones materiales o inmateriales, servicios, construcción de la *brand equity*.

El precio de transferencia es una decisión u oportunidad de empresa y una decisión u oportunidad fiscal dentro de la organización que permite la autorregulación global del coste fiscal de



las operaciones, respondiendo a la naturaleza propia de la vinculación de sus miembros.<sup>1</sup> La opción fiscal integra la opción de inversión, pudiendo ser una fuente de valor o desvalor de la decisión a emprender: anticipar, diferir, cambiar, abandonar; un elemento de cambio de la decisión ante situaciones de incertidumbre o circunstancias imprevistas.

El valor normal de mercado entre empresas independientes es un criterio apoyado para contraste del precio de transferencia, pero, de efectos limitados. Primero, porque la prima de pertenencia es un concepto que riñe con la empresa independiente. No es de su definición el sacrificio de la autonomía, la subordinación, para la obtención de ventajas competitivas que puede conseguir por sí misma. Segundo, porque la oportunidad de inversión, de anticipar o diferir, cambiar o liquidar, conlleva la decisión de aplicación simultánea en diversas localizaciones indicando el valor combinado de la misma, una colección de opciones –*options primes*– compuestas vinculadas entre sí como eslabones de una cadena de un proyecto único y frecuentemente de aprendizaje (*know-how*, I+D)<sup>2</sup>.

En otros términos, lo que sería beneficio o ingreso para un miembro se convierte en gasto o pérdida para otro teniendo en cuenta que la finalidad es la renta o el ahorro de costes consolidado del conjunto vinculado. La propia pérdida competitiva en el mercado puede ser fuente de ganancia si el fracaso de la inversión respecto al propósito inicial evita errores en el futuro (el efecto aprendizaje).

La autorregulación lícita del ahorro fiscal forma parte de la decisión de invertir, integrada en las opciones compuestas y de aprendizaje de las empresas asociadas. El desplazamiento del flujo financiero y económico por obra de las operaciones vinculadas es siempre vehículo de localización o deslocalización del coste fiscal, más significado en algunos ámbitos que en otros, pero, en todo caso, enlazado a las opciones de la gestión del complejo único y unitario. La ventaja competitiva del conjunto vinculado es esta capacidad de gestión simultánea y global de la oportunidad de inversión dirigida a la selección del resultado más favorable para el conjunto en condiciones de incertidumbre.

La atribución entre los miembros de la contribución a los costes genéricos de la organización única y unitaria y de los costes específicos relativos a proyectos singulares se funda no solo en su concepto financiero, económico o capital material, sino, también, en lo que puede aportar en ahorro fiscal o ayuda pública. En otros términos, la fuente proporcionalmente más destacada del beneficio total puede residir antes en un asociado residente en un territorio de baja o nula fiscalidad, que, en otro dedicado al desarrollo del proyecto o instalado en la economía de un país de fiscalidad ordinaria o un partícipe que disfruta de ayuda pública de la que otros no aprovechan; circunstancias que inhabilitan el contraste con lo que haría la empresa independiente en similar situación.

El valor a estimar es lo que pagaría un inversor por pertenecer y aprovechar la ventaja competitiva que representa ser miembro de la comunidad vinculada de intereses.

La contribución a los costes de mantenimiento y conservación del conjunto, por una parte, tanto en mercancías como en servicios, reputación y prestigio (*goodwill*) y, por otra, la contribución a los costes específicos cristalizados en la novedad y el desarrollo y circulación jurídica del capital tangible e intangible de la organización.

Así como la contribución a los costes generales puede significarse por el desplazamiento de flujos fiscales en las operaciones vinculadas; no es menos cierto que la Administración fiscal cuenta con los instrumentos de control que consienten su comparabilidad. El precio de transferencia no es una patología, sino un medio normal de distribución de costes en el conjunto vinculado, por lo que, en su tráfico ordinario resulta susceptible de valoración y contraste con la réplica del mercado.

El problema de la autorregulación fiscal ilícita, no obstante, afecta más en el reparto de costes específicos relativos a nuevos proyectos de inversión o su titularidad porque el cómputo del

---

<sup>1</sup> R. Feinschreiber, *Transfer pricing methods. An application guide*, New Jersey, 2004, p. 50: “Los pagos de impuesto sobre los beneficios son un coste significativo para la mayoría de las multinacionales y las operaciones entre las empresas asociadas son una parte importante de esta exposición al impuesto”; T. Rosembuj: “Intangibles y precios de transferencia”, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, Doc. 11/07.

<sup>2</sup> T. Copeland; V. Antikarov: *Real options*, 2003, Penguin Group.



precio de transferencia íntegra y está subordinado a la opción real de la decisión de invertir. (¿Cuánto pagaría un inversor por saber ahora el futuro resultado de su inversión?) O, dicho de otra forma, la voluntad de diferir o minimizar el impuesto es previa y está incorporada al valor de la inversión, sea en capital material o, todavía más, en inmaterial<sup>3</sup>. Asimismo, los pagos de acceso o egreso en los proyectos tanto genéricos como específicos o la compensación interna de pagos.

El coste fiscal probable estimado –diferir, minimizar, evadir– es un elemento de la decisión flexible de la incertidumbre, e integra el reparto de costes entre los que aprovecharán la ganancia o deberán soportar la pérdida. El precio de transferencia es, en la ocasión, el coste fiscal, teniendo en cuenta que “el precio de transferencia no es una ciencia exacta”<sup>4</sup>.

## 1.2. Contribución a y reparto de costes

La contribución a los costes de los miembros del conjunto vinculado tiene un carácter estable, regular y ordinario, en términos simples, el precio por la pertenencia y las ventajas que ello supone. Su ámbito es general, comprendiendo la compensación derivada de servicios, mercancías, derechos, inclusive activos, que no lucen diferencia incomparable con el valor normal de mercado externo. La contribución a los costes generales de la organización es vehículo de precio de transferencia, de prima de pertenencia. No es que se trate de una contribución irrelevante ni mucho menos, si no que es susceptible de control por parte de la administración en términos de comparación y semejanza con lo que es de práctica en la empresa independiente o, asimismo, por la desproporción entre las ventajas y sacrificios que constan en las condiciones contractuales adoptadas.

La contribución a los costes de conservación y mantenimiento del conjunto vinculado, al *goodwill* indivisible de la organización, significa el concurso de sus miembros, filiales, sucursales, agencia, presencia comercial, a las cargas y beneficios en proporción a sus respectivas cuotas (ventas, beneficios ordinarios, unidades producidas o vendidas, mercados), expresión cuantitativa del contenido de su participación. La cuota acredita su prima de pertenencia y se trasluce en las operaciones vinculadas de tráfico ordinario en el precio de las mercancías o servicios, en las cesiones, concesiones o aportaciones de capital intelectual o en las transacciones financieras, garantías, tesorería, patronaje. La finalidad fiscal es el beneficio o el ahorro de costes para el conjunto vinculado y, por tanto, su control establece, en la comparación con el valor normal de mercado, el *quantum* del precio de transferencia en el tráfico ordinario interno. Hay ocasión, más o menos compleja, más o menos difícil, de contraste con el exterior.

El problema está en aquel ámbito “fuera de mercado” que, precisamente, puede proveer la ganancia excepcional por medio de la ventaja competitiva y en el que el precio de transferencia implícito o tácito integra la decisión de invertir desde el inicio, configurándose como un comportamiento irregular o inapropiado, porque descuenta el coste antes que se generen los rendimientos futuros o a las ganancias de capital esperadas, con finalidad fiscal exclusiva y cuyo trasunto más delicado son los cobros y pagos distintos y singulares por costes generales de sostenimiento o particulares de redistribución de beneficios globales.

El reparto de costes, en mi opinión, apunta en otra dirección: específicamente la decisión de nuevos proyectos de inversión, nuevos desarrollos de productos, nuevas implantaciones territoriales, investigación y desarrollo, *know how*, *brand equity* o *technology equity*. El precio de transferencia exhibe un carácter subordinado a la característica de la inversión que puede concebirse como única, excepcional, en breve, incomparable con otra u otras en el mercado independiente.

La manipulación del precio de transferencia es parte de la decisión de invertir. El anticipo de impuestos le quita valor, así como el diferimiento o la minimización lo añade y la flexibilidad de la

<sup>3</sup> P. Romer: “The soft revolution: achieving growth by managing intangibles”, en *Intangible Assets. Values, measures and risks*, Ed. J. Hand-B-Lev, Oxford, 2003, p. 91. “Por ejemplo, si alguien en su empresa tuvo una buena idea, sería un grave error poner un precio de transferencia a la idea dentro de la empresa. Tan pronto como funcione en una parte, debe funcionar a lo largo de toda la empresa. No debería dejarse que el precio impidiera ese proceso.”

<sup>4</sup> OCDE, *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*, París, 2001, agosto, 1997, 8. 3.

decisión que caracteriza la gestión del conjunto inclina la distribución de los beneficios en la dirección los países de baja o nula fiscalidad y las pérdidas en sentido contrario. Las opciones reales pueden construir la oportunidad de inversión y la decisión consiguiente procurando, al mismo tiempo, una pérdida cierta para un miembro del conjunto vinculado y una ganancia del mismo importe para otro.

El ahorro fiscal del conjunto vinculado es predeterminado (manipulado) desplazando los beneficios esperados hacia países de nula o baja fiscalidad o sobre otros partícipes con pérdidas compensables.<sup>5</sup>

La manipulación del precio de transferencia en ocasión de nuevas oportunidades de inversión propone predeterminar el aplazamiento, el desplazamiento, la dilución de las obligaciones o deberes de contribuir del conjunto vinculado en términos del mayor valor del activo subyacente que se pretende.

La finalidad fiscal exclusiva está pegada al valor de la decisión de invertir. Es una opción añadida a la colección de opciones reales de gestión. La nueva inversión dependiendo de la incertidumbre exógena, que no del riesgo de la misma, es fuente de variedad de definiciones en torno a: diferimiento, expansión o reducción, continuidad o abandono, cambio de operativa o liquidación. Todas estas respuestas son, en palabras de Trigeorgies, primas de la opción que aumentan el valor de la flexibilidad de la actuación y la inversión de capital en ambiente competitivo.<sup>6</sup> El riesgo fiscal es un elemento de la prima de la opción, fruto de la autorregulación de la decisión del gestor que es el único que puede, en el tiempo y en el espacio, hacer de la inversión actual un futuro, expandirla o reducirla, abandonarla o reiniciarla. El valor del activo subyacente depende de su derecho a la decisión y el derecho a la decisión queda sometido, entre otras, al riesgo fiscal.

La contribución proporcional de los miembros a los costes de organización es el modo típico de acuerdo en el conjunto vinculado. El convenio entre las partes sugiere el consentimiento entre dos o más personas o entidades, que expresan su conformidad a la pertenencia y, consecuentemente, a un valor o utilidad económica sobre bienes, derechos o servicios de origen asociado. El presupuesto es el acuerdo cuyo objeto atiende el tráfico jurídico ordinario de operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas reiteradas, repetidas, habituales. La prima es el precio de transferencia, apareciendo incorporada a las transacciones llevadas a cabo. Por definición, el acuerdo básico discrepa del valor normal de mercado, en su acepción tradicional, porque el propósito de la comunidad de intereses es, precisamente, aprovechar las ventajas de la agrupación, que no de la independencia, sea para conseguir más beneficios o ahorro directo de los costes. El acuerdo básico de contribución carece de verdadera naturaleza contractual, porque la dirección unitaria define su contenido y alcance con relativa prescindencia de la autonomía de voluntad de las otras partes, exhibiendo, en suma, un encuentro recíproco en la comunidad de intereses para una finalidad recíproca.<sup>7</sup>

No obstante, asume forma contractual, sobre todo, para que sea aparente una cierta equivalencia entre los derechos y obligaciones de los firmantes y, asimismo, para motivar una respuesta a la Administración fiscal respecto a los costes y contraprestaciones puestos en evidencia, sea como precio, canon, alquiler, interés, o, inclusive, dividendo. La forma de acuerdo (contractual o no) sirve para distinguirlo de una entidad legal separada (*joint venture*) que sería el modo de actuación entre empresas independientes.

El objeto de la contribución a los costes es amplio y variado porque influye en el proceso completo de la actividad empresarial y, sobre todo, porque de su superficie depende la financiación regular de conservación del *goodwill*, en uso y disfrute por todos y cada uno de los integrantes.

La OCDE emplea la locución de acuerdos de contribución de costes (*Cost contributions arrangements*) que no la americana de reparto de costes (*Cost-sharing agreements*). Y no es una distinción baladí.

---

<sup>5</sup> G. Arachi: *Problemi di tassazione degli strumenti finanziari derivati*, Milano, 2003, p. 5. Las oportunidades elusivas de las decisiones basadas en opciones reales son análogas a las propias de las opciones *call* y *put* de los derivados financieros.

<sup>6</sup> L. Trigeorgies: *Real options. Managerial flexibility and strategy in resource allocation*, 1996, Cambridge, Massachussets, EE. UU., p. 368.

<sup>7</sup> T. Rosembuj: *Fiscalidad internacional*, Madrid, 1998, p. 11.

El marco del acuerdo de contribución de costes (ACC) de la OCDE es amplio: compartir costes y riesgos de desarrollo, producción u obtención de activos, servicios o derechos en la búsqueda de beneficios recíprocos. No es una fórmula de acuerdo exhaustiva en el desarrollo compartido de intangibles o, en general, de nuevos proyectos; si no un ámbito que puede tener fines de financiación conjunta, adquisición de servicios centrales de gestión, campañas de publicidad comunes. El fundamento del ACC parece dirigido al beneficio común de participación que les permita la obtención de ventajas directas o indirectas, que pueden ser financieras (*funding arrangement*) o, estrictamente, de reparto de costes por actividad (*cost-sharing arrangement*).<sup>8</sup>

La contribución financiera a la recuperación de costes del conjunto vinculado es la vía regular de la relación entre los asociados. Y no es de la comparación externa que debe establecerse la diferencia entre el precio de transferencia y el que se hubiera practicado entre empresas independientes; si no de la proporcionalidad de las ventajas y sacrificios entre los asociados según deriva del acuerdo contractual. O, como se verá, la desproporción excesiva o injustificada es manipulación artificiosa de precio de transferencia.

El reparto de costes, en cambio, se basa, exclusivamente, en el nuevo proyecto y, en especial, en el desarrollo del intangible. En un sentido más enfático, si cabe, que en el ACC, la comparación externa no podría verificarse porque es inexistente y su valor solo puede determinarse desde el interior de la propia organización. Su valor propio, se calcule como se quiera, es el valor normal de mercado. El estatuto contractual deviene reglamentación de mercado.

Ambas formulaciones advierten sobre la dificultad concreta que ofrecen algunas alternativas de los acuerdos en el momento en que se verifican cambios de participación o compensación interna de cobros y pagos que, al final, se revelan como la modalidad acusada de manipulación ilícita del precio de transferencia. (*buy-in, buy-out, balancing payments*).

## 2. LOS ACUERDOS DE COSTES

### 2.1. El Acuerdo de Contribución de Costes de la OCDE

Las Directrices de la OCDE resumen el Acuerdo de Contribución de Costes (ACC) en base a cuatro elementos principales:

- acuerdo contractual entre empresas vinculadas o empresas independientes;
- división de costes y riesgos;
- desarrollo, producción u obtención de activos, servicios o derechos, y
- determinación de la naturaleza y extensión de la parte proporcional de cada participante a los beneficios futuros esperados.

El acuerdo contractual sirve para calificar la ausencia de una persona o entidad jurídica distinta o un establecimiento permanente, sirviendo para caracterizar un compromiso que no trasciende la subjetividad de los que lo asumen. El ACC no está dedicado exclusivamente al desarrollo conjunto de intangibles; si no que comprende cualquier actividad que supone beneficios recíprocos a las partes, tales como, servicios centralizados de gestión, campañas de publicidad o financiación conjunta.

La contribución a los costes no está directamente fundada en la novedad del proyecto por lo que cualquier resultado derivado, sea en dinero o en especie, será considerado como una fórmula apropiada de asociación.

<sup>8</sup> L. Eden: *Taxing multinationals. Transfer pricing and corporate income taxation in North America*, Toronto, 1998, p. 268.

El ACC tiene un ámbito de aplicación que va más allá del proyecto en particular, apuntando una idea de ordenación formal del conjunto vinculado, aunque se admita la participación, por otra parte dudosa, de empresas independientes.

La ordenación del conjunto vinculado mediante el ACC no obstaculiza que pueda vulnerar el principio *at arm's length*. Pero, en principio, nada impide concebirlo como un modo típico de autoordenación entre los miembros del conjunto vinculado, que puede significar la emergencia o afloramiento de la contribución de costes de sus miembros a la organización y los motivos que inspiran su aportación. El ACC es, en cierto modo, el estatuto de régimen interior del conjunto vinculado, cuyo efecto será mayor o menor a expensas de la amplitud de su contenido, extensión y alcance. Una comunidad de intereses en la que la contribución a los costes y riesgos se distribuye entre los partícipes en proporción a su interés específico, por materia, por geografía, por especialización y al interés general de conservación y entretenimiento, crecimiento de la organización única y unitaria.

El ACC observa una restricción, de principio, que no es persuasiva, en sus propios términos. Los partícipes, se afirma, deben ser solo empresas que extraigan beneficios mutuos de la propia actividad emprendida, directa o indirectamente, y no solo por su desempeño. total o parcialmente en esa actividad.

“Al participante debe asignársele un interés beneficioso en la propiedad o servicios que son el sujeto del ACC y tener expectativas razonables de explotar o usar el interés que le ha sido asignado.”<sup>9</sup>

Esto es así, siempre que se asuma que hay un beneficio razonable en cualquier caso por la mera pertenencia al conjunto vinculado, de la que deriva el beneficio de explotación, aún en pérdidas, por lo que la contribución al costo general nunca puede, en sentido estricto, considerarse sin contraprestación.

La contribución a los costes del conjunto vinculado se provee, como es obvio, en la expectativa de obtención de beneficios, específicos del partícipe o generales, de la comunidad. Pero, en la realidad, no siempre de la inversión surgen beneficios, o ahorro de costes sino, también pérdidas que deben compensarse y dividirse.

“El requerimiento de un beneficio esperado no impone la condición que la actividad sujeta sea, de hecho, exitosa.”<sup>10</sup>

La clave de la interpretación del contrato ACC reside en el equilibrio de las ventajas y sacrificios respectivos entre las partes. La proporcionalidad acompasada entre lo que se pone y lo que se consigue en un contexto único de pluralidad de intereses y figuras subjetivas –filial, sucursal, agencia, presencia comercial–. La relación de equivalencia en el ACC no se conforma al criterio inspirador en la empresa independiente, donde prevalece la igualdad contractual objetiva entre las ventajas y sacrificios de las partes. Al contrario, no puede interpretarse correctamente si no se asume de buen inicio que la versión meramente económica de su aplicación es reductiva, porque excluye las prestaciones e intereses no patrimoniales que, a la postre, caracterizan el contrato o acuerdo en el conjunto vinculado.

Una proporcionalidad, en suma, que puede materializarse en un beneficio concreto o abstracto, en una ventaja económica inmediata o mediata, inclusive, aunque no lo parezca, a través de las pérdidas o resultados negativos. El punto de partida será la desproporción, excesiva o injustificada, en el propio ACC entre los derechos y obligaciones asumidos, entre las ventajas y sacrificios de los partícipes.

Precisamente, la desproporción sustantiva entre la contribución a los costes y el beneficio esperado, en el modo en que se hubiera reflejado, sirve para indicar la exclusividad de la finalidad fiscal y, en consecuencia, para individualizar el reparto inadecuado o irrazonable de costes y beneficios en el seno del conjunto vinculado transnacional.<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup> OCDE *Guidelines*, 8. 10.

<sup>10</sup> OCDE *Guidelines*, 8. 11.

<sup>11</sup> OCDE *Guidelines*, 8. 29, 30.



“Bajo el principio *at arm's length* el valor de la contribución de cada participante deberá ser congruente con el valor que las empresas independientes hubieran asignado a la contribución en circunstancias comparables.”<sup>12</sup>

El principio es insuficiente por cuanto hay elementos no patrimoniales en la contribución a los costes de la comunidad vinculada que, en ningún caso, resultan del interés económico específico y concreto, si no de la pertenencia, de la propia asociación y que fuerzan a un equilibrio contractual distinto al que puede inspirar a la empresa independiente en circunstancias finalmente incomparables. Y esto solo puede apreciarse desde el propio ACC, en sus términos formales, de aplicación temporal y espacial y de contenido material. La proporcionalidad y razonabilidad del ACC está en el contrato y no fuera. Y si no es así es que no hay causa suficiente para dudar de su presencia.

La proporcionalidad y razonabilidad del ACC no implica que no haya precio de transferencia en las operaciones sometidas, solo que éste no está dominado por la finalidad fiscal exclusiva.

La desproporción e irrazonabilidad apuntan a la manipulación del precio de transferencia, al comportamiento abusivo o al acuerdo de simulación para conseguir el diferimiento o disminución del coste fiscal mediante la contribución externa de costes. No parece exagerado situar dicha eventualidad en los supuestos de compensación de pagos (*balancing payments*), pagos *buy-in* y pagos *buy-out*.

La compensación de pagos en el ACC significa el pago de uno a otro participante con la finalidad de ajustar la proporcionalidad de su contribución en el conjunto vinculado. Esto produce un aumento del valor de la contribución del pagador y una disminución del valor de la contribución del receptor.

“El pago compensado debe considerarse como una adición a los costes del pagador y un reembolso (y por tanto una reducción) de los costes del receptor.”<sup>13</sup>

El sobrecoste del pagador no tiene otra justificación que la prima de pertenencia. El reembolso al receptor o receptor es el sobreprecio por el acceso a la propiedad, servicios o derechos preexistentes de la organización o sobrevenidos *a posteriori*.

El pago *buy-in* es el que satisface la nueva persona o entidad que ingresa en el ACC con el fin de obtener las ventajas de la actividad precedente.

El pago *buy-out* es la compensación al participante que se retira de un ACC como consecuencia de su interés al resultado de las actividades históricas.

Los pagos por entrar y salir, por el acceso y el egreso, tienen un claro componente de manipulación de precio de transferencia. Uno, se paga por el ingreso a la experiencia pasada; dos, se cobra a la salida por la experiencia pasada. La compensación, se afirma, debe adecuarse, en ambos casos, al principio de *at arm's length*. Sin embargo, el problema es que el pago por la entrada o el cobro por la salida es absolutamente discrecional, dependiendo de las opciones de la organización que difícilmente tienen cabida en lo que pudiera hacer el empresario independiente en circunstancias similares.

El *buy-in* es la compensación al otro u otros por la experiencia previa acumulada, por el conocimiento preexistente. El valor mínimo debería ser la alícuota de los costes fijos de la inversión inicial (*sunk costs*) y, en su caso, el coste de oportunidad que le significa al vendedor el ejercicio de la venta. En suma, el coste real de creación y desarrollo del activo tangible o intangible. El comprador adquiere un derecho (interés) sobre la información preexistente. El *buy-in*, en el interior del conjunto vinculado, no sugiere cual sería el valor de mercado entre partes independientes, sino cuanto se gastó en un proceso productivo determinado y cuanto se debería para su recreación o recuperación.<sup>14</sup>

El *buy-out* es la compensación percibida de otro u otros por la transmisión de la experiencia histórica, el conocimiento acumulado, en el supuesto de liquidación, renuncia, o extinción. El trans-

<sup>12</sup> OCDE *Guidelines*, 8. 14.

<sup>13</sup> OCDE *Guidelines*, 8. 25.

<sup>14</sup> R. F. Reilly, y R. P. Schweihs: *Valuing intangible assets*, N. York, 1998, p. 121.

mitente debiera recibir el reembolso del coste fijo que le corresponde, el coste de oportunidad y, en su caso, la disminución por el coste fiscal aplicado en su sede local. (*v. g. exit tax* sobre plusvalía latente en caso de clausura de actividad o deslocalización). El precio de salida tampoco ilustra sobre el valor normal de mercado, porque la opción real de la organización es una decisión única e incomparable.

Los resultados de la participación histórica siempre tienen valor, aunque sea negativo. Por eso, el *buy-out* es ineliminable. No es persuasivo sostener que la salida de un miembro puede, eventualmente, suponer el desvalor de los intereses de los miembros que continúan y, por tanto, quitar motivación a su pago. Lo razonable es sostener lo contrario. El pago por la salida es un valor para los que permanecen, en cualquiera de los términos que se ponga –ganancia o pérdida de capital, beneficio o pérdida–, porque sirve a la opción económica total de la organización incluida la opción fiscal.<sup>15</sup>

La compensación de pagos y por el acceso o salida del ACC que, en verdad, implica actividad relevante de la organización, tanto en activos de cualquier clase, servicios o derechos, hasta llevar al interrogante si no se trata de un modo contractual típico del conjunto vinculado, manifiestan un claro distanciamiento del contraste con la réplica de valor de mercado, puesto que, por definición, se originan y resuelven en el ámbito interno de la organización. No es por otra razón que la Administración tributaria interprete, como lo hace la americana, que estos mecanismos pueden suponer un riesgo potencial de elusión y evasión fiscal, en especial, de manipulación de precios de transferencia hacia territorios de baja fiscalidad o en la incompatibilidad entre las contribuciones a los costes y los rendimientos o resultados de los ACC.<sup>16</sup>

La OCDE no permite el ajuste administrativo retroactivo en el ACC cuando los hechos difieren de las proyecciones empleadas para determinar el beneficio esperado por los participantes, obligando a la calificación de los hechos y circunstancias que fueran previsibles al momento en que las proyecciones se adoptaron, confrontadas por su aceptación por empresario independiente. Al contrario, en la disciplina americana puede procederse al ajuste retroactivo (*look-back*) en la medida de una diferencia sustantiva entre los resultados previstos y los que finalmente se consiguen.

El ajuste retroactivo “es un apartamiento significativo del principio *at arm’s length* porque implica que las partes independientes, en una transacción *at arm’s length*, acordarían una reevaluación constante de la operación”.<sup>17</sup> En verdad, cabe pensar que el ajuste retroactivo, sobre todo, en la contribución a los costes de entrada y por la salida es un instrumento adecuado para establecer la realidad jurídica efectiva de la transacción de referencia que, ordinariamente, carece de parangón en el mercado. En otro caso, el valor de la operación sería indeterminable porque no hay precio comparable. De nuevo, será del acuerdo contractual efectivo que pueda surgir la justificación de la proporcionalidad acorde con la equivalencia de ventajas y sacrificios de las partes. El otro problema es como medir la proporcionalidad de las contribuciones de costes externas que no están relacionadas directa e inmediatamente con la actividad que se pretende con el acuerdo contractual.

La simetría entre la contribución y el retorno de la inversión es aleatoria. Puede que la proyección inicial se altere o los resultados no sean los propiciados. O, también, que el beneficio se reparta con criterios ajenos a la lógica y racionalidad económica, con pura finalidad fiscal. Los beneficios, según la OCDE, deben estimarse conforme a la anticipación del rendimiento añadido generado o al ahorro de costes, como consecuencia del ACC. O, mediante la utilización de métodos indirectos (*allocation keys*), tales como, ventas, unidades usadas, producidas o vendidas, beneficio íntegro u ordinario, el número de empleados, capital invertido.

Sin embargo, la valla principal estriba en la asimetría de información sobre los motivos de la contribución de costes al y en el conjunto vinculado. Los miembros contribuyen a la actividad en la medida y alcance de las decisiones jerárquicas de la dirección de la organización. Puede incluso pensarse que en muchas de esas decisiones los sujetos afectados o beneficiados por las mismas ignoran parte de los fundamentos. De esa asimetría de información nace la dificultad de distinguir entre operaciones de mercado y las operaciones con finalidad fiscal exclusiva.

---

<sup>15</sup> OCDE *Guidelines*, 8. 35.

<sup>16</sup> M. Boos: *International transfer pricing. The valuation of intangible assets*, The Hague, 2003, p. 121.

<sup>17</sup> G. V. Smith, y R. L. Parr: *Valuation of intellectual property and intangible assets*, N. York, 2000, p. 418.



Por lo tanto, el examen de la forma contractual y de la realidad jurídica efectiva de su aplicación es, probablemente, la única vía para establecer la verdad o no de las contribuciones a los costes o de los beneficios esperados y los riesgos asumidos.

Una de las respuestas, contenida en la nueva propuesta de disciplina del Tesoro de los EE. UU., ante esta dificultad es el recurso al modelo del inversor privado, planteando como interrogante la compensación que se demandaría por las contribuciones a los costes desde el inicio de la inversión. ¿Cuánto pagaría un inversor independiente y que pediría a cambio por su inversión? Pero, el “precio” resultante no es ajustado a la realidad, a menos que se ejecute sobre un nuevo proyecto de inversión singular y restringido al marco azaroso e incierto de los intangibles. Básicamente, porque las actividades globales en el conjunto vinculado no obedecen estrictamente criterios de eficiencia empresarial en sentido teórico, cuanto a razones totalizadoras de costes, beneficios y riesgos, que pueden llevar a la preconstitución de pérdidas locales y ganancias en otro u otros sitios o gastos en un territorio e ingresos en otro u otros, de acuerdo a las opciones reales de la decisión, incluida, obviamente, la opción fiscal. El indicador de lo que haría un inversor privado puede conducir a valorar actuaciones que a ninguno de ellos le interesaría realizar, ni aún a coste cero, a excepción, como dije, de un nuevo proyecto de desarrollo de inversión en intangibles que aisle cualquier otro elemento de su calificación.

No obstante, la referencia al modelo del inversor es una puerta abierta porque permite, al menos, fijar un punto de partida: la desproporción substantiva entre la contribución a los costes y el interés a que pudiera dar derecho señala una brecha que bien puede calificarse como de finalidad fiscal exclusiva, susceptible de rectificación, puesto que, en el conjunto vinculado, existirá otro miembro que, a paridad de circunstancias, tiene derecho a un interés superior a su contribución. La valoración y medida es numéricamente factible.

Es desde la forma contractual y su efecto real cuantificable que puede diseñarse un cuadro de manipulación del precio de transferencia en los pagos externos a las actividades del conjunto. La proporcionalidad deriva de la equivalencia contractual entre las ventajas y los riesgos asumidos.<sup>18</sup>

La relación entre los costes y beneficios en el ACC difícilmente puede extraerse de otras referencias que no sean las propias de la organización. Los métodos de valoración son, por una parte, los que ordinariamente sirven para su aplicación en el caso de mercancías, servicios, préstamos, créditos, financiación de recursos y, por otra, los que aspiran al límite de aproximación, sobre todo, en los intangibles, que no son los tradicionales, porque asumen como referencia el coste, el beneficio potencial o efectivo o la capitalización en el mercado organizado.<sup>19</sup>

El principio es que si hay contribución al coste debe existir, de alguna forma, el beneficio correlativo. Si la contribución es mínima el beneficio no puede ser el máximo y, a la inversa, si es máxima el beneficio no puede ser el mínimo. La realidad jurídica efectiva contractual exige el análisis *ex ante*, y al final, para determinar sus efectos jurídicos propios entre las partes, teniendo en cuenta que cualquiera que sean, el sujeto es único y, también, sus decisiones.

No es, entonces, temerario el *hindsight*, el examen retrospectivo, porque, aun cuando no lo admita la OCDE, se convierte en el modo razonable y adecuado de encuadrar los derechos y obligaciones de los miembros de la ACC, sus ventajas y sacrificios. La diferencia entre las proyecciones adoptadas y los resultados conseguidos posteriormente no puede contrastarse si no se mira hacia atrás.

La OCDE es contraria, prefiriendo la determinación que, en circunstancias similares, hubiera realizado un empresario independiente, tomando en consideración los desarrollos que fueran razonablemente previsibles por los participantes, “sin utilizar *hindsight*”.<sup>20</sup> No se explica el motivo por

<sup>18</sup> P. Perlingieri: *Il diritto civile nella legalità costituzionale secondo il sistema italo-comunitario delle fonti*. T. I, Roma, p. 378. “... no es suficiente que de el deriven ventajas para ambas partes, si no que se necesita que estas se encuentren en una relación de equivalencia intangible.”

<sup>19</sup> T. Rosembuj: *Intangibles. La fiscalidad del capital intelectual*, Barcelona, 2003.

<sup>20</sup> OCDE *Guidelines*, 8. 20.



el cual no puede procederse a la rectificación o ajuste retroactivo cuando las proyecciones y resultados difieren sustancialmente, sobre todo, cuando es el propio contribuyente que otorga forma contractual a su compromiso en base a criterios que le son propios. La retrospectión sugiere que la proyección de costes y beneficios debe guardar una cierta equivalencia en el momento en que se celebra el contrato y, al cabo del tiempo, durante su aplicación, con referencia a los costes y beneficios efectivos. La proyección es, en sí misma, un reflejo de proporcionalidad, excepto si las circunstancias sobrevenidas son diametralmente distintas.

“En conclusión, el principio de proporcionalidad se realiza con modalidades diversas, según los contratos y los sujetos: el papel, la calificación de las partes no puede no tener relevancia inclusive a este fin. La consecuencia normal, pero no exclusiva, de la violación del principio de proporcionalidad es la reducción a equidad, *rectius*, a proporción.”<sup>21</sup>

La forma contractual del ACC propone su adecuación a la forma de organización única y unitaria entre los miembros del conjunto vinculado y la sumisión de sus actos y hechos a la decisión de quien es titular del poder de control y dominio. La contribución a los costes totales de mantenimiento, de conservación, de consolidación de la organización supone una prima de pertenencia, el precio de transferencia intrafirma, sea en materia de mercancías, servicios, financiación, garantías, derechos o intangibles. En verdad, se contribuye a sostener el fondo de comercio indivisible adquirido. Los beneficios esperados atienen al sujeto único, antes que a sus componentes. La prorrata de los costes y beneficios tiene un propósito fiscal que podría indicar, desde la propia modalidad contractual, exceso y desproporcionalidad ante los riesgos asumidos por cada uno.

Debe reconocerse que este proceso conlleva “un cierto grado de incertidumbre”, según expresión de la OCDE, porque es probable que se verifique, con una cierta regularidad, la distribución de costes y beneficios entre países, con finalidad fiscal exclusiva. La realidad jurídica efectiva señala en este supuesto, un comportamiento ilícito basado en el abuso de formas o la simulación.<sup>22</sup> La manipulación del precio de transferencia permite la creación de gastos (costes) deducibles o la minimización de beneficios por causa de repatriación hacia territorios de baja o nula fiscalidad o en evitación de la retención en la fuente. En suma, la autoordenación global ilícita predeterminada del cumplimiento del deber de contribuir al gasto público.<sup>23</sup>

El ACC que, repito, es la forma apropiada de relaciones jurídicas intrafirma, tiene aspectos vulnerables, agujeros negros, traducidos en los pagos compensatorios, los pagos por ingreso o salida, que impiden cualquier *ocasión de referencia*. Los costes no tienen necesariamente que ver con los beneficios o resultados del ACC. O, mejor dicho, pueden conseguirse beneficios sin costes aparentes o configurarse costes sin beneficios aparentes, sin que se prevean los métodos de valoración precisos para su determinación.

### 2.1.1. El artículo 16. 6 del Impuesto sobre Sociedades

El derecho positivo español sigue la orientación de la ACC de la OCDE. El artículo 16. 6 del Impuesto sobre Sociedades formula tres criterios:

*Primero*, cada participante en el acuerdo debe devenir propietario o similar de los activos o derechos que sean su objeto como resultado de la actividad conjunta. La calificación como propietario excluye su consideración como licenciataria y el pago de un canon a las otras partes por su interés económico derivado y separado.

*Segundo*, la contribución a los costes debe ceñirse a la utilidad o ventaja esperada en base a criterio de racionalidad. La proporción es una valoración cuantitativa, mientras que la racionalidad pretende una valoración cualitativa. Entiendo que la relación entre costes y beneficios se inspira antes a la proporcionalidad que a la racionalidad; pero, la mención a las ventajas (no económicas)

<sup>21</sup> P. Perlingieri, *op. cit.*, p. 393.

<sup>22</sup> T. Rosembuj: *Fiscalidad internacional, op. cit.*

<sup>23</sup> M. S. Scholes, y M. A. Wolfson: *Fiscalité et strategie d'entreprise*, París, 1996, p. 350.



junto a las utilidades (económicas) sustenta una aproximación más amplia, comprendiendo cualquier clase de beneficio, sea no económico, que pueda materializarse.

*Tercero*, el acuerdo debe contemplar las contribuciones externas y la variación de las circunstancias de hecho, estableciendo los pagos compensatorios y ajustes que se estimen necesarios. El texto dispone que el ajuste es necesario toda vez que entren o se retiren participantes o finalice el acuerdo, así como si se producen pagos compensatorios.

La definición del legislador es meramente preliminar; pero, en la línea del ACC de la OCDE, afronta la generalidad de la aplicación de esta forma contractual a cualquier tipo de actividad realizada en el seno del conjunto vinculado. La denominación, en cambio, es equívoca, porque designa como reparto lo que es contribución a los costes.

## 2.2. El Acuerdo de Reparto de Costes en los EE. UU.

El Acuerdo de Reparto de Costes (ARC) de los EE. UU. no es, en mi opinión, semejante al ACC de la OCDE. Por un lado, porque atiende exclusivamente al desarrollo de uno o más intangibles. Por otra, porque se centra en la novedad del proyecto emprendido al respecto en el conjunto vinculado. Pero, además, porque subordina su calificación al criterio general de determinación del beneficio conforme al beneficio atribuible al propio intangible, rectificable, en su caso, en periodos sucesivos (*Section 482 IRC*).<sup>24</sup>

En efecto, desde su introducción, se pretende que el empleo del ARC se convalida, en la medida que "... el beneficio atribuible entre las partes refleje razonablemente *la actividad económica real realizada por cada una de ellas*."<sup>25</sup>

El ARC de buena fe debe basarse en tres elementos:

*Primero*, cada partícipe debe soportar su porción de todos los costes I+D, sean sobre productos fallidos o de éxito y todos los costes de I+D en cualquier etapa de su desarrollo.<sup>26</sup>

*Segundo*, la atribución de costes debe ser proporcionada a la determinación de beneficios antes de la deducción del I+D.

*Tercero*, en la medida en que una de las partes contribuye al I+D en un momento anterior a otro o arriesga más que otro, es previsible un retorno adecuado a su inversión.

El ARC tiene como objeto la participación en los costes de desarrollo de uno o más intangibles, en proporción a la cuota del beneficio razonable anticipado que pueda derivar de la explotación individual de los intereses en los intangibles, asignado a cada uno de los miembros.

Cada parte se convierte en propietario del intangible una vez que hubiera sido desarrollado, sin necesidad de pago alguno, por ejemplo, canon, por el derecho a su explotación.<sup>27</sup>

Las disposiciones de ARC se aplican a los que se designan como acuerdos calificados de reparto de costes, cuyas características son:

— La inclusión de dos o más partícipes.

<sup>24</sup> J. Isenbergh: *International taxation. US taxation of foreign persons and foreign income*, N. York, 1998, T. I, 14-30, sosteniendo que el ARC aspira a dejar aislado el reparto de costes, convirtiendo las transferencias implícitas en explícitas.

<sup>25</sup> H. R.: *Conf. Rep.*, núm. 99-841 at II-638 (1986).

<sup>26</sup> Ch. Adams, yR. Combes: *Global transfer pricing. Principles and practice*, London, 2003. Señalan la conveniencia de la opción real para localizar el riesgo de fracaso en jurisdicciones de fiscalidad ordinaria y el éxito del desarrollo en territorios de baja o nula fiscalidad "...el precio de la opción debería reflejar el cambio en el riesgo compartiendo los resultados".

<sup>27</sup> *Treasury Regulations*, Section 1. 482-7 (a) (1) (2); (f) (3) (iii).

- La fijación de un método que permita calcular la parte de coste del desarrollo del intangible, basada en factores que puedan razonablemente indicar la cuota del miembro de beneficios anticipados.
- La previsión de ajustes en los costes del ARC conforme a las condiciones económicas y la evolución de la actividad durante el acuerdo.
- La documentación contemporánea del ARC a su celebración.

El ARC cualificado solo admite miembros del conjunto vinculado cuya primera obligación, además de las contables y administrativas, consiste en anticipar cuales serán los beneficios que puedan desprenderse del uso de los intangibles cubiertos o comprendidos en el contrato.<sup>28</sup>

El sujeto vinculado que no reúne los requisitos exigidos se considera independiente y, por tanto, no se le toma en cuenta para los costes ni para la condición de titular de los beneficios del intangible desarrollado.

Los costes son comprensivos de cualquiera de los que se computan para el desarrollo del intangible, y los pagos que se efectúen a otros miembros o no, menos los cobros que se reciban de otros participantes o no.<sup>29</sup> A excepción de amortización, quedan incluidos todos los gastos corrientes de ejercicio conectados al desarrollo del intangible (publicidad, promoción, ventas, marketing, depósito y distribución, administración). Esto también comprende los costes por el uso de activos materiales, pero no los costes relativos a dichos activos materiales o intangibles que sean propiedad de alguno de los miembros del ARC; aun cuando se acepta una contraprestación a valor de mercado por el uso de cualquier propiedad puesta a disposición del ARC.

Desde 2003, es preceptiva la inclusión en los costes compartidos de la compensación por *stock options*. La atribución de los costes al ARC supone que el reparto entre la sociedad matriz EE. UU. y sus filiales extranjeras aumentan la base imponible de beneficio de la primera.<sup>30</sup> Ello es así por cuanto el ejercicio de la opción sube el pago de la filial a la matriz en un importe sometido a impuesto.

Los beneficios son los rendimientos adicionales generados o el ahorro de costes por el uso de los intangibles cubiertos. El beneficio razonablemente anticipado es el beneficio añadido que se prevé razonable con respecto al resultado final del ARC en el desarrollo del o de los intangibles.<sup>31</sup>

La administración puede recalificar las cuotas de costes y beneficios siempre que no sean congruentes entre sí, que los costes empleados no sean proporcionales al beneficio razonable anticipado atribuible a los intangibles cubiertos por el acuerdo.

La determinación de los beneficios razonablemente anticipados se funda en la estimación que sea más fiable en su confección, información y exhaustividad. El beneficio se mide sobre la estimación fiable en modo directo o indirecto. El primero, toma como referencia el rendimiento adicional estimado o los costes ahorrables. El segundo utiliza factores tales como unidades de producción, unidades vendidas, ingresos por ventas, o cualquier otra base que permita determinar el beneficio esperado o el esperado ahorro de costes.<sup>32</sup>

La fiabilidad de las estimaciones o proyecciones de la participación en los potenciales beneficios y los beneficios reales está asegurada si no hay una divergencia superior al 20 por 100 entre ambos o si siendo más amplia la diferencia se debe a circunstancias extraordinarias que no

---

<sup>28</sup> *Treas. Reg.* 1. 482 (c) (1) (i), (ii), (j) (1).

<sup>29</sup> *Treas. Reg.* 1. 482-5 (d) (3).

<sup>30</sup> R. Bossart: "Cost sharing", en R. Feinschreiber, *Transfer pricing methods, op. cit.*, p. 175, "... cada dólar adicional de coste agregado al pool de gastos compartidos resulta en un aumento para los gastos de los participantes no EE. UU., incrementando el beneficio gravable del participante de los EE. UU."

<sup>31</sup> *Treas. Reg.* 1. 482-7 (e) (1), (e) (2).

<sup>32</sup> *Treas. Reg.* 1. 482-7 (f) (3) (ii) (iii).



dependen de los participantes. Pero se verificará un ajuste administrativo si la estimación no resulta fiable porque la divergencia es mayor del 20 por 100. Si los beneficios esperados no responden a las estimaciones provocarán que los gastos incurridos se redistribuyan en su consecuencia entre las partes, descartando sus previsiones. Esto supone la aplicación de los beneficios reales en lugar de los estimados como base de ajuste de las cuotas de los costes. El ajuste procede incluso si solo uno de los miembros falla en la diferencia mencionada. Las partes extranjeras del conjunto vinculado, a estos efectos, se suman en un único participante vinculado.<sup>33</sup>

Los participantes del ARC adquieren sus respectivos intereses en los intangibles mediante la contribución a su desarrollo.

El pago *buy-in* es el medio por el cual los miembros del ARC adquieren a otro el intangible preexistente que éste aporta al acuerdo y lo hace disponible a los demás. O, si un nuevo participante se incorpora después al ARC deberá pagar a los demás por el interés que pretende sobre el desarrollo previo. El *buy-in* puede satisfacerse en pago único, a plazos o mediante canon.<sup>34</sup>

El pago *buy-out* ocurre cuando un participante transfiere, abandona o renuncia a su interés en el ARC percibiendo una compensación por parte de los otros miembros.<sup>35</sup>

Finalmente, como en el ACC de la OCDE caben los pagos compensados entre los miembros. Cada pago recibido se trata como si fuera a prorrata entre los pagadores.

Precisamente, las principales discrepancias entre la administración y los contribuyentes se enmarca en la valoración de los pagos *buy-in* y *buy-out* ante la prevención que pueden servir para manipulación del precio de transferencia.<sup>36</sup>

La demanda del intangible preexistente en el acuerdo o la oferta del intangible desarrollado no tienen un valor apreciable y objetivo, ni tan siquiera aproximado: ¿Cuál es el valor de una investigación en curso o del *know-how* en desarrollo de la tecnología propia? Ello induce a pensar que las contribuciones externas, en cualquiera de sus modalidades, sirvan para encubrir transferencias de intereses en intangibles, comprendida la transferencia de efectos fiscales entre localizaciones distintas. El intangible que preexiste o el que se deja es un concepto lo suficientemente flexible como para sobrevalorar o infravalorarlo.

“Estos abusos parecen aflorar donde el ARC se establece en jurisdicciones de baja fiscalidad o las contribuciones a los costes del acuerdo son incompatibles con los beneficios y resultados del acuerdo.”<sup>37</sup>

El valor de los intangibles es difícil de establecer aunque en general se da conformidad a basarlo en su uso futuro y los rendimientos que de ello derivan. El concepto típico del valor actual de los beneficios futuros a un tipo de descuento determinado.<sup>38</sup> Pero, esto es de dudosa utilidad en el ARC, puesto que las estimaciones son hipotéticas sobre ingresos, ventas o beneficios prospectivos en los que se basan las proyecciones.

Si esto es cierto, los métodos adecuados para valorar las contribuciones externas en el ARC del conjunto vinculado deben propiciar la conversión en explícitas de las transferencias de beneficios en ocasión del desarrollo de los intangibles.

La valoración de intangibles es múltiple y conocida. Hay una gran variedad de métodos que sirven como aproximación.<sup>39</sup> Pero, el punto no es genérico, si no específico. Se trata de estable-

<sup>33</sup> *Treas. Reg.* 1. 482-7 (f) (3) (iv).

<sup>34</sup> *Treas. Reg.* 1. 482-7 (g) (2), (g) (3).

<sup>35</sup> *Treas. Reg.* 1. 482-7 (g) (4).

<sup>36</sup> M. Boos: *International transfer prices*, *op. cit.*, p. 143.

<sup>37</sup> M. M. Levey, y W. Garofalo: “The IRS is closely monitoring cost sharing agreements”, en *Intertax*, 28, 11-2000, p. 422.

<sup>38</sup> F. J. Contractor: *op. cit.*, p. 4.

<sup>39</sup> T. Rosembuj: *Intangibles. La fiscalidad del capital intelectual*, Barcelona, 2003, p. 116. T. Rosembuj: “Intangibles y precios de transferencia”, *art. cit.*

cer el método o los métodos más fiables para valorar las contribuciones externas y la compensación de pagos en el ARC de un conjunto vinculado. Por lo tanto, la premisa debe ser que el precio no es solo la contraprestación por la explotación del intangible en el futuro, si no que incluye, además, una parte de precio de transferencia como prima de pertenencia en la organización.

Las alternativas a utilizar oscilan, según la información que se disponga, entre el coste y los ingresos atribuibles al intangible. O, ambos.

Los costes del pasado –*sunk costs*– que no influyen en un empresario independiente; adquieren singular importancia en el ARC, puesto que la demanda de intangible preexistente induce a la recuperación del coste a su propietario. Igualmente, el coste de desarrollo del intangible debe ser utilizado, con la provisionalidad que corresponda, para fijar el valor de la cuota del propietario que deja el acuerdo.<sup>40</sup> En suma, la capitalización de los costes pueden suministrar un indicador del beneficio esperado y su correlación con las contribuciones de cada miembro del ARC.

Igualmente, es interesante el recurso al método de capitalización del mercado. La administración tributaria sugiere determinar el valor del activo intangible, respecto a las contribuciones externas, por el exceso de la capitalización del mercado bursátil sobre el valor de los activos materiales e intangibles. La cotización bursátil sirve de puente entre el valor contable y el valor de mercado. Del valor en bolsa se restan el capital circulante y los activos identificables y lo queda es el capital intangible. El IRS sugiere el método para apreciar el *buy-in* en la adquisición de intangible, sin descartar la división del beneficio residual cuando se trata de un intangible único o excepcional.<sup>41</sup> En el ARC el centro de gravedad está en las contribuciones de los miembros por lo que se creó antes o por lo que se crea después, pero, menos, por lo que se hace durante. Y esta perspectiva queda acentuada en las nuevas propuestas de regulación del Tesoro e IRS en 2005.

### 2.3. Nuevas propuestas de regulación por el Tesoro e IRS en 2005

La nueva regulación propuesta por el Tesoro y el IRS se refiere a la *Section 482*: métodos para determinar la renta gravable en conexión con el acuerdo de *cost-sharing*, del 29 de agosto de 2005.<sup>42</sup>

El concepto de ARC es el acuerdo entre miembros del conjunto vinculado para compartir los costes y riesgos del desarrollo de nuevos intangibles en proporción a su expectativa razonable de beneficio que puede derivar de la explotación separada de los intangibles resultantes. Hay una única modalidad de ARC, desapareciendo el ARC calificado de la regulación vigente. La identificación de los requisitos del ARC supone, básicamente, asegurar que el reparto de costes está conectado directamente a la creación y desarrollo de nuevos intangibles y a la explotación separada de los resultados que se consigan y, también, que las contribuciones son proporcionales a la expectativa razonable de beneficios de su explotación individual. Si el ARC no se adapta a esas modalidades, no será tratado como acuerdo de reparto de costes, si no sometido a la disciplina general de la *Section 482* IRC.

El ARC enfatiza que el objeto debe ser la investigación y desarrollo de nuevos intangibles, al punto de excluir de su ámbito las contribuciones *buy-in* de intangible ordinario y conocido, prohibiendo la retribución del intangible existente y que no obliga a ningún desarrollo, por ejemplo, mediante las licencias *make-or-sell* que se pueden gestionar con empresarios independientes.

La propuesta adopta como eje *el modelo del inversor*. Cada miembro es contemplado como autor de una inversión añadida que comprende tanto las contribuciones a los costes de desarrollo del intangible cuanto las contribuciones externas, las ventajas preexistentes que se aportan al acuerdo, con el propósito de obtener un retorno apropiado a los riesgos del ARC a lo largo del tiempo de desarrollo y explotación de los intangibles.

<sup>40</sup> O. H. Jacob; Ch. Spengel, y A. Schäfer: "ICT and profit allocation within multinational groups, Intertax", 32-2004, p. 279, "... tomando como ejemplo las patentes o el *know-how*, los costes de I+D podrían utilizarse para determinar el valor del respectivo intangible".

<sup>41</sup> M. M. Levey, y W. Garofalo: *cit.*, "... parecen indicar que el Servicio puede adoptar posiciones agresivas e insoportables en ARC para controlar lo que se percibe como un área de abuso", p. 430.

<sup>42</sup> Federal Register, 29-8-2005, p. 51115-51163.



El principio que informa al modelo del inversor es el de anticipación o expectativa: el valor del intangible es el valor capitalizado del beneficio o rendimiento esperado. El compromiso que asume el inversor significa renunciar a otras oportunidades asumiendo el área de una inversión en particular. El tipo de descuento y/o el tipo de retorno de la inversión o ambos, trasladan el futuro beneficio económico esperado al tiempo presente.<sup>43</sup>

*Primero*, que pagaría un inversor desde el inicio por su oportunidad de inversión en un ARC. El coste de oportunidad es el beneficio que se pierde por la participación en el acuerdo en lugar de un desarrollo autónomo a expensas propias.

*Segundo*, que pediría como compensación un participante por sus contribuciones externas al inicio de un ARC para permitir que un inversor se una a la inversión. La compensación para justificarse debe establecerse *ex ante*, al momento del contrato, y contrastarse con los resultados *ex post*.

*Tercero*, el modelo del inversor enuncia si el cálculo de los beneficios no es exagerado o si el importe de la inversión resulta subvalorado. La valoración *ex post* completa la exigencia de la valoración *ex ante* del ARC. El ciclo completo desde el inicio hasta la última etapa. Particular relevancia tiene el denominado principio de compatibilidad de las anticipaciones contractuales y la distribución de los riesgos. Las contribuciones externas se aprecian desde el mismo momento del acuerdo y en base a los riesgos y, posteriormente, por su sincronía con la realidad de los hechos. El punto de partida es el acuerdo contractual y las contribuciones externas y los pagos deben ser congruentes con el mismo y con las proyecciones utilizadas.<sup>44</sup>

El ARC de nuevos proyectos en intangibles está dominado por la incertidumbre, el riesgo y el azar, donde prevalece la distancia entre la idea y su comercialización final. El modelo del inversor, al que se apela la propuesta de regulación, desde el momento en que asume el método del valor actual de la renta futura fundado en el tipo de descuento que se elija acepta otras técnicas afines que adopten como lema el valor de la incertidumbre y el azar, cuando el proceso dura años o es insuficiente ante los cambios de mercado, de tecnología, de competencia; lo que implica la utilización de otros métodos complejos de decisión (y de valoración).

“Otro problema con la aproximación del tipo de descuento sobre el flujo de renta es que asume que toda la inversión financiera será aplicada, sin considerar resultados intermedios. Lo que realmente sucede es que un comercializador de tecnología puede terminar antes su proyecto si prevé que los riesgos son más elevados que los que anticipó (o el beneficio es menor), ahorrando algo o mucho de la inversión comprometida y perdida.”<sup>45</sup>

El modelo del inversor, por tanto, abre la ocasión de emplear cualquier método de valor y precio de la decisión de invertir, asumiendo la flexibilidad y cual es el valor (la prima) de tal flexibilidad.

El precio de transferencia, sobre todo, en el análisis de las contribuciones externas, aflora en la estrategia del conjunto vinculado desde el inicio del ARC dejando la pérdida o el fracaso en la localización de más impuesto y ofreciendo el derecho (la opción) a un miembro situado en ámbito de fiscalidad nula o mínima de adquirir el intangible desarrollado una vez que el proceso alcanza un cierto grado de evolución. El riesgo se comparte y el beneficio, no. La ausencia de comparables fuera de la empresa motiva soluciones alternativas, como el modelo de inversión, en sentido amplio e irrestricto.

No parece aceptable dudar que, en la actualidad, la toma de decisiones de inversión complejas y sofisticadas va más allá del uso exclusivo del método del tipo de descuento sobre el flujo de caja futuro, fundada en técnicas que derivan del mismo, pero son más completas. La opción real, entre otros, como se verá, es una forma de cálculo de la decisión ajustada, paso a paso, al riesgo y la incertidumbre. Si el recurso al modelo del inversor es correcto, no puede rechazarse la aplicación de

<sup>43</sup> R. F. Reilly, y R. P. Schweihs: *Valuing intangible assets*, N. York, 1998, p. 113.

<sup>44</sup> Prop. Reg. 1. 482-7 (g) (2) (ii).

<sup>45</sup> R. Razgaitis: *Valuation and pricing of technology-base intellectual property*, N. Jersey, 2003, p. 224. El método MonteCarlo, el árbol de probabilidades y de decisiones, los métodos binomiales, y, también, las opciones reales, p. 244.

todos los métodos que sirven para el valor de la oportunidad y el precio (incluido el de transferencia). O sea, si sirve al contribuyente, también debe servir a la Administración.<sup>46</sup>

El modelo del inversor basado en la oportunidad de la inversión apunta, en particular al método del beneficio o rendimiento futuro, lo cual no excluye que pueda integrarse mediante otras técnicas, como las opciones reales, puesto que un único tipo de descuento puede ser insuficiente cuando hay pluralidad de sujetos, de costes, de beneficios, aún dentro de la misma organización única y unitaria; o métodos afines (árbol de decisiones, MonteCarlo).<sup>47</sup>

El campo de los intangibles es, por definición, incierto y volátil y su apuesta envuelve decisiones que acercan el coste de oportunidad a la decisión que funda la opción real. Antes de la decisión, el inversor tiene que resolver si el ejercicio de su derecho le da alguna ventaja o le conviene dejarlo o abandonarlo. La inversión alternativa puede ser la desinversión, el diferimiento o el fraccionamiento.

El modelo del inversor no identifica plenamente el concepto tradicional de empresario independiente, porque lo que le caracteriza no es tanto su voluntad soportar el riesgo de la inversión cuanto lo que podría obtener, en circunstancias semejantes, por una opción alternativa que le pueda ofrecer una retribución apropiada, que, perfectamente, podría interpretarse en términos de prima por su opción: entrar, seguir, aplazar, abandonar.

En particular, la valoración de las contribuciones externas que un inversor independiente no haría, junto a sus contribuciones a los costes, si no puede asegurarse un retorno adecuado: “las valoraciones no son apropiadas si el inversor no realiza su inversión en el acuerdo porque su retorno total previsto es menor que el retorno total previsto que hubiera podido conseguir mediante una inversión alternativa a su realista elección”.<sup>48</sup>

El participante del conjunto vinculado no entra en una nueva inversión si posee una alternativa realista de inversión disponible que sea mejor.

La propuesta integra en la definición de coste tanto los costes de desarrollo del intangible cuanto las operaciones “preliminares y contemporáneas” por las que los miembros se compensan entre sí por las contribuciones externas (los pagos *buy-in*). El fundamento es que en el ARC siempre hay, al menos una parte, que suministra recursos o competencias desarrolladas, mantenidas o adquiridas externas al ARC y que se anticipan para contribuir al desarrollo de los intangibles en el acuerdo (el intangible preexistente de la actual disciplina).

Los costes de desarrollo del intangible se reparten en proporción a sus cuotas respectivas de los razonables beneficios esperados de la explotación individual de sus intereses en los resultados. Las contribuciones externas –preliminares o contemporáneas– provistas por, al menos, una parte de sus recursos y competencias preexistentes, deben valorarse conforme al tipo de transacción que se retribuye y las condiciones contractuales de una “transacción de referencia” que refleja los derechos exclusivos y perpetuos concedidos, sin condiciones ni pretendidas restricciones, de lo que se paga.

La “transacción de referencia”, innovación sugestiva de la propuesta, permite establecer el valor económico pleno de los recursos y competencias puestos a disposición del ARC. Es una hipótesis basada en beneficio de todos los derechos aportados exclusiva y perpetuamente para su desarrollo y creación de nuevos intangibles, esto es, derechos de explotación sobre el futuro activo intangible, distinto de los derechos de explotación sobre un intangible existente, que no exige mayor desarrollo.

---

<sup>46</sup> M. Boos International, *op. cit.*, p. 209, se opone, sosteniendo la tosquedad del método. No parece que ello sea válido, teniendo en cuenta su aplicación por las empresas transnacionales en sus nuevos proyectos de inversión, v. Trigeorgies, *op. cit.*, p. 343; Razgaities, *op. cit.*, p. 249.

<sup>47</sup> F. J. Contractor, *op. cit.*, p. 21; el MonteCarlo es una técnica de probabilidades en las que las estimaciones se fundan en promedio de resultados y probabilidades asociadas. Las opciones reales tienen que ver con nuevos proyectos de larga duración, con fuertes inversiones iniciales y retornos lejanos en el tiempo que sirven para valorar las fases de la inversión y las decisiones parciales. Ambos instrumentos derivan del método de la regulación propuesta, esto es, los rendimientos futuros esperados de los intangibles.

<sup>48</sup> Prop. Reg. 1. 482-7 (g) (2) (iv).



“El Departamento del Tesoro y el IRS creen que las partes no vinculadas que entran en un compromiso de largo plazo para compartir los costes de desarrollo de intangibles exigirían un acuerdo desde el inicio, por el que todas las contribuciones externas sean puestas a disposición en su plena extensión por todo el período que razonablemente se necesitan.”<sup>49</sup>

La “transacción de referencia” es la que debe reflejar el valor económico pleno de la contribución externa y su compensación será la que corresponda al beneficio esperado por la cesión de todos los derechos exclusivos y perpetuos del recurso o competencia aportado, distinto de la explotación del intangible conocido que no necesita desarrollo para su empleo. Esto responde a la preocupación administrativa respecto a las contribuciones, en la legislación vigente, que otorgan limitada disponibilidad sobre los recursos o competencias de la actividad de desarrollo del intangible, v. g. licencias a corto plazo de tecnología conocida, como subterfugio de pagos y cobros.

El eje de la cuestión consiste en que la retribución por la contribución externa sea a cambio de la transmisión de todos los derechos sobre el bien de información o conocimiento que se cede, lo que incluye no solo la investigación, sino, además, el derecho a la explotación de los productos derivados y, también, los que sean consecuencia del desarrollo de la tecnología transmitida.

El precio por la contribución externa será el adecuado al tipo de transacción de referencia que se trate (transferencia de propiedad material o intangible, servicios, alquileres) y las condiciones contractuales. La transacción de referencia es un medio para la fijación temprana del precio final de lo que se aporta, sobre la base, que la contribución debe ser innovadora, la cesión del dominio o posesión completa, cubriendo el período total de duración del acuerdo y, por último, determinado al momento de concertar el acuerdo (*ex ante*).<sup>50</sup>

La Administración puede efectuar ajustes periódicos si las contribuciones a los costes son ampliamente divergentes de las razonables expectativas al momento de la inversión.

Los requisitos obligatorios del ARC son substantivos y administrativos. Los primeros exigen que el acuerdo contractual debe: reflejar la división de los intereses de las partes en el reparto de costes de los intangibles sobre base territorial; participar y efectuar todas las contribuciones a los costes y, como resultado, convertirse en propietario singular y completo de sus intereses en el acuerdo sin obligación adicional de compensación a cualquier otro miembro por los mismos. Los requisitos administrativos exigen cumplir con las condiciones contractuales, llevar la documentación indicada, la contabilidad adecuada y ofrecer la información preceptiva. La definición de interés es el de cualquier interés económico transmisible cuyos beneficios son susceptibles de valoración.

La división territorial del interés de cada miembro implica que cada uno sea titular perpetuo y exclusivo en su marco geográfico del rendimiento del intangible que le corresponda por su participación en el ARC. El dominio territorial implica que si otro miembro del conjunto realiza operaciones con empresarios independientes en el ámbito de otro sujeto vinculado debe pagar una compensación para asegurar que el beneficio intangible de la venta es obtenido por éste último. La pretensión es dividir el universo de intereses en segmentos no superpuestos y exclusivos que permitan medir los beneficios esperados. Cada parte tiene su territorio y el acceso a los territorios de los otros en su totalidad. Por eso, dentro de su derecho exclusivo y perpetuo al beneficio derivado de la explotación individual de los intangibles debe sumarse el que puede desprenderse de las operaciones de uso, consumo, disposición de bienes que otro participante efectúa en su territorio con empresarios independientes y que obligan a una compensación adicional en la medida que haya beneficios atribuibles al ARC.<sup>51</sup>

El énfasis en el interés territorial es digno de mención porque responde a cierta división del beneficio sobre el territorio de cada parte del conjunto vinculado, que se le atribuye sobre las operaciones que puedan realizar otras partes con la idea de establecer el rendimiento apropiado del intangible en su totalidad, cualquiera que sea la modalidad en que se obtiene. La atracción del beneficio en el

<sup>49</sup> Prop. Reg. p. 51120.

<sup>50</sup> Prop. Reg. 1. 482-7 (b) (3) (i).

<sup>51</sup> Prop. Reg. 1. 482-7 (b) (4).



territorio, sobre la actividad global, preanuncia una seria aproximación al reparto de beneficios desde la organización conseguidos en el mercado que sea, un *apportionment* de beneficios territoriales.<sup>52</sup>

Otro tema que se afronta es la forma de pago de las contribuciones externas. Esta puede ser una cantidad única, a plazos o pagos de cánones, que deben especificarse a la fecha de la fijación de las condiciones contractuales de las citadas contribuciones externas. Uno de los puntos que queda claro es que los cánones que se pacten deben prolongarse toda la vida útil del intangible, durante el período total de desarrollo y explotación del intangible de coste compartido (impidiendo casos de cánones aplicados a períodos más breves que la vida útil del activo resultante que no son compatibles con el beneficio de la inversión medido en su totalidad).<sup>53</sup> Un corolario del modelo del inversor.

Los pagos por las contribuciones externas deben sujetarse al principio de compatibilidad entre las condiciones contractuales y las asignaciones de riesgos asumidas al momento de la celebración del ARC y teniendo en cuenta su prolongación en el tiempo deben fundarse en proyecciones de carácter económico o financiero.

Los costes de desarrollo de las operaciones y las contribuciones preliminares o contemporáneas (externas) reflejan los grupos de transacciones que se dan cita en el ARC. Los costes de desarrollo son los que se incurren en el curso ordinario de la actividad (incluidas la compensaciones basadas en acciones)<sup>54</sup> mientras que la segundas se refieren a los recursos y competencias desarrolladas, mantenidas o adquiridas externamente y, en este caso, para su valoración asume importancia la denominada “transacción de referencia”, cuyo tipo es variado: transmisión de propiedad tangible o intangible, servicios, créditos o anticipos, alquileres. Así su medida dependerá de su calificación como tal.

La cuota de la razonable expectativa de beneficios se debe estimar por el período completo, pasado y futuro de la explotación del intangible de coste compartido, basada en actualizaciones adecuadas y fiables. La medida puede determinarse, como ahora, por modo directo por referencia a los beneficios estimados de la explotación del intangible o indirectos (unidades producidas, usadas, vendidas, ventas, ganancia ordinaria). La fiabilidad de las estimaciones dependerá de la fiabilidad de las proyecciones usadas, preferentemente de carácter no fiscal.

El cambio de participantes, el retiro de alguno de ellos y la entrada de nuevos, supone la cesión de los derechos territoriales de explotación y la subrogación en sus obligaciones en el ARC por una compensación apropiada.<sup>55</sup>

La compensación de las contribuciones externas se apoya en nuevos método: el método del ingreso o rendimiento, el precio de adquisición y el de capitalización de mercado; sin perjuicio, de la aplicación de los que ya existen (comparables con empresas independientes y el reparto del beneficio residual entre las partes).

El principio general, cualquiera que sea el método elegido, consiste en determinar lo que hubiera hecho un inversor si no tuviera una alternativa más favorable: el principio de la alternativa realista disponible para el miembro vinculado o el coste de oportunidad.

El método del ingreso valora si el importe de la contribución externa o los pagos derivados demuestran ser una alternativa realista frente a otras opciones.

En la definición de Smith-Parr el método del ingreso o rendimiento: “es el valor capitalizado del flujo de los beneficios económicos esperados a lo largo de la vida económica de la inversión. El valor deriva del descuento de los futuros beneficios económicos a un tipo de retorno apropiado que refleja los riesgos asociados con la realización de los beneficios anticipados.”<sup>56</sup>

<sup>52</sup> T. Rosembuj: “Intangibles”, *art. cit.*, p. 12.

<sup>53</sup> Prop. Reg. 1. 482-7 (g) (2) (viii).

<sup>54</sup> Cualquier compensación ofrecida por el sujeto vinculado a un empleado o contratista independiente, en forma de capital, opciones para acciones o derechos sobre acciones. Prop. Reg. p. 51139.

<sup>55</sup> Prop. Reg. 1. 482. 7 (f).

<sup>56</sup> G. V. Smith, y R. L. Parr, *Valuation, op. cit.*, p. 545.

Las aplicaciones de este método aparecen conectadas, por sus porcentajes sobre ventas o beneficios, al CUT (*comparable uncontrolled transactions*), que pretende el resultado de la comparación entre la transacción vinculada y otra independiente y al CPM (*comparable profit method*), que recurre a indicadores de nivel de beneficios de empresas independientes. El interrogante que se plantea es cuanto hubiera ganado el perceptor de la contribución externa si su decisión hubiera sido la de explotar por sí mismo el desarrollo del intangible en el territorio del pagador. Desde la óptica del CUT, como *licenciante* por el importe del canon, comparado a un tercero independiente, que hubiera percibido y desde la del CPM, por el canon que hubiera debido pagar como licenciatario antes que como contribuyente a los costes del ARC. Este método se recomienda solo para las contribuciones de costes de rutina, no únicas ni excepcionales, al desarrollo de los intangibles.<sup>57</sup>

El método del precio de adquisición se considera una aplicación del CUT y se refiere al precio pagado por el capital o los activos de una organización que representa una contribución externa que no es de rutina al desarrollo del coste compartido de intangibles. El método es de confianza si hay contribuciones únicas o excepcionales, pero, no si se trata de contribuciones de rutina o de propiedad material difícil de estimar.<sup>58</sup>

El método de capitalización de mercado se basa en el precio de cotización bursátil de la empresa como punto de partida para evaluar los intangibles sujetos a las contribuciones externas. Por ejemplo, la compra de una empresa con capital intelectual para su empleo en un ARC. La premisa es que el valor del capital accionario debe ser igual al valor de los activos de la empresa. El valor del intangible se obtiene por sustracción entre el valor de capitalización y el valor contable, lo que puede significar una sobrevaloración ya que normalmente el capital intelectual aparece pobremente reflejado en las cuentas financieras.<sup>59</sup>

El método de la división del beneficio residual, aplicable toda vez que haya más de un participante que realice contribuciones externas que no son de rutina, para evaluar el beneficio ordinario (y las pérdidas) combinadas que se pueden asignar a los miembros del ARC. El método se aplica en tres etapas.<sup>60</sup>

En primer lugar, debe asignarse una fracción del ingreso a cada sujeto vinculado, que se resta de su beneficio o pérdida ordinario, a fin de determinar una tasa de retorno que corresponda a sus contribuciones rutinarias, distintas de las contribuciones a los costes, a la actividad empresarial. Las contribuciones de rutina se definen como “las contribuciones de clase igual o semejante a las que realiza un tercero independiente implicado en una actividad empresarial análoga por lo que es factible identificar el retorno de mercado” Se refiere a contribuciones de propiedad material o intangibles, servicios cuyo rendimiento se conoce o puede conocerse.

En segundo lugar, una parte del beneficio o pérdida territorial ordinario del miembro vinculado se asigna a la cuota de la contribución al coste puesto que en el modelo del inversor debe corresponderle un retorno ajustado en relación a los riesgos asumidos en la ARC. El método del ingreso con referencia a las contribuciones a los costes de desarrollo de los intangibles se refleja en la cuota territorial de beneficio o pérdida ordinario.

En tercer lugar, el beneficio o pérdida territorial que queda, después de los dos primeros tramos, son las contribuciones de no rutina que se dividen entre los todos los miembros del ARC en la proporción que se hubiera fijado. La medida puede extraerse de referencias externas (*market benchmarks*); o, con respecto a la capitalización de los costes de desarrollo o su mejora y actualizaciones

<sup>57</sup> Prop. Reg. 1. 482-7 (g) (4), “... la fiabilidad del método del ingreso decrece si más de un participante ofrece contribuciones que no son de rutina en el ARC.”

<sup>58</sup> Prop. Reg. 1. 482-7 (g) (5), “la fiabilidad del método se reduce si el precio de compra debe ajustarse por dificultades de valoración de la propiedad material o de los recursos y competencias no cubiertas de las transacciones preliminares y contemporáneas.”

<sup>59</sup> Prop. Reg. 1-482-7 (g) (6), donde se aprecian las dificultades del método en cuanto a las contribuciones no cubiertas que no son de rutina; de propiedad material o, en general, por la divergencia material entre el promedio de la capitalización de mercado del perceptor de la contribución externa y el valor de sus recursos o competencias.

<sup>60</sup> Prop. Reg. 1-482-7 (g) (7).

menos la amortización por la vida útil del activo o, también, la capitalización de gastos, por ejemplo, en I+D si son constantes y la vida útil es casi la misma.

La parte de beneficio o pérdida territorial asignada por las contribuciones externas que no son de rutina a otros miembros del conjunto vinculado representan el pago debido a esos otros miembros.

La Administración cuenta con amplias potestades de ajuste del ARC.<sup>61</sup> Así, puede adecuar la cuota de costes de desarrollo de intangibles o las cuotas de beneficios esperados, en especial, añadiendo o quitando costes o mejorando las estimaciones y proyecciones de beneficios empleadas. Igualmente, con respecto a los pagos. Las contribuciones externas deben ser congruentes con las expectativas de rendimientos. La potestad administrativa podría redistribuir las cuotas de costes y beneficios que no sean proporcionales sobre la base de intereses en otro territorio. Todos los compromisos del ARC son susceptibles de revisión, por un lado, para verificar su cumplimiento y, por otro, para contrastar su realidad jurídica efectiva. Esto no es solo el examen de las condiciones contractuales existentes desde el inicio, los riesgos asumidos, sino, la sustancia económica (la proporcionalidad) entre los costes y los beneficios potenciales. Asimismo, el control de los desplazamientos artificiales de costes y beneficios en base a opciones fiscales minimizadoras. Por último, el ajuste periódico<sup>62</sup> ratifica la mirada hacia atrás en el proceso histórico del ARC en la relocalización de beneficios deducidos después de las decisiones de inversión sobre la base de los hechos y circunstancias.

### 3. EL MODELO DEL INVERSOR

#### 3.1. El modelo del inversor y las opciones reales. Concepto. Clases

El modelo del inversor no se agota en el método del rendimiento o ingreso futuro capitalizado a un adecuado tipo de descuento. La decisión puede evaluarse a través de distintos métodos, cada uno de ellos perfilado por las características propias de la inversión. Es indudable que la inversión a largo plazo en activos intangibles propician, por el azar e incertidumbre que la señalan, la valoración conforme al método de las opciones reales, sea en I+D, promoción de *brand equity* o *brand technology* o, simplemente, en el secreto industrial o comercial representado por el *know-how*.

La opción real no es una apuesta rígida e inmodificada por el futuro. Al contrario, facilita la decisión flexible ante resultados favorables o desfavorables: continuar, abandonar, cambiar. La pregunta del inversor es: ¿Cómo puedo prever ahora lo que pasará, limitando mis riesgos por venir?

La opción real es un derecho, que no una obligación, para la ejecución de una resolución estratégica a un determinado coste, precio de ejercicio, durante un cierto período de tiempo: postergar, expandir, reducir, abandonar, cambiar. La prima de la opción real es la oportunidad de la inversión, la flexibilidad ante la incertidumbre del mercado. El valor de alterar el decurso de las determinaciones previas se impone sobre cualquier otro criterio.

“Es este derecho que tiene valor; el valor de la opción no depende de la voluntad del inversor de soportar los riesgos, si no preferentemente, en la flexibilidad que añade a la resolución de la gestión.”<sup>63</sup>

La teoría de las opciones reales, que en origen se basa en el modelo de opciones financieras de Fischer Black y Myron Scholes de 1973, explica el núcleo de la decisión o determinación de invertir y adaptar o ajustar discrecionalmente su programa conforme a la incertidumbre que le rodeen

---

<sup>61</sup> Prop. Reg. 1. 482-7 (i).

<sup>62</sup> Prop. Reg. 1. 482-7 (j) (6).

<sup>63</sup> A. Seth, yS. M. Kim: “Valuation of international joint ventures: a real options approach”, en F. J. Contractor: *Valuation of intangible assets in global operations*, Westport, EE. UU., 2001, p. 167.



o a las circunstancias favorables o desfavorables que se susciten. Este derecho al cambio implica un valor en sentido económico.

Y no es casual que su aplicación sea difusa en el ámbito del capital intelectual: I+D, patentes, *know how*, *brand equity* y *technology equity* y, asimismo, en nuevos mercados, nuevos productos.<sup>64</sup>

El reparto de costes en los nuevos proyectos del conjunto vinculado entre los partícipes, incluido el coste fiscal –diferir, minimizar o evadir el impuesto– una opción más dentro de la colección de opciones que se manejan, tiene que adecuarse no solo al valor inicial y literal previsto de la inversión, cuando a cada etapa en el proceso que puede llevar a ella, a su cambio o a su extinción.

Es un reparto preestablecido adaptable a las vicisitudes de la decisión, de la oportunidad y que será modificado en consonancia con la resolución que a cada momento se adopte. El cálculo del reparto del coste se enlaza a la decisión: hay una prima de opción por postergar, por expandir, por liquidar, por cambiar y el coste de cada partícipe es su derecho a participar en la decisión que a cada instante puede sobrevenir, incluido el precio de transferencia.

La teoría de la opción real es válida para la decisión del contribuyente como para la administración, porque, pese a la complejidad de su análisis, introduce el valor de la flexibilidad en la gestión de cualquier nuevo proyecto de inversión, en particular, aquél dominado por la incertidumbre, como es el caso del capital intelectual o nuevos mercados o productos. La estimación del valor actual de los rendimientos esperados carente de esa flexibilidad, no ofrece un valor totalizador ante los hechos futuros inciertos.<sup>65</sup> Es una técnica que puede acompañar el valor de los rendimientos futuros de la inversión actual donde el escenario sea más o menos estable o conocido, pero, que es insuficiente a medida que el futuro es incierto o azaroso. Por eso, de este método derivan otros que asumen la complejidad como punto de partida y la flexibilidad –árbol de decisiones, MonteCarlo, en particular, las opciones reales– de una particular utilidad en el campo de los intangibles.

La oportunidad de la inversión es un derecho del gestor que exhibe mediante su ejercicio el control sobre la vida del activo subyacente. Por lo tanto, la decisión asume el coste de la incertidumbre y lo reparte entre los que están obligados o quieren participar en su materialización. Los costes de la decisión aparecen desvinculados de cualquier otro criterio dominante que no sea la discrecionalidad del que decide. Una de las diferencias sustantivas entre las opciones financieras y las opciones reales es, justamente, que el gestor controla el activo subyacente –el proyecto de inversión– sobre las que se basan y, en cierto grado, determina el valor de las propias opciones reales por sí mismo.<sup>66</sup>

La opción financiera, en su concepto usual, es un derecho, que no obligación a comprar (*call*) o vender (*put*) activos subyacentes –acciones, bonos, mercancías– a un precio especificado, precio de ejercicio, antes de una fecha determinada o antes.

El precio de ejercicio es el precio al que puede comprarse o venderse y la fecha de ejercicio es la fecha de vencimiento de la opción después de la cual caduca el derecho. La opción de tipo europeo es la que se realiza en la fecha de ejercicio prevista y la de tipo americano es la que puede efectuarse en cualquier momento anterior a su vencimiento. El titular de la opción decide su ejercicio en relación con el valor del activo subyacente. Si es opción de compra (*call*) presumiblemente ejecutará la opción en la medida en que el precio del activo subyacente sea superior al precio de ejercicio: compra por menos un activo cuyo valor de mercado es superior. Si es opción de venta (*put*) tiende a su ejecución si el precio del activo subyacente es inferior al precio de ejercicio puesto que vende un activo a precio superior al que marca el mercado.

El precio de ejercicio de la opción es fijo durante el período cubierto mientras que el valor del activo subyacente fluctúa conforme a los cambios de mercado.

La opción de compra es *in-the-money* cuando el precio del activo es superior al precio de ejercicio; *at-the-money* cuando se igualan y *out-of-the-money* cuando es inferior. La opción de venta

<sup>64</sup> J. H. Daum: *Intangible assets and value creation*, West Sussex, Inglaterra, p. 270.

<sup>65</sup> Copeland, y Antikarov, *op. cit.*, p. 24.

<sup>66</sup> A. Dixit, y R. Pindyck: *Investment under uncertainty*, Princeton, EE. UU., 1994.

es *in-the-money* cuando el precio del activo es inferior al precio de ejercicio y *out-of-the-money* cuando es superior.

La oportunidad de inversión o desinversión muestra analogía con la técnica inaugurada por Black-Scholes de opciones financieras.

La opción de diferir es una opción de compra cuyo precio de ejercicio es el coste de la inversión realizada hasta ese momento.

La opción de expansión es una opción de compra cuyo precio de ejercicio es el coste de inversión añadida.

La opción de abandonar un proyecto es una opción de venta cuyo precio de ejercicio es la liquidación.

La opción de reducir un proyecto es una opción de venta cuyo precio de ejercicio es el ahorro de costes.

La opción de cambio de operaciones equivale a una cartera de opción de compra y de venta, v. g. abandonar un proyecto y posteriormente reiniciarlo o retomar algo que se había abandonado.<sup>67</sup>

No es aceptable, como sostiene Boos, que el método de opciones reales sea útil solo con referencia a productos de mercado organizado, como el bursátil, pero, de difícil aplicación a los intangibles.<sup>68</sup> Lo cierto es lo contrario. El recurso a las opciones reales parece de ordinaria administración en las empresas transnacionales.

### 3.1.1. *La opción real compuesta*

La opción real compuesta responde a la decisión de invertir o desinvertir en proyectos de alta complejidad e incertidumbre desarrollados a lo largo de diferentes etapas, cada una de las cuales es condición de la siguiente. Esto es particularmente visible en el ámbito de los intangibles, pero, también, en nuevos mercados o nuevos productos. La opción real compuesta es una colección de opciones sobre opciones, en cuyo resultado final prevalece la apertura de nuevas oportunidades o la innovación antes que el valor actual del rendimiento futuro; la construcción, en suma, de fuentes de beneficios excepcionales o ahorro de costes que redunde en ventaja competitiva para la organización: “no pueden observarse como inversiones independientes sino como eslabones en una cadena de proyectos interrelacionados, el primero de los cuales es prerrequisito del que sigue.”<sup>69</sup>

Las opciones reales compuestas son, en opinión de los autores, la explicación más realista en la toma de decisiones de inversión, pero, a la vez, las más difíciles de analizar, porque la creación de valor del activo subyacente no está en cada una de las fases de desarrollo, sino en el resultado final y, aún así, su desvalor cuantitativo puede encubrir una ventaja competitiva en el mercado de cara al futuro.

El diseño unitario del reparto de costes en los nuevos proyectos de inversión permite establecer el transporte del precio de transferencia sobre algunos de los participantes, de hecho, una opción sobre otras opciones, midiendo las contribuciones que no están afectadas directa e inmediatamente a la actividad emprendida.

Los supuestos válidos explican los pagos entre miembros del conjunto vinculado que satisfacen costes previos de la oportunidad de la inversión (intangible preexistente); el precio de entrada de cada sujeto para unirse al proyecto; la transmisión de las alícuotas entre los miembros a lo largo del proyecto; la renuncia, retirada o abandono del proyecto.

No es arriesgado sostener que el diseño unitario de la nueva inversión y sus asociados puede facilitar una conclusión inicial: todo lo que no es coste directo e inmediato de la actividad, puede significarse como precio de transferencia, precio por el derecho a la participación o derecho a abandono.

<sup>67</sup> D. J. Neil, y N. A. Hickey: “The option value of investment in R&D”, en F. J. Contractor, *op. cit.*, p. 126.

<sup>68</sup> M. Boos, *op. cit.*, p. 209.

<sup>69</sup> L. Trigeorgies: *Real options managerial flexibility and strategy in resources allocation*, Cambridge, 1996, p. 129.



El vehículo de los precios de transferencia son los pagos, que en el acuerdo de contribución o de reparto de costes, se denominan *buy in* o *buy out* o *balancing payments* en las orientaciones de la OCDE como en la disciplina vigente de los EE. UU. o las contribuciones externas que se expresan en la propuesta 2005 de regulación americana.<sup>70</sup>

El discurso de las opciones reales compuestas facilita la comprensión de la creación de valor en la organización. Cada etapa o la fase integran un proceso cuyo resultado final puede anticiparse condicionado en el tiempo y en el espacio a la flexibilidad; y para ello la decisión puede, unitariamente, postergar, expandir, reducir, abandonar, cambiar y ese derecho de control absoluto y discrecional del activo subyacente toma en cuenta, naturalmente, el riesgo fiscal. El flujo fiscal y financiero dentro del conjunto vinculado se perfila desde el inicio del nuevo proyecto, pero, se materializa en cada una de las resoluciones. Pero, parece claro que todo aquello que se demuestra despegado de la inversión, bien puede calificarse como el pago o cobro del derecho a participar o abandonar el proyecto. O sea, el precio de transferencia, formalizado o no, a través de un acuerdo de contribución o reparto de costes.

El precio de transferencia es, con carácter general, una prima de pertenencia por el uso o disfrute del *pool* de recursos materiales e inmateriales, financieros y de reputación o crédito del conjunto vinculado y, el precio de acceso o de renuncia por la creación y desarrollo de nuevos proyectos, para todos o algunos de los miembros.

Las operaciones vinculadas al tráfico ordinario remiten al contraste *at arm's length* mediante la utilización de los medios conocidos, precio comparable, *cost plus*, precio de reventa, el reparto de beneficios globales, comparación de beneficios, el margen neto<sup>71</sup>. Pero, no obstante, quedan sin respuesta aquellas contribuciones y los cobros y pagos que no están incorporados al precio de mercancías, servicios, derechos o activos de ninguna clase y cuya justificación contractual no está en la proporcionalidad o razonabilidad de las operaciones vinculadas pactadas, facilitando su control de legalidad y de mérito.

Esto no ocurre con aquellas operaciones vinculadas dirigidas a la creación de nuevos activos subyacentes, tangibles o intangibles, nuevos productos, nuevos mercados, por defecto de contraste y de comercio en el mercado. El precio de transferencia es parte de la oportunidad de inversión integrado en el derecho a la decisión gestora. No es aparente ni transparente; sino encubierto y velado. La prima de pertenencia explica la contribución a los costes de la organización única y unitaria; mientras que el precio por el derecho a participar o abandonar un nuevo proyecto enseña sobre el valor ahora de la opción real compuesta sobre un futuro incierto: "La característica de una opción es que la empresa realiza una inversión que contiene intrínsecamente la habilidad para seleccionar el resultado más favorable, condicionada a la evolución del futuro."<sup>72</sup> El modelo del inversor supone el recurso a los medios de planificación estratégica de la empresa transnacional, partiendo del valor capitalizado de la renta a un tipo de descuento determinado; pero, sin censurarse en el empleo de los métodos de valoración que lo suplen o complementan, con referencia a la oportunidad de inversión y las decisiones que acompañan su desarrollo.

## CONCLUSIONES

Al hilo de los argumentos parece razonable concluir que los ACC o los ARC deben centrar su diseño en el modo y la forma que disciplinan las contribuciones *buy in*, *buy out* y *balancing payments* entre los partícipes, en evitación de las avenidas de evasión fiscal mediante la manipula-

<sup>70</sup> OCDE: *Transfer pricing Guidelines*, cit. 8. 31; T. D. 8632, 12-19-95; Propuesta de regulación, Fed. Reg. 8-29-2005, p. 51115.

<sup>71</sup> OCDE: *Transfer pricing Guidelines*, op. cit., II y III.

<sup>72</sup> A. Seth, y S. M. Kim: *Valuation...*, op. cit., p. 150.

ción de los precios de transferencia. Otro tanto sucede, como ya he dicho, en el campo de la cesión y concesión de los intangibles y servicios intragrupo. La Administración debe observar la teoría de la decisión (*capital budgeting*) porque la empresa transnacional no actúa con improvisación en lo que es su núcleo de ventaja competitiva y cualquiera, repito cualquiera, de sus definiciones es estratégica, con vistas al resultado final, que siempre tiende al beneficio del conjunto vinculado. La propuesta americana del modelo del inversor va en esa dirección.





**DOCUMENTOS DE TRABAJO EDITADOS POR EL  
INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES**

**2000**

- 1/00 Ciudadanos, contribuyentes y expertos: Opiniones y actitudes fiscales de los españoles en 1999.  
*Autor:* Área de Sociología Tributaria.
- 2/00 Los costes de cumplimiento en el IRPF 1998.  
*Autores:* M.ª Luisa Delgado, Consuelo Díaz y Fernando Prats.
- 3/00 La imposición sobre hidrocarburos en España y en la Unión Europea.  
*Autores:* Valentín Edo Hernández y Javier Rodríguez Luengo.

**2001**

- 1/01 Régimen fiscal de los seguros de vida individuales.  
*Autor:* Ángel Esteban Paúl.
- 2/01 Ciudadanos, contribuyentes y expertos: Opiniones y actitudes fiscales de los españoles en 2000.  
*Autor:* Área de Sociología Tributaria.
- 3/01 Inversiones españolas en el exterior. Medidas para evitar la doble imposición internacional en el Impuesto sobre Sociedades.  
*Autora:* Amelia Maroto Sáez.
- 4/01 Ejercicios sobre competencia fiscal perjudicial en el seno de la Unión Europea y de la OCDE: Semejanzas y diferencias.  
*Autora:* Ascensión Maldonado García-Verdugo.
- 5/01 Procesos de coordinación e integración de las Administraciones Tributarias y Aduaneras. Situación en los países iberoamericanos y propuestas de futuro.  
*Autores:* Fernando Díaz Yubero y Raúl Junquera Valera.
- 6/01 La fiscalidad del comercio electrónico. Imposición directa.  
*Autor:* José Antonio Rodríguez Ondarza.
- 7/01 Breve curso de introducción a la programación en Stata (6. 0).  
*Autor:* Sergi Jiménez-Martín.
- 8/01 Jurisprudencia del Tribunal de Luxemburgo e Impuesto sobre Sociedades.  
*Autor:* Juan López Rodríguez.
- 9/01 Los convenios y tratados internacionales en materia de doble imposición.  
*Autor:* José Antonio Bustos Buiza.
- 10/01 El consumo familiar de bienes y servicios públicos en España.  
*Autor:* Subdirección General de Estudios Presupuestarios y del Gasto Público.
- 11/01 Fiscalidad de las transferencias de tecnología y jurisprudencia.  
*Autor:* Néstor Carmona Fernández.
- 12/01 Tributación de la entidad de tenencia de valores extranjeros española y de sus socios.  
*Autora:* Silvia López Ribas.
- 13/01 El profesor Flores de Lemus y los estudios de Hacienda Pública en España.  
*Autora:* María José Aracil Fernández.
- 14/01 La nueva Ley General Tributaria: marco de aplicación de los tributos.  
*Autor:* Javier Martín Fernández.
- 15/01 Principios jurídico-fiscales de la reforma del impuesto sobre la renta.  
*Autor:* José Manuel Tejerizo López.
- 16/01 Tendencias actuales en materia de intercambio de información entre Administraciones Tributarias.  
*Autor:* José Manuel Calderón Carrero.
- 17/01 El papel del profesor Fuentes Quintana en el avance de los estudios de Hacienda Pública en España.  
*Autora:* María José Aracil Fernández.
- 18/01 Regímenes especiales de tributación para las pequeñas y medianas empresas en América Latina.  
*Autores:* Raúl Félix Junquera Varela y Joaquín Pérez Huete.
- 19/01 Principios, derechos y garantías constitucionales del régimen sancionador tributario.  
*Autores:* Varios autores.
- 20/01 Directiva sobre fiscalidad del ahorro. Estado del debate.  
*Autor:* Francisco José Delmas González.
- 21/01 Régimen Jurídico de las consultas tributarias en derecho español y comparado.  
*Autor:* Francisco D. Adame Martínez.
- 22/01 Medidas antielusión fiscal.  
*Autor:* Eduardo Sanz Gadea.

- 23/01 La incidencia de la reforma del Impuesto sobre Sociedades según el tamaño de la empresa.  
*Autores:* Antonio Martínez Arias, Elena Fernández Rodríguez y Santiago Álvarez García.
- 24/01 La asistencia mutua en materia de recaudación tributaria.  
*Autor:* Francisco Alfredo García Prats.
- 25/01 El impacto de la reforma del IRPF en la presión fiscal indirecta. (Los costes de cumplimiento en el IRPF 1998 y 1999).  
*Autor:* Área de Sociología Tributaria.

## 2002

- 1/02 Nueva posición de la OCDE en materia de paraísos fiscales.  
*Autora:* Ascensión Maldonado García-Verdugo.
- 2/02 La tributación de las ganancias de capital en el IRPF: de dónde venimos y hacia dónde vamos.  
*Autor:* Fernando Rodrigo Sauco.
- 3/02 A tax administration for a considered action at the crossroads of time.  
*Autora:* M.<sup>a</sup> Amparo Grau Ruiz.
- 4/02 Algunas consideraciones en torno a la interrelación entre los convenios de doble imposición y el derecho comunitario Europeo: ¿Hacia la "comunitarización" de los CDIs?  
*Autor:* José Manuel Calderón Carrero.
- 5/02 La modificación del modelo de convenio de la OCDE para evitar la doble imposición internacional y prevenir la evasión fiscal. Interpretación y novedades de la versión del año 2000: la eliminación del artículo 14 sobre la tributación de los Servicios profesionales independientes y el remozado trato fiscal a las *partnerships*.  
*Autor:* Fernando Serrano Antón.
- 6/02 Los convenios para evitar la doble imposición: análisis de sus ventajas e inconvenientes.  
*Autores:* José María Vallejo Chamorro y Manuel Gutiérrez Lousa.
- 7/02 La Ley General de Estabilidad Presupuestaria y el procedimiento de aprobación de los presupuestos.  
*Autor:* Andrés Jiménez Díaz.
- 8/02 IRPF y familia en España: Reflexiones ante la reforma.  
*Autor:* Francisco J. Fernández Cabanillas.
- 9/02 Novedades en el Impuesto sobre Sociedades en el año 2002.  
*Autor:* Manuel Santolaya Blay.
- 10/02 Un apunte sobre la fiscalidad en el comercio electrónico.  
*Autora:* Amparo de Lara Pérez.
- 11/02 I Jornada metodológica "Jaime García Añoveros" sobre la metodología académica y la enseñanza del Derecho financiero y tributario.  
*Autores:* Pedro Herrera Molina y Pablo Chico de la Cámara (coord. ).
- 12/02 Estimación del capital público, capital privado y capital humano para la UE-15.  
*Autores:* M.<sup>a</sup> Jesús Delgado Rodríguez e Inmaculada Álvarez Ayuso.
- 13/02 Líneas de Reforma del Impuesto de Sociedades en el contexto de la Unión Europea.  
*Autores:* Santiago Álvarez García y Desiderio Romero Jordán.
- 14/02 Opiniones y actitudes fiscales de los españoles en 2001.  
*Autor:* Área de Sociología Tributaria. Instituto de Estudios Fiscales.
- 15/02 Las medidas antielusión en los convenios de doble imposición y en la Fiscalidad internacional.  
*Autor:* Abelardo Delgado Pacheco.
- 16/02 Brief report on direct an tax incentives for R&D investment in Spain.  
*Autores:* Antonio Fonfría Mesa, Desiderio Romero Jordán y José Félix Sanz Sanz.
- 17/02 Evolución de la armonización comunitaria del Impuesto sobre Sociedades en materia contable y fiscal.  
*Autores:* Elena Fernández Rodríguez y Santiago Álvarez García.
- 18/02 Transparencia Fiscal Internacional.  
*Autor:* Eduardo Sanz Gadea.
- 19/02 La Directiva sobre fiscalidad del ahorro.  
*Autor:* Francisco José Delmas González.
- 20A/02 Anuario Tributario de Jurisprudencia sistematizada y comentada 1999. TOMO I. Parte General. Volumen 1.  
*Autor:* Instituto de Estudios Fiscales.
- 20B/02 Anuario Tributario de Jurisprudencia sistematizada y comentada 1999. TOMO I. Parte General. Volumen 2.  
*Autor:* Instituto de Estudios Fiscales.
- 21A/02 Anuario Tributario de Jurisprudencia sistematizada y comentada 1999. TOMO II. Parte Especial. Volumen 1.  
*Autor:* Instituto de Estudios Fiscales.
- 21B/02 Anuario Tributario de Jurisprudencia sistematizada y comentada 1999. TOMO II. Parte Especial. Volumen 2.  
*Autor:* Instituto de Estudios Fiscales.
- 22/02 Medidas unilaterales para evitar la doble imposición internacional.  
*Autor:* Rafael Cosín Ochaita.
- 23/02 Instrumentos de asistencia mutua en materia de intercambios de información (Impuestos Directos e IVA).  
*Autora:* M.<sup>a</sup> Dolores Bustamante Esquivias.
- 24/02 Algunos aspectos problemáticos en la fiscalidad de no residentes.  
*Autores:* Néstor Carmona Fernández, Fernando Serrano Antón y José Antonio Bustos Buiza.

- 25/02 Derechos y garantías de los contribuyentes en Francia.  
*Autor:* José María Tovillas Morán.
- 26/02 El Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea: Situación actual y rasgos básicos de su evolución en la última década.  
*Autora:* Raquel Paredes Gómez.
- 27/02 Un paso más en la colaboración tributaria a través de la formación: el programa Fiscalis de la Unión Europea.  
*Autores:* Javier Martín Fernández y M. <sup>a</sup> Amparo Grau Ruiz.
- 28/02 El comercio electrónico internacional y la tributación directa: reparto de las potestades tributarias.  
*Autor:* Javier González Carcedo.
- 29/02 La discrecionalidad en el derecho tributario: hacia la elaboración de una teoría del interés general.  
*Autora:* Carmen Uriol Egido.
- 30/02 Reforma del Impuesto sobre Sociedades y de la tributación empresarial.  
*Autor:* Emilio Albi Ibáñez.

## 2003

- 1/03 Incentivos fiscales y sociales a la incorporación de la mujer al mercado de trabajo.  
*Autora:* Anabel Zárate Marco.
- 2/03 Contabilidad versus fiscalidad: situación actual y perspectivas de futuro en el marco del Libro Blanco de la contabilidad.  
*Autores:* Elena Fernández Rodríguez, Antonio Martínez Arias y Santiago Álvarez García.
- 3/03 Aspectos metodológicos de la Economía y de la Hacienda Pública.  
*Autor:* Desiderio Romero Jordán.
- 4/03 La enseñanza de la Economía: algunas reflexiones sobre la metodología y el control de la actividad docente.  
*Autor:* Desiderio Romero Jordán.
- 5/03 Errores más frecuentes en la evaluación de políticas y proyectos.  
*Autores:* Joan Pasqual Rocabert y Guadalupe Souto Nieves.
- 6/03 Traducciones al español de libros de Hacienda Pública (1767-1970).  
*Autoras:* Rocío Sánchez Lissén y M. <sup>a</sup> José Aracil Fernández.
- 7/03 Tributación de los productos financieros derivados.  
*Autor:* Ángel Esteban Paúl.
- 8/03 Tarifas no uniformes: servicio de suministro doméstico de agua.  
*Autores:* Santiago Álvarez García, Marián García Valiñas y Javier Suárez Pandiello.
- 9/03 ¿Mercado, reglas fiscales o coordinación? Una revisión de los mecanismos para contener el endeudamiento de los niveles inferiores de gobierno.  
*Autor:* Roberto Fernández Llera.
- 10/03 Propuestas de introducción de técnicas de simplificación en el procedimiento sancionador tributario.  
*Autora:* Ana María Juan Lozano.
- 11/03 La imposición propia como ingreso de la Hacienda autonómica en España.  
*Autores:* Diego Gómez Díaz y Alfredo Iglesias Suárez.
- 12/03 Quince años de modelo dual de IRPF: Experiencias y efectos.  
*Autor:* Fidel Picos Sánchez.
- 13/03 La medición del grado de discrecionalidad de las decisiones presupuestarias de las Comunidades Autónomas.  
*Autor:* Ramón Barberán Ortí.
- 14/03 Aspectos más destacados de las Administraciones Tributarias avanzadas.  
*Autor:* Fernando Díaz Yubero.
- 15/03 La fiscalidad del ahorro en la Unión Europea: entre la armonización fiscal y la competencia de los sistemas tributarios nacionales.  
*Autores:* Santiago Álvarez García, María Luisa Fernández de Soto Blass y Ana Isabel González González.
- 16/03 Análisis estadístico de la litigiosidad en los Tribunales de Justicia. Jurisdicción contencioso-administrativa (período 1990/2000).  
*Autores:* Eva Andrés Aucejo y Vicente Royuela Mora.
- 17/03 Incentivos fiscales a la investigación, desarrollo e innovación.  
*Autora:* Paloma Tobes Portillo.
- 18/03 Modelo de Código Tributario Ambiental para América Latina.  
*Directores:* Miguel Buñuel González y Pedro M. Herrera Molina.
- 19/03 Régimen fiscal de la sociedad europea.  
*Autores:* Juan López Rodríguez y Pedro M. Herrera Molina.
- 20/03 Reflexiones en torno al debate del impacto económico de la regulación y los procesos institucionales para su reforma.  
*Autores:* Anabel Zárate Marco y Jaime Vallés Giménez.
- 21/03 La medición de la equidad en la implementación de los sistemas impositivos.  
*Autores:* Marta Pascual y José María Sarabia.
- 22/03 Análisis estadístico de la litigiosidad experimentada en el Tribunal Económico Administrativo Regional de Cataluña (1990-2000).  
*Autores:* Eva Andrés Aucejo y Vicente Royuela Mora.

- 23/03 Incidencias de las NIIF en el ámbito de la contabilidad pública.  
*Autor:* José Antonio Monzó Torrecillas.
- 24/03 El régimen de atribución de rentas tras la última reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.  
*Autor:* Domingo Carbajo Vasco.
- 25/03 Los grupos de empresas en España. Aspectos fiscales y estadísticos.  
*Autores:* María Antonia Truyols Martí y Luis Esteban Barbado Miguel.
- 26/03 Metodología del Derecho Tributario.  
*Autor:* Pedro Manuel Herrera Molina.
- 27/03 Estado actual y perspectivas de la tributación de los beneficios de las empresas en el marco de las iniciativas de la Comisión de la Unión Europea.  
*Autor:* Eduardo Sanz Gadea.
- 28/03 Créditos iniciales y gastos de la Administración General del Estado. Indicadores de credibilidad y eficacia (1988-2001).  
*Autores:* Ana Fuentes y Carmen Marcos.
- 29/03 La Base Imponible. Concepto y determinación de la Base Imponible. Bienes y derechos no contabilizados o no declarados: presunción de obtención de rentas. Revalorizaciones contables voluntarias. (Arts. 10, 140, 141 y 148 de la LIS. )  
*Autor:* Alfonso Gota Losada.
- 30/03 La productividad en la Unión Europea, 1977-2002.  
*Autores:* José Villaverde Castro y Blanca Sánchez-Robles.

## 2004

- 1/04 Estudio comparativo de los convenios suscritos por España respecto al Convenio Modelo de la OCDE.  
*Autor:* Tomás Sánchez Fernández.
- 2/04 Hacienda Pública: enfoques y contenidos.  
*Autor:* Santiago Álvarez García.
- 3/04 Los instrumentos de solidaridad interterritorial en el marco de la revisión de la política regional europea. Análisis de su actuación y propuestas de reforma.  
*Autor:* Alfonso Utrilla de la Hoz.
- 4/04 Política fiscal en la Unión Europea: antecedentes, situación actual y planteamientos de futuro.  
*Autores:* M. <sup>a</sup> del Pilar Blanco Corral y Alfredo Iglesias Suárez.
- 5/04 El defensor del contribuyente, un estudio de derecho comparado: Italia y EEUU.  
*Autores:* Eva Andrés Aucejo y José Andrés Rozas Valdés.
- 6/04 El Impuesto Especial sobre los Hidrocarburos y el Medio Ambiente.  
*Autor:* Javier Rodríguez Luengo.
- 7/04 Gestión pública: organización de los tribunales y del despacho judicial.  
*Autor:* Francisco J. Fernández Cabanillas.
- 8/04 Una aproximación al contenido de los conceptos de discriminación y restricción en el Derecho Comunitario.  
*Autora:* Gabriela González García.
- 9/04 Los determinantes de la inmigración internacional en España: evidencia empírica 1991-1999.  
*Autor:* Iván Moreno Torres.
- 10/04 Ética fiscal.  
*Coord. :* Santiago Álvarez García y Pedro M. Herrera Molina.
- 11/04 Las normas antiparaiso fiscal españolas y su compatibilidad con el Derecho Comunitario: el caso específico de Malta y Chipre tras la adhesión a la Unión Europea.  
*Autores:* José Manuel Calderón Carrero y Adolfo Martín Jiménez.
- 12/04 La articulación de la participación española en los organismos multilaterales de desarrollo con las políticas de comercio exterior.  
*Autor:* Ángel Esteban Paul.
- 13/04 Tributación internacional de profesores y estudiantes.  
*Autor:* Emilio Aguas Alcalde.
- 14/04 La convergencia entre contabilidad financiera pública y contabilidad nacional: una aproximación teórica con especial referencia a los criterios de valoración.  
*Autor:* Manuel Pedro Rodríguez Bolívar.
- 15/04 Situación actual y perspectivas de futuro de los impuestos directos de la Unión Europea.  
*Autores:* Juan José Rubio Guerrero y Begoña Barroso Castillo.
- 16/04 La ética en el diseño y aplicación de los sistemas tributarios.  
*Coord. :* Santiago Álvarez García y Pedro M. Herrera Molina.
- 17/04 El sector público y la inversión en vivienda: la deducción por inversión en vivienda habitual en España.  
*Autores:* Francisco Adame Martínez, José Ignacio Castillo Manzano y Lourdes López Valpuesta.
- 18/04 Discriminación fiscal de la familia a través del IRPF. Incidencia de la diversidad territorial en la desigualdad de tratamiento.  
*Autora:* M. Carmen Moreno Moreno
- 19/04 Las aglomeraciones urbanas desde la perspectiva de la Hacienda Pública.  
*Autora:* María Cadaval Sampedro.
- 20/04 La autonomía tributaria de las Comunidades Autónomas de régimen común.  
*Autores:* Santiago Álvarez García, Antonio Aparicio Pérez y Ana Isabel González González.

- 21/04 Neutralidad del Impuesto sobre Sociedades español en el contexto europeo. Análisis del Informe "Fiscalidad de las empresas en el Mercado Interior (2001)".  
*Autora:* Raquel Paredes Gómez.
- 22/04 El impuesto de Sociedades en la Europa de los veinticinco: un análisis comparado de las principales partidas.  
*Autores:* José Félix Sanz, Desiderio Romero, Santiago Álvarez, Germán Chocarro y Yolanda Ubago.
- 23/04 La cooperación administrativa en la Unión Europea: el programa FISCALIS 2007.  
*Autor:* Ernesto García Sobrino.
- 24/04 La financiación de las elecciones generales en España, 1977-2000.  
*Autores:* Enrique García Viñuela y Joaquín Artés Caselles.
- 25/04 Análisis estadístico de la litigiosidad en los Tribunales Económico-Administrativos Regionales y Central.  
*Autores:* Eva Andrés Aucejo y Vicente Royuela Mora.
- 26/04 La cláusula de procedimiento amistoso de los convenios para evitar la doble imposición internacional. La experiencia española y el Derecho comparado.  
*Autor:* Fernando Serrano Antón.
- 27/04 Distribución de la renta y crecimiento.  
*Autor:* Miguel Ángel Galindo Martín.
- 28/04 Evaluación de la efectividad de la política de cooperación en la innovación: revisión de la literatura.  
*Autores:* Joost Heijs, Mikel Buesa, Liliana Herrera, Javier Sáiz Briones y Patricia Valadez.
- 29/04 Régimen fiscal del patrimonio protegido de los discapacitados.  
*Autor:* Joaquín Pérez Huete.
- 30/04 La fiscalidad del seguro individual.  
*Autora:* Roberta Poza Cid.

## 2005

- 1/05 La circulación de valores en Contabilidad Nacional: análisis de los elementos de los estados financieros desde un punto de vista conceptual.  
*Autor:* Manuel Pedro Rodríguez Bolívar.
- 2/05 Comentarios al Reglamento de obligaciones de información respecto de participaciones preferentes y otros instrumentos de deuda y de determinadas rentas obtenidas por personas físicas residentes en la Unión Europea.  
*Autor:* Francisco José Delmas González.
- 3/05 Presupuesto de la Unión Europea, impacto presupuestario de las ampliaciones y perspectivas financieras.  
*Autor:* Juan Carlos Graciano Regalado.
- 4/05 La imposición sobre las actividades económicas en la Hacienda local a los 25 años de la Constitución.  
*Autor:* Francisco Poveda Blanco.
- 5/05 Objetivos tecnológicos y de internacionalización de las políticas de apoyo a las PYME en Europa.  
*Autor:* Antonio Fonfría Mesa.
- 6/05 Sector público y convergencia económica en la UE.  
*Autoras:* María Jesús Delgado Rodríguez e Inmaculada Álvarez Ayuso.
- 7/05 La tributación de las plusvalías en el ámbito europeo: una visión de síntesis.  
*Autor:* Fernando Rodrigo Saucó.
- 8/05 El concepto de beneficiario efectivo en los convenios para evitar la doble imposición.  
*Autor:* Félix Alberto Vega Borrego.
- 9/05 Los precios de transferencia: su tratamiento tributario desde una perspectiva europea.  
*Autor:* Francisco Alfredo García Prats.
- 10/05 Comentarios a la Directiva del régimen fiscal de reorganizaciones empresariales.  
*Autor:* Juan López Rodríguez.
- 11/05 Opiniones y actitudes fiscales de los españoles en 2004.  
*Autor:* Área de Sociología Tributaria. Subdirección General de Estudios Tributarios. Instituto de Estudios Fiscales.
- 12/05 El debate de la financiación autonómica con los resultados del nuevo sistema en 2002.  
*Autor:* Miguel Ángel García Díaz.
- 13/05 Medidas antielusión fiscal.  
*Autor:* Eduardo Sanz Gadea.
- 14/05 Income taxation: a structure built on sand.  
*Autor:* John Prebble.
- 15/05 La muestra de declarantes de IRPF de 2002: descripción general y principales magnitudes.  
*Autores:* Fidel Picos Sánchez, María Antiquera Pérez, César Pérez López, Alfredo Moreno Sáez, Carmen Marcos García y Santiago Díaz de Sarralde Míguez.
- 16/05 La política presupuestaria de las Comunidades Autónomas.  
*Autores:* Miguel Ángel García Díaz, Ana Herrero Alcalde y Alfonso Utrilla de la Hoz.
- 17/05 La deducción por reinversión de beneficios extraordinarios en inmovilizado financiero.  
*Autora:* Nuria Puebla Agramunt.
- 18/05 Los Entes locales como sujetos pasivos del Impuesto sobre el Valor Añadido: una visión general.  
*Autor:* Javier Martín Fernández.
- 19/05 El gravamen en el IRPF de las ganancias de patrimonio en España.  
*Autora:* Cristina de León Cabeta.

- 20/05 La liquidación del sistema de financiación autonómico en 2003 y el sistema de entregas a cuenta.  
*Autor:* Alfonso Utrilla de la Hoz.
- 21/05 Energy taxation in the European Union. Past negotiations and future perspectives.  
*Autor:* Jacob Klok.
- 22/05 Medidas antiabuso en los convenios sobre doble imposición.  
*Autora:* Amelia Maroto Sáez.
- 23/05 La fiscalidad internacional del comercio electrónico.  
*Autor:* Francisco José Nocete Correa.
- 24/05 La tributación de los sistemas de previsión social en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.  
*Autora:* Susana Bokobo Moiche.
- 25/05 Unidad o pluralidad de actos en el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados: un análisis jurídico privado.  
*Autores:* Iñaki Bilbao Estrada y Juan Carlos Santana Molina.
- 26/05 La relación entre el *cash flow* y la oferta monetaria: el caso de algunos países de la Unión Europea.  
*Autores:* Miguel Ángel Galindo Martín, Agustín Álvarez Herranz y María Teresa Méndez Picazo.
- 27/05 Una aproximación al sistema fiscal del antiguo régimen. La recaudación de tributos en ferias y mercados en Castilla en el siglo XVIII.  
*Autora:* María del Mar López Pérez.
- 28/05 Naturaleza jurídica y efectos de las contestaciones a consultas tributarias.  
*Autor:* Francisco D. Adame Martínez.
- 29/05 La educación fiscal en España.  
*Autoras:* M.ª Luisa Delgado, Marta Fernández, Ascensión Maldonado, Concha Roldán y M.ª Luisa Valdenebro.
- 30/05 La tributación de las rentas del capital en el IRPF: gravamen dual o único.  
*Autor:* Teodoro Cordón Ezquerro.

## 2006

- 1/06 El Impuesto sobre el Valor Añadido en el proceso urbanístico: un análisis a la luz de la jurisprudencia y la doctrina administrativa.  
*Autor:* Jesús Rodríguez Márquez.
- 2/06 Principales características del gravamen del beneficio de la PYME en otros países de la Unión Europea.  
*Autora:* Raquel Paredes Gómez.
- 3/06 Política fiscal y capital social.  
*Autora:* María Soledad Castaño Martínez.
- 4/06 Panorámica de la Formación Continua en España.  
*Autora:* María José Martín Rodrigo.
- 5/06 Alta dirección en la Administración Pública. ¿Política de género? Buscando caminos  
*Autores:* M.ª José Llombart Bosch, Milagro Montalvo Santamaría, Victoria Galera Vega y Ana Aguado Higón.
- 6/06 La influencia de la fiscalidad en las distintas formas de inversión bursátil. Informe.  
*Autor:* César García Novoa.
- 7/06 Códigos de conducta en el orden tributario.  
*Autores:* José A. Rozas Valdés, Montserrat Casanella Chuecos y Pablo García Mexía.
- 8/06 Previsiones financieras de las Comunidades Autónomas para 2006.  
*Autor:* Instituto de Estudios Fiscales.
- 9/06 El empresario en el futuro económico onubense.  
*Autores:* Emilio Fontela, Joaquín Guzmán, Manuela S. de Paz y María de la O Barroso.
- 10/06 Opiniones y actitudes fiscales de los españoles en 2005.  
*Autor:* Área de Sociología Tributaria. Subdirección General de Estudios Tributarios. Instituto de Estudios Fiscales.
- 11/06 Los presupuestos de las Comunidades Autónomas en 2006.  
*Autor:* Miguel Ángel García Díaz.
- 12/06 Delitos contra el patrimonio cultural, especial estudio de contrabando de patrimonio histórico artístico.  
*Autor:* Gonzalo Gómez de Liaño Polo.
- 13/06 Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.  
*Autores:* J. Antonio Rodríguez Ondarza y Javier Galán Ruiz.
- 14/06 Un análisis de la política tributaria de las Comunidades Autónomas de régimen común.  
*Autores:* Marta Jorge García-Inés y Santiago Álvarez García.
- 15/06 La necesaria reforma del Impuesto sobre Actividades Económicas: su articulación como recurso de las Haciendas Locales y su coordinación dentro del sistema tributario español.  
*Autor:* Carlos María López Espadafor.
- 16/06 El régimen tributario de la sociedad europea.  
*Autora:* María Teresa Soler Roch.
- 17/06 Las subvenciones en el IVA, consecuencias de la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de las Comunidades Europeas de 6 de octubre de 2005.  
*Autor:* Carlos Suárez Mosquera.
- 18/06 Hacia una reformulación de los principios de sujeción fiscal.  
*Autor:* Fernando Serrano Antón.

- 19/06 La expansión y control del fenómeno de los *tax shelters* en Estados Unidos.  
*Autor:* Ubaldo González de Frutos.
- 20/06 La incidencia de la globalización en la configuración del ordenamiento tributario del siglo XXI.  
*Autor:* José Manuel Calderón Carrero.
- 21/06 Fiscalidad y desarrollo.  
*Autores:* Carlos Garcimartín, José Antonio Alonso y Daniel Gayo.
- 22/06 El régimen fiscal de las “economías de opción” en un contexto globalizado.  
*Autor:* José Luis Pérez de Ayala.
- 23/06 La opinión pública hacia la Hacienda Pública: una revisión de la moderna teoría positiva.  
*Autor:* José Luis Sáez Lozano.
- 24/06 Planificación fiscal internacional a través de sociedades *holding*.  
*Autor:* José Manuel Almudí Cid.
- 25/06 El gasto público en educación 2000-2004: un análisis por Comunidades Autónomas.  
*Autores:* Alfonso Utrilla de la Hoz y Carmen Mitxelena Camiruaga.
- 26/06 Liquidación del sistema de financiación autonómico en 2004 y el sistema de entregas a cuenta.  
*Autores:* Alfonso Utrilla de la Hoz, Miguel Ángel García Díaz y Ana Herrero Alcalde.
- 27/06 Sector público y convergencia económica en la UE.  
*Autores:* María Jesús Delgado Rodríguez e Inmaculada Álvarez Ayuso.
- 28/06 *Trust* e instituciones fiduciarias. Problemática civil y tratamiento fiscal.  
*Autores:* Sergio Nasarre Aznar y Estela Rivas Nieto.
- 29/06 La muestra de declarantes de IRPF de 2003: descripción general y principales magnitudes.  
*Autores:* Fidel Picos Sánchez, César Pérez López, Santiago Díaz de Sarralde Miguez, Alfredo Moreno Pérez y María Antiquera Pérez
- 30/06 Cohesion policy reform: the implications for Spain.  
*Autores:* Douglas Yuill, Carlos Méndez, Fiona Wishlade, Encarnación Murillo y María Jesús Delgado.

## 2007

- 1/07 El gravamen múltiple de los beneficios societarios. Tributación de accionistas.  
*Autor:* Emilio Albi.
- 2/07 Fiscalidad de instrumentos financieros derivados. Una revisión comparada.  
*Autor:* Pablo A. Porporatto.
- 3/07 Cooperación administrativa internacional en materia tributaria. Derecho Tributario Global.  
*Autor:* Francisco Alfredo García Prats.
- 4/07 ¿Es válido el Modelo de Armonización Fiscal de la Unión Europea para la integración en América Latina?  
*Autores:* Domingo Carbajo Vasco, Darío González y Pablo Porporatto.
- 5/07 El Reino Unido y Francia: dos modelos recientes de reforma presupuestaria.  
*Autor:* José Caamaño Alegre.
- 6/07 La suspensión de las liquidaciones y sanciones tributarias como consecuencia de un recurso o reclamación: algunas cuestiones polémicas.  
*Autor:* Abelardo Delgado Pacheco.
- 7/07 Globalización y Derecho Tributario: el impacto del Derecho Comunitario sobre las cláusulas antielusión / abuso del Derecho interno.  
*Autor:* Adolfo J. Martín Jiménez.
- 8/07 Las consecuencias fiscales de la globalización.  
*Autores:* Manuel Gutiérrez Lousa y José Antonio Rodríguez Ondarza.
- 9/07 Alternativas de integración IRPF-IS para evitar la doble imposición de dividendos en el contexto actual.  
*Autor:* Lorenzo Gil Maciá.
- 10/07 Los incentivos fiscales a la innovación en España y en el ámbito comparado.  
*Autor:* Carlos Rivas Sánchez.
- 11/07 Intangibles y precios de transferencia. A propósito de la Section 482 del IRC y la nueva reglamentación 2007 del Tesoro de los EE UU.  
*Autor:* Tulio Rosembuj.
- 12/07 La nueva configuración del régimen especial de las entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas.  
*Autor:* Jesús Rodríguez Márquez.
- 13/07 Sistemas fiscales y saldos presupuestarios en los países de la ampliación: ¿existe convergencia con los países de la UE15?  
*Autora:* Marta Pérez Garrido.
- 14/07 Sistemas fiscales en América central y República Dominicana.  
*Autores:* Santiago Díaz de Sarralde, Carlos Garcimartín y Juan Carpizo.
- 15/07 Los presupuestos de las Comunidades Autónomas en 2007.  
*Autor:* Miguel Ángel García Díaz.
- 16/07 Gasto sanitario público territorializado en España y sus fuentes de financiación.  
*Autora:* Ángela Blanco Moreno.
- 17/07 Los Impuestos de Salida y el Derecho Comunitario Europeo a la luz de la Legislación Española.  
*Autores:* Adolfo Martín Jiménez y José Manuel Calderón Carrero.

- 18/07 La tributación del ahorro en el nuevo IRPF.  
*Autor:* Francisco José Delmas González.
- 19/07 La calificación jurídica de las operaciones vinculadas, en la imposición directa, según la modificación realizada por la Ley 36/2006, de Prevención del Fraude Fiscal.  
*Autor:* Carlos Suárez Mosquera.
- 20/07 Una valoración del Impuesto sobre Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos.  
*Autores:* Santiago Álvarez García y Marta Jorge García-Inés.
- 21/07 The financing of the infrastructures in developing oil producing countries: problems and solutions.  
*Autora:* Belén García Carretero.
- 22/07 El mercado inmobiliario: instituciones de inversión colectiva, entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas y una aproximación a los *REIT*.  
*Autora:* Isabel Juliani Fernández de Córdoba.
- 23/07 Las modificaciones introducidas por la Ley 36/2006 de Prevención del Fraude Fiscal en la responsabilidad tributaria: levantamiento del velo.  
*Autor:* Santos de Gandarillas Martos.
- 24/07 Puesta en circulación del euro e inflación: el antagonismo entre percepción y medición de la inflación en la eurozona.  
*Autor:* Juan Carlos Graciano Regalado.
- 25/07 La muestra de declarantes del IRPF de 2004: descripción general y principales magnitudes.  
*Autores:* Fidel Picos Sánchez, César Pérez López, Santiago Díaz de Sarraide Miguez y Alfredo Moreno Sáez.
- 26/07 Las modificaciones introducidas por la Ley 36/2006 de Prevención del Fraude Fiscal en la responsabilidad tributaria: levantamiento del velo.  
*Autor:* Santos de Gandarillas Martos.
- 27/07 Problemática de la incorporación al ordenamiento español de prestaciones patrimoniales públicas creadas por el derecho comunitario: especial referencia a la obligación de entrega de derechos de emisión de CO<sub>2</sub>.  
*Autores:* Adela Aura y Larios de Medrano, Iñaki Bilbao Estrada y Joaquín Marco Marco.
- 28/07 Una buena estadística pública como medio para reorientar todas las políticas públicas hacia la igualdad.  
*Autora:* María Pazos Morán.
- 29/07 La racionalización de la actuación administrativa en el ordenamiento jurídico italiano: el modelo de la gestión pública por resultados.  
*Autora:* Ximena Lazo Vitoria.
- 30/07 Las organizaciones no gubernamentales en el Impuesto sobre el Valor Añadido.  
*Autores:* Susana Bokobo Moiche y Alejandro Blázquez Lidoy.

## 2008

- 1/08 Aspectos principales del nuevo plan de contabilidad y su efecto en el Impuesto sobre Sociedades (parte 1.ª).  
*Autor:* Carlos Suárez Mosquera.
- 2/08 Política, estructura e instrumentos para la asistencia al contribuyente.  
*Autor:* Alan Peñaranda Iglesias.
- 3/08 La idoneidad de la cuantía de los límites fiscales y financieros así como de las distintas formas de cobro de las prestaciones en los Planes de Pensiones: Análisis comparativo de la reforma propuesta y de la regulación preexistente.  
*Autores:* Miryam de la Concepción González Rabanal y Luis María Sáez de Jáuregui Sanz.
- 4/08 Precios de transferencia. Los acuerdos de costes.  
*Autor:* Tulio Rosembuj.