



Métodos de precios de transferencia de acuerdo con la OCDE

El mayor desafío de la fijación de precios de transferencia es encontrar precios adecuados para las transacciones transfronterizas entre empresas asociadas. Para determinar qué precio de transferencia puede considerarse adecuado, se requieren directrices sistemáticas que los contribuyentes y las autoridades fiscales puedan seguir juntos. Es necesario un consenso común sobre cómo analizar los precios de transferencia para permitir una tributación uniforme y justa de las empresas multinacionales. Por esa razón, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) ha emitido una guía detallada que proporciona instrucciones específicas sobre cómo determinar los precios de transferencia adecuados. Como parte de estas directrices, la OCDE enumera cinco métodos de precios de transferencia que generalmente deben utilizarse para determinar los precios adecuados.

I. Resumen de los métodos de precios de transferencia de la OCDE

Método del Precio Comparable No Controlado (CUP) Bajo el método CUP, el precio cobrado por la entrega de un activo o la prestación de un servicio en una transacción entre empresas asociadas se compara con el precio cobrado por dicha entrega o servicio en una transacción comparable con terceros. La transacción con terceros puede ser una transacción comercial entre la empresa y un tercero no relacionado (CUP interno) o una transacción comercial entre dos terceros no relacionados (CUP externo). Sin embargo, siempre es necesario que la transacción a evaluar sea comparable con el caso comparativo.

Uno de los principales usos del método CUP es la venta de bienes. Por lo tanto, el método debe aplicarse en casos donde la empresa vende sus bienes no solo a empresas afiliadas sino también a terceros no relacionados. Por otro lado, también debe aplicarse principalmente si la persona sujeta a impuestos adquiere bienes tanto de un tercero no relacionado como de una empresa relacionada. En estos casos, la venta o compra de los bienes de un tercero constituye un precio comparativo

TODAS LAS CIRCULARES DE ESCURA EN NUESTRO BLOG - <https://www.escura.com/es/blog/>



Las circulares de **Escura** tienen carácter meramente informativo, resumen disposiciones que por carácter limitativo propio de todo resumen pueden requerir de una mayor información. La presente circular no constituye asesoramiento legal.

©La presente información es propiedad de **Escura** quedando prohibida su reproducción sin permiso expreso.

confiable para el método CUP. Por lo tanto, el método CUP falla en casos donde los bienes vendidos son tan únicos que no se pueden encontrar transacciones comparables.

Método del Precio de Reventa (RPM) El punto de partida para el método del precio de reventa es el precio de venta al que una empresa revende bienes, que ha comprado de una empresa del grupo relacionada, a clientes independientes. El precio de venta se reduce por un margen bruto estándar, que refleja las funciones y riesgos asumidos por la empresa e incluye una ganancia razonable. El valor restante después de deducir el margen bruto del precio de venta es el precio de transferencia que debe pagar la empresa a la empresa del grupo relacionada.

El método del precio de reventa es particularmente adecuado para fijar el precio de la venta de bienes a empresas de distribución. Por lo tanto, puede ayudar a las empresas a establecer precios de transferencia dentro del grupo y así lograr márgenes objetivo. Sin embargo, debido a problemas con la disponibilidad de datos sobre el costo de los bienes vendidos en bases de datos importantes, este método se usa relativamente poco en búsquedas de bases de datos europeas.

Método del Costo Incrementado (CPM) El método CPM basa el cálculo en los costos incurridos por el vendedor en una transacción entre empresas para el suministro de un activo (o la prestación de un servicio) a un comprador relacionado. Se aplica un margen a estos costos para determinar una ganancia adecuada, teniendo en cuenta las funciones realizadas y las condiciones del mercado. Al agregar el margen a los costos mencionados, se obtiene el precio de transferencia a valor de mercado para la transacción entre empresas. El margen de costo para la transacción entre empresas debe determinarse con referencia al margen de costo que el mismo proveedor aplica a transacciones comparables con terceros ("referencia interna"). Alternativamente, el margen de costo aplicado por una empresa independiente para transacciones comerciales comparables puede usarse como referencia ("referencia externa").

Este método es más apropiado cuando se venden bienes semielaborados entre empresas afiliadas, cuando las empresas afiliadas concluyen contratos para el uso de instalaciones conjuntas o acuerdos de compra y suministro a largo plazo o cuando la transacción entre empresas implica la prestación de servicios. Para un servicio rutinario con bajo valor agregado dentro de un grupo de empresas, el precio adecuado generalmente debe determinarse utilizando el método del costo incrementado. En este contexto, un margen de costo del cinco por ciento se considera a valor de mercado si se puede demostrar que esto se implementa de manera uniforme dentro del grupo.

Método del Margen Neto Transaccional (TNMM) El método del margen neto transaccional examina la ganancia neta que una empresa genera a partir de una transacción entre empresas en relación con una referencia adecuada (por ejemplo, costos, ventas, activos). El margen neto de la empresa determinado de esta manera se compara con el margen neto logrado por la empresa en transacciones comparables con terceros (valor comparativo interno) o en transacciones comparables entre terceros (valor comparativo externo).

El método del margen neto es el método de precios de transferencia más utilizado en la práctica y se utiliza regularmente para probar los precios de transferencia de empresas de distribución rutinaria, producción y servicios rutinarios.

TODAS LAS CIRCULARES DE ESCURA EN NUESTRO BLOG - <https://blog.escura.com>



Las circulares de **Bufete Escura** tienen carácter meramente informativo, resumen disposiciones que por carácter limitativo propio de todo resumen pueden requerir de una mayor información. La presente circular no constituye asesoramiento legal.

©La presente información es propiedad de **Bufete Escura** quedando prohibida su reproducción sin permiso expreso.

Método de División de Beneficios (PSM) Bajo el método de división de beneficios, el beneficio a asignar se determina primero a partir de las transacciones entre empresas y luego se asigna entre las empresas afiliadas sobre una base económicamente razonable que se aproxima a la asignación de beneficios que se habría acordado entre terceros no relacionados. Como con todos los métodos de precios de transferencia, el objetivo es garantizar que el beneficio de las empresas asociadas sea coherente con el valor de sus contribuciones y la remuneración que se habría acordado para estas contribuciones en transacciones comparables entre empresas independientes.

El método de división de beneficios es generalmente el método más adecuado para operaciones altamente integradas, contribuciones únicas y valiosas o la asunción de riesgos financieramente significativos.

II. Conclusión

En general, se puede decir que cada uno de los cinco métodos tiene su propio ámbito de aplicación específico. En algunos casos, sin embargo, puede haber superposiciones, por lo que en estos casos es necesario verificar qué método conduce a los resultados más adecuados. En este contexto, también es necesario examinar qué métodos de precios de transferencia son aplicables en los respectivos países en los que están domiciliadas las empresas con la relación comercial entre empresas.

Por ejemplo, en una relación entre empresas donde una está ubicada en los EE. UU. y la otra en Alemania, se debe evitar el CPM, ya que generalmente no es reconocido en Alemania, incluso si el CPM fuese el método preferido para el tipo de transacción en los EE. UU. Si no es posible acordar un método en los diferentes países, en el peor de los casos se debe preparar un estudio utilizando dos métodos.

Circular de Dr. Eric Hoeveler, Abogado en Pelka – ETL

