

Falta de consenso internacional en conceptos básicos de precios de transferencia. Solución, ¿procedimiento amistoso?

Analizamos la sentencia del Tribunal Supremo sueco del pasado mes de junio, en relación con los conceptos básicos de precios de transferencia de un grupo sueco por su actividad de distribución de producto en el sector de distribución y gran consumo.

Octubre 2019

Ponte en contacto con PwC Tax & Legal Services:

Javier González Carcedo

Socio de Fiscal y responsable de Integrated Global Solutions
javier.gonzalez.carcedo@pwc.com

Antonio Fernández Crende

Socio en el área Fiscal
antonio.fernandez.crende@pwc.com

El pasado mayo de este año, reseñábamos una interesante sentencia de la Audiencia Nacional (SAN 1072/ 2019) en materia de precios de transferencia en la que se dirimían aspectos relevantes a la hora de determinar una adecuada comparabilidad de los resultados obtenidos por una entidad española de un grupo multinacional sueco durante el ejercicio 2007 por su actividad de distribución de producto en el sector de distribución y gran consumo.

En resumidas cuentas, la inspección había ajustado a la mediana los resultados de la compañía en 2007 por considerarlos inadecuadamente bajos. La Audiencia Nacional estimaba parcialmente las pretensiones del contribuyente. En este sentido, reconocía la razonabilidad de aplicar todo el rango intercuartil (ajuste al rango inferior, no la mediana) pero exigía que el análisis de los resultados del contribuyente se realizase año a año (no de forma plurianual). Para más detalle me remito al artículo [“A vueltas con la comparabilidad de resultados en materia de precios de transferencia”](#)

Pues bien, en relación con ambos conceptos, el uso del rango y la consideración de los años a analizar del contribuyente, esta decisión es

diametralmente opuesta a otra sentencia del Tribunal Supremo sueco del pasado mes de junio, cuyos antecedentes y pronunciamiento resumimos a continuación. El paralelismo de los casos llama poderosamente la atención.

Antecedentes

El caso que nos ocupa versa sobre un Grupo sueco que opera también en el sector de distribución y gran consumo. Dicho Grupo tiene una filial en Estados Unidos que se encarga de la distribución de producto para ese mercado. En el caso se dirige la razonabilidad de la rentabilidad obtenida por la filial americana en su distribución de producto adquirido a una entidad vinculada en Suecia.

Sí, ambos grupos suecos y mismos horizonte temporal y sector de actividad que en el caso español.

La filial americana había tenido unos beneficios elevados en 2007 habiendo sido compensados en 2008 con una menor rentabilidad.



El Tribunal Supremo resolvió a favor del contribuyente al considerar que la Administración tributaria sueca no había cumplido con una debida carga de la prueba por su parte.

La inspección sueca verificó que los beneficios de la filial americana estaban por encima del rango intercuartil y procedió a realizar un ajuste de precios de transferencia a la entidad proveedora en Suecia por considerar que el precio de producto era anormalmente bajo, y que los beneficios de la filial americana eran excesivamente elevados, situándose fuera de mercado.

El contribuyente sueco alegaba que en los ejercicios 2007 y 2008, conjuntamente considerados, los resultados de la filial americana estaban dentro del rango de resultados de mercado.

Pronunciamiento del Tribunal Supremo sueco

El caso llegó al Tribunal Supremo. El Tribunal Supremo resolvió a favor del contribuyente al considerar que la Administración tributaria sueca no había cumplido con una debida carga de la prueba por su parte. Consideró el Tribunal que la Administración no había argumentado suficientemente por qué las compañías cuyos resultados se situaban fuera del rango intercuartil, no eran igualmente referencia válida del mercado o no estaban operando en condiciones de mercado.

Por ello, el Tribunal aceptó la amplitud de todo el rango de resultados, no sólo del intercuartil, al considerar que las compañías cuyos resultados se hallaban fuera del rango intercuartil estaban operando igualmente en condiciones de independencia sin haber sido desvirtuado este aspecto por la Administración sueca.

Por otro lado, en relación con el análisis de varios años del contribuyente de forma

conjunta, el Tribunal reconoció la posibilidad de realizarlo, aceptando que su aplicación queda sujeta a un análisis caso por caso.

Consideraciones

La sentencia de Suecia es claramente más flexible y favorable para el contribuyente aceptando el uso del rango completo de resultados (no sólo intercuartil) y la posibilidad del análisis de varios años. Parece asimismo que a la Administración sueca se le exige unos estándares de carga de la prueba mayor que en España, donde la inspección y Tribunales tienden a imputar en la práctica toda la carga de la prueba al contribuyente, aunque no resulta menos cierto que con la ley en la mano la Administración tiene la obligación de justificar su criterio de valoración, si dispar con el del contribuyente, en un acta separada.

Sin perjuicio de lo anterior, lo realmente preocupante es la falta de consenso internacional en los conceptos más básicos de precios de transferencia, como en la aplicación del rango de resultados y el análisis temporal. Esta falta de consenso genera inseguridad a los grupos multinacionales que operan de una forma global y distorsiones obvias en materia de litigiosidad de precios de transferencia.

En este entorno se hace difícil pensar cómo la comunidad internacional puede llegar al consenso en ámbitos mucho más complejos como lo son, por ejemplo, las alternativas planteadas en materia de tributación de la economía digital o los estándares aplicables a la valoración de intangibles de difícil valoración u operaciones financieras.



La falta de estándares claros también afecta a los tribunales domésticos en las diferentes jurisdicciones donde los Grupos pueden tener presencia.

En cualquier caso, entretanto, procede ser proactivo en el seguimiento de la aplicación de la política de precios de transferencia del Grupo y la razonabilidad de los resultados obtenidos por cada entidad o país en relación con la cadena de valor del negocio, así como proceder a su documentación, benchmarking y contraste de resultados de forma periódica.

Por último, no olvidemos que la falta de estándares claros también afecta a los tribunales domésticos en las diferentes jurisdicciones donde los Grupos pueden tener presencia, como hemos podido comprobar en el presente artículo. Así cabe plantearse siempre si, ante una situación de controversia en inspección, procede acudir a la vía del procedimiento amistoso establecido en los Convenios para evitar la doble imposición, según aplique, y al arbitraje siempre que éste sea posible.