

Así es la esperada guía de la OCDE sobre operaciones financieras

Analizamos la nueva Guía sobre el tratamiento de las operaciones financieras entre entidades vinculadas, publicada por la OCDE.

Febrero de 2020

Tu contacto en PwC Tax & Legal Services:

Alexis Insausti

socio de Precios de Transferencia de
PwC Tax and Legal Services

Alexis.insausti@pwc.com

Qué duda cabe que las operaciones financieras representan un elemento crítico en la estrategia financiera de las empresas. Pues bien, la semana pasada, la OCDE publicó, por fin, la esperada Guía sobre el tratamiento de las operaciones financieras entre entidades vinculadas. El documento es de especial interés para grupos multinacionales y administraciones tributarias, ya que aporta luz sobre un área que ha generado gran cantidad de ajustes de precios de transferencia y de conflictividad tributaria.

La guía recoge el trabajo de muchos años y, lo cierto, es que tiene su relevancia, ya que pasará a formar parte de las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE, siendo la primera vez que las mismas incluyan referencias a este tipo de transacciones.

El papel desarrolla aspectos que nos ayudan en la difícil tarea de definir si las condiciones acordadas en determinadas tipologías de transacciones financieras son consistentes con el principio arm's length.

En particular, se abordan las llamadas actividades de tesorería (incluyendo operaciones de financiación, esquemas de cash pool y coberturas), las garantías financieras y las actividades de aseguradoras cautivas.

Asimismo, analiza las actividades de tesorería, reconociendo distintos niveles de centralización y complejidad funcional posible. En lo relativo a los préstamos intragrupo, señala la importancia del perfil crediticio del prestatario para determinar la remuneración y, como elemento novedoso, destaca el concepto de soporte implícito, que potencialmente resultaría en una mejora del perfil crediticio en caso de pertenecer a un grupo.



las garantías financieras pueden mejorar las condiciones de financiación de la entidad garantizada y/o incrementar su capacidad de endeudamiento

También analiza las estructuras de *cash pool* y refuerza la relevancia del perfil funcional de la entidad que lidera la estructura y el impacto sobre su nivel de remuneración. Finalmente, se posiciona sobre la distribución de los beneficios y sinergias derivados, aunque no plantea una metodología de cálculo.

Sobre las garantías financieras, reconoce que éstas pueden mejorar las condiciones de financiación de la entidad garantizada y/o incrementar su capacidad de endeudamiento y hace énfasis en la interrelación de las mismas con el concepto de soporte implícito, para diferenciar en qué casos se entiende razonable que sean remuneradas.

Sin duda alguna, parece razonable considerar que este documento representa un salto cualitativo en cuanto a las referencias disponibles para analizar estos temas. Sin embargo, aun siendo conscientes de que quedan elementos por resolver, se espera que mientras los grupos multinacionales se centrarán en validar si sus políticas actuales o previstas responden de manera adecuada al contenido del documento, las administraciones tributarias enfocarán su atención en garantizar el cumplimiento del principio de libre competencia a la luz de estas nuevas directrices. En definitiva, un nuevo foco de atención de ambas partes sobre esta materia.