

## LOS ACTIVOS INTANGIBLES COMO FUENTE DE CONFLICTO INTERNACIONAL

Cristina Villellas Ciudad <sup>1</sup>

Universidad de Zaragoza

info@cristinavillellas.com

### Resumen

Los activos intangibles representan una de las cuestiones más controvertidas en el ámbito de los precios de transferencia y simbolizan uno de los principales elementos en la transferencia de beneficios entre jurisdicciones. La naturaleza de los activos intangibles es tan particular que la localización de operaciones comparables con las que comprobar su adecuación al valor de mercado representa un reto tributario. A pesar de que la OCDE promueve Directrices para el tratamiento específico de estos activos, estas se centran en su identificación y localización. Solo una visión supranacional de los grupos empresariales podría representar una alternativa efectiva para neutralizar los incentivos fiscales que promueven la alteración de los precios de transferencia.

**Palabras clave:** Precios de transferencia - operaciones vinculadas - impuesto de sociedades - comparabilidad - fiscalidad internacional

### Abstract

Intangible assets represent one of the most controversial elements in the transfer pricing scene and they symbolize one of the main elements in the profits shifting issue. Locating comparable transactions to assess the impact of intangible assets in agreements represents a tax challenge. Although the OECD promotes guidelines for intangible asset treatment, they focus on improving their identification and location. Only a supranational vision of business groups could represent an effective alternative to neutralize tax incentives that promote the manipulation of transfer prices.

**Keywords:** Transfer pricing - related transactions - corporate tax - comparability - international taxation

---

<sup>1</sup> Doctora en Economía por la Universidad de Zaragoza (España). Investigadora en el Center for Commercial Law Studies de la Queen Mary University of London (Reino Unido). Máster en Derecho de la Empresa en la ESADE Business School de Barcelona (España). Consultora independiente especializada en internacionalización de la empresa y precios de transferencia.

## 1. Introducción

El término «precios de transferencia» hace referencia al precio que partes relacionadas fijan en el intercambio de bienes, servicios o derechos. Este tipo de transacciones representa el 60% de las operaciones a nivel mundial (OCDE, 2015) y, según las normas vigentes, deben adecuarse a los precios que pactarían partes independientes. El principio de plena competencia o *arm's length principle* es el criterio valorativo fundamental para estas operaciones. Este criterio —propuesto por las Directrices sobre Precios de Transferencia de la OCDE de 1995— representa que los precios de transferencia deben respetar las normas de un mercado competitivo donde no hay posibilidad de ganancias extraordinarias por medio del arbitraje (OCDE, 2010).

Los activos intangibles representan una de las cuestiones más controvertidas en el ámbito de la planificación fiscal y también de los precios de transferencia; simbolizando uno de los principales elementos utilizados para la transferencia de beneficios entre jurisdicciones. La naturaleza de los activos intangibles es tan particular que la localización de operaciones comparables con las que evaluar su adecuación al principio de plena competencia es, en ocasiones, imposible. Además, la intangibilidad de estos activos permite que su titularidad jurídica o los derechos asociados a su explotación sean objeto de transacciones internacionales; y con ellos se produzca el desplazamiento de sus rentas asociadas.

## 2. Evolución de las recomendaciones de la OCDE para los activos intangibles

A pesar de que las circunstancias que rodean a los activos intangibles pueden resultar altamente conflictivas, las Directrices de la OCDE publicadas en 1995 aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales no contenían regulación específica sobre ellos. La actualización de las Directrices de 1996 sí incluyó un capítulo específico sobre activos intangibles. Sin embargo, la actualización más relevante llegaría en 2011 mediante un proyecto lanzado por el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE cuyo principal objetivo fue desarrollar recomendaciones relativas a la delimitación de los activos intangibles, su definición y su valoración (Serrano Palacio, 2016).

La publicación del Plan de Acción BEPS (denominación que se corresponde con las iniciales en inglés de la expresión *Base Erosion and Profit Shifting*) de 2013 afectó muy positivamente a las recomendaciones de la OCDE en relación con los activos intangible. Este proyecto incluye la Acción 8 cuyo objetivo es asegurar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor. Las metas de esta Acción se centran, en primer lugar, en establecer una definición clara y concreta de qué activos se califican como activos intangibles. En segundo lugar, en asegurar que los beneficios asociados a las operaciones en las que los activos intangibles están implicadas estén debidamente asignados a las partes vinculadas. En tercer lugar, desarrollar normas para valorar los intangibles de difícil valoración. Y, por último, analizar la valoración de las contribuciones de activos intangibles en los acuerdos de repartos de costes (OCDE, 2015). Además de sus propósitos, la principal aportación de la Acción 8 es la desvinculación de la titularidad jurídica de los intangibles del

derecho a percibir los beneficios generados de su explotación. Una propuesta con la que se persigue que solo las entidades del grupo que desarrollen funciones, aporten activos y controlen los riesgos económicamente relevantes de la operación efectivamente realizada tengan derecho a una remuneración proporcional al valor de sus contribuciones (OCDE, 2015).

Como consecuencia del desarrollo de la Acción 8, el actual Capítulo VI de las Directrices en materia de precios de transferencia aplicables a empresas multinacionales identifica, caracteriza y delimita el término de activo intangible. La definición reconocida por la OCDE (2017: 6.6) describe a los activos intangibles como activos no físicos y no financieros capaces de ser poseídos y controlados para usos comerciales, cuya utilización o transferencia requiere de compensación. Entre este tipo de activos se encuentran los siguientes: los nombres y marcas, las patentes, el *know-how*, los secretos comerciales, los derechos de autor, las licencias de uso, la publicidad, los gastos de organización, la propiedad literaria, artística, intelectual o industrial.

Tras este primer acercamiento, la OCDE (2017: 6.33–6.43), asumiendo el reto que supone para las Administraciones tributarias superar los obstáculos relativos a los activos intangibles, recomienda la aplicación de los Capítulos I–III de las Directrices para realizar una localización apropiada de los activos, para determinar su valor y para la aplicación del principio de plena competencia. Esta recomendación, no hace más que referenciar a las normas aplicables con carácter general para el conjunto de operaciones desarrolladas entre partes vinculadas. Un enfoque que elude, por un lado, la particularidad de los activos intangibles y, por otro, la relevancia de estos activos en las prácticas fiscales que persiguen la deslocalización de los beneficios empresariales.

La recomendación de la OCDE (2017: 6.34) para determinar el valor de las operaciones vinculadas en las que hay activos intangibles implicados incluye los siguientes pasos:

- Identificación de los activos usados o transferidos. Identificar su significado económico y los riesgos asociados a su desarrollo, mantenimiento, protección y explotación;
- Identificar los acuerdos contractuales que regulan la transacción;
- Identificar a las partes que desarrollan algún tipo de función;
- Confirmar la consistencia entre los pactos acordados y las actuaciones realizadas de las partes vinculadas;
- Identificar quién tiene el control real de la operación.

Una vez que las cuestiones en torno al activo intangible involucrado en la operación están claras, la OCDE (2017: 6.12) recomienda que se realice un análisis de comparabilidad dando especial relevancia al análisis funcional. Para la aplicación de este análisis funcional, resultan cuestiones claves: los beneficios esperados, las limitaciones geográficas para el uso o explotación de los intangibles, su exclusividad, las inversiones de capital necesarias para su explotación, las posibilidades de ceder su licencia, el alcance y la protección legal, la vida útil del activo, la situación de desarrollo, las actualizaciones, o el derecho a participar en posteriores desarrollos relacionados con el activo (OCDE, 2017: 6.118–6.127). Además, la OCDE (2017: 6.32) hace especial énfasis en la identificación de la localización del activo intangible y en señalar a su titular real. El motivo perseguido para la identificación

de la localización y de la titularidad es que la titularidad del bien representa la titularidad de los derechos de explotación y localizar a la entidad que posee estos derechos supone identificar la norma tributaria a la que estos deben ser sometidos.

Localizadas las operaciones comparables con las que evaluar a las operaciones desarrolladas entre partes vinculadas, la OCDE (2017: 6.166) establece que el método del precio libre comparable es el procedimiento más adecuado para evaluar el precio de las operaciones vinculadas con activos intangibles, incluso en aquellas situaciones en las que estos tengan características particulares o únicas. Sin embargo, para aquellas situaciones en las que no se disponga de información comparable fiable, el método propuesto por la OCDE (2017: 6.148) es el de la distribución del resultado.

### **3. Los activos intangibles y su fiscalidad**

La aplicación y diseño de las normas nacionales relativas a los activos intangibles es una competencia exclusiva de los legisladores nacionales. A pesar de que la mayoría de los Estados que aplican normativa sobre precios de transferencia lo hacen siguiendo las recomendaciones de la OCDE. Las Directrices sufren de limitaciones a la hora de recomendar metodologías específicas para los activos intangibles. Tal y como se señala en el apartado anterior, el Capítulo VI de las Directrices en materia de precios de transferencia de la OCDE remite a los Capítulos I–III para las cuestiones relacionadas con la valoración y la corrección de valor de las operaciones con activos intangibles, unos capítulos desarrollados para todo tipo de operaciones vinculadas.

La heterogeneidad normativa y la dificultad de control de los activos intangibles han dado lugar a que estos sean sujetos activos en las estrategias fiscales que persiguen la deslocalización de beneficios. Según Kleinbard (2011), la deslocalización de los rendimientos derivados de los activos intangibles ha dado lugar al concepto de ingresos expatriados. Estos son ingresos deslocalizados de su país de origen por medio de estrategias fiscales con el objetivo de ser declarados fiscalmente en jurisdicciones con sistemas tributarios beneficiosos. Este es el caso de operaciones vinculadas desarrolladas por los grupos Microsoft, Forest Laboratories o Google entre otros ejemplos.

A nivel internacional, solo 6 (Alemania, Austria, Bulgaria, Eslovenia, Irlanda y los Países Bajos) de los 28 Estados miembros de la Unión Europea contemplan normas nacionales específicas para el tratamiento de los activos intangibles. Ninguno de los 28 Estados miembros contempla normas específicas para activos intangibles de difícil valoración y solo Austria y Bulgaria establecen normas adicionales para su tratamiento (OCDE, 2018). Una circunstancia similar ocurre en el entorno latinoamericano, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá o Perú reconocen normativas domésticas específicas para los precios de transferencia inspiradas en las Directrices de la OCDE. Sin embargo, ninguna de ellas contempla normativas particulares para los activos intangibles de difícil valoración (OCDE, 2020). La normativa sobre precios de transferencia más completa en relación con los activos intangibles es la de EE.UU. Este país aplica una regulación genérica para el tratamiento de los activos intangibles y, además, desarrolla normas particulares para aquellos activos intangibles de difícil valoración.

Como la tributación de los rendimientos derivados de los activos intangibles cobra especial protagonismo en el escenario internacional, el Modelo de Convenio de la OCDE incluye el artículo 12 para regular las regalías —“importe satisfecho por el uso, o la concesión de uso, de derechos de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas, de patentes, marcas, diseños o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos, o por informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas”—. Este artículo establece que las regalías procedentes de un Estado contratante cuyo beneficiario sea el residente de otro Estado solo podrán ser sometidas a imposición en el Estado de residencia del beneficiario.

La postura del modelo de las Naciones Unidas, en relación con la tributación de las regalías, es más flexible que la visión incluida en el Modelo de Convenio de la OCDE. Inicialmente, el artículo 12 recomienda la misma localización de las regalías que la propuesta por el Modelo de Convenio de la OCDE. Sin embargo, el apartado segundo de dicho artículo propone la posibilidad de que estas sean gravadas en el Estado de la fuente. Esta organización defiende el derecho del país de la fuente de gravar los cánones pagados al exterior bajo la necesidad de que los países en desarrollo puedan obtener rentas y conservar divisas (Naciones Unidas, 2013: 217).

A pesar de la falta de armonización entre las normas nacionales sobre activos intangibles, sí tienen una presencia internacional homogeneizada los regímenes denominados “*patent box*”. Estas normas están desarrolladas con el objetivo de: evitar la fuga de rentas procedentes de activos intangibles, tratar de atraer inversión extranjera, y evitar la deslocalización de las empresas o de sus activos. Para ello, estos instrumentos ofrecen una serie de ventajas fiscales aplicables sobre los rendimientos procedentes de determinados activos intangibles.

El establecimiento de normas preferenciales para atraer y retener rentas derivadas de actividades de propiedad intelectual ha provocado situaciones de competencia fiscal entre países. Para evitar que este tipo de normas fuesen consideradas como una variable relevante en la planificación fiscal de las entidades, la OCDE (2015) desarrolló la Acción 5 dentro del proyecto BEPS. El objetivo de esta es combatir las prácticas fiscales perniciosas mediante los criterios de sustancia y transparencia. Para ello, esta acción propone seis categorías de acuerdos para el intercambio espontáneo de información. Su objetivo es que solo las rentas generadas en la jurisdicción que contempla el régimen de “*patent box*” puedan beneficiarse de sus ventajas fiscales. Bajo el criterio de sustancia, la OCDE (2015) garantiza que los contribuyentes que se acojan a estos regímenes hayan desarrollado de manera efectiva las actividades de I+D y hayan asumido los gastos correspondientes a tal actividad. En torno a la mejora de la transparencia, la OCDE (2015) hace énfasis en la necesidad de dar publicidad a las prácticas nacionales; de otra manera, se fomenta que los objetivos de las medidas se desvirtúen y tenga lugar prácticas elusivas.

#### **4. Conflictos derivados de activos intangibles**

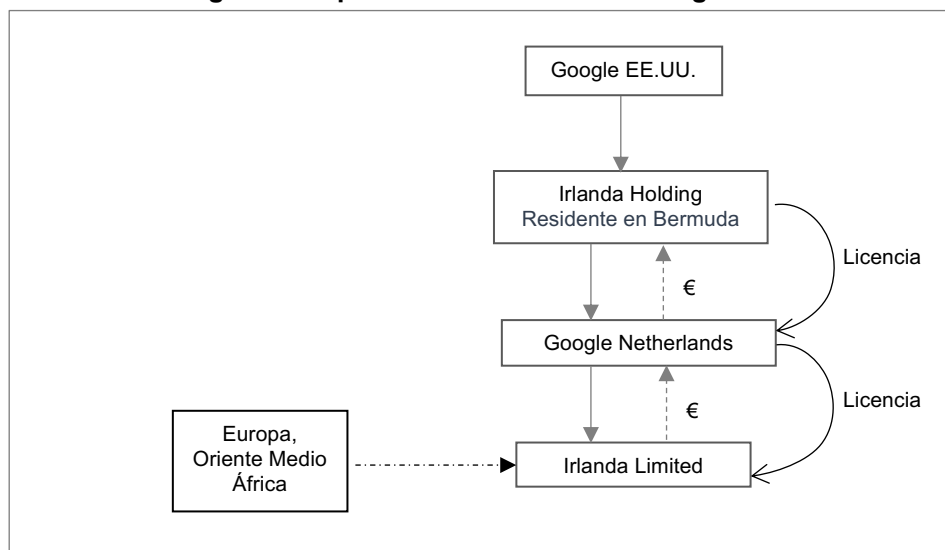
Las empresas diseñan complejas estrategias fiscales involucrando a sus activos intangibles con el fin de trasladar beneficios entre jurisdicciones. La estrategia fiscal denominada “doble irlandés y sándwich holandés” la popularizó la empresa estadounidense Google. Sin embargo, no ha sido el único grupo

empresarial en aplicar técnicas fiscales relacionadas con los activos intangibles para disociar los ingresos empresariales de la jurisdicción en la que estos se generaron y localizarlos en otra con incentivos fiscales (Kleinbard, 2011). En Europa, las administraciones tributarias tratan de hacer frente a las estrategias fiscales que compañías como Airbnb, Uber, Netflix y Spotify aplican para reducir su factura fiscal. Una situación similar a lo que sucede en América Latina. Concretamente, Argentina denunció ya en 2017 que empresas como Uber o Airbnb no tienen domicilio fiscal en el país, de hecho, fuentes de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) afirmaron: «Uber no tiene ni un auto y Airbnb tiene una oficina con un servidor y dos computadoras» (La Nación, 2017).

La estrategia fiscal “doble irlandés y sándwich holandés” diseñada por Google comenzó a aplicarse en 2003. En aquel año, la matriz de Google (EE.UU.) desarrolló un Acuerdo de Reparto de Costes (ARC) con una filial constituida en Irlanda (Irlanda Holding) para el desarrollo de unos activos intangibles. Este acuerdo sirvió para que Irlanda Holding adquiriese los derechos de búsqueda y publicidad correspondientes al territorio de Europa, Oriente Medio y África; es decir, la filial irlandesa consiguió hacerse titular de una extensión de los activos intangibles existentes en el grupo si mediar licencias o royalties (Kleinbard, 2011).

Para la explotación de tales activos intangibles, el grupo Google desarrolló la estructura empresarial que se representa en la Figura 1. Irlanda Holding, residente en Bermudas —un paraíso fiscal europeo con el que Irlanda tiene un convenio especial—, constituyó una entidad en Holanda (Google Netherlands) desde la que se explotaba, por medio de la concesión de una licencia, los activos intangibles de Irlanda Holding. Esta, a su vez, por medio de otra sub-licencia, trasladó los derechos de explotación de los activos intangibles a Irlanda Limited, otra entidad localizada en territorio irlandés.

**Figura 1. Representación del “caso Google**



Fuente: elaboración propia

Como se desprende en la Figura 1, las filiales localizadas en Europa, Oriente Medio y África pagan los correspondientes royalties a Irlanda Limited por el uso de los activos intangibles que esta entidad explota. Esta, a su vez, paga a Google Netherlands por la concesión de la sub-licencia de explotación de los activos intangibles. Y, por último, Google Netherlands paga el importe correspondiente por la concesión de la licencia original a Irlanda Holding, residente en Bermudas.

A efectos fiscales, la Administración de EE.UU. considera que Irlanda es el destino final de los rendimientos generados por los activos intangibles en Europa, Oriente medio y África. Sin embargo, Irlanda Holding se beneficia de un sistema fiscal con un tipo impositivo del 0% por su residencia en Bermudas. Para llevar a cabo esta planificación fiscal, el grupo tuvo en cuenta que una sociedad localizada en Irlanda resulta extranjera para la norma fiscal estadounidense; que los flujos patrimoniales entre Estados miembros —en este caso entre Holanda e Irlanda— no están sujetos a retención fiscal; y que Irlanda Holdings es una sociedad no residente en Irlanda por estar administrada por un no residente localizado en Bermudas. Considerando estos factores, los resultados obtenidos por el grupo norteamericano en Europa, Oriente medio y África quedan localizados (“embalsados”) en Bermudas, evitando su repatriación a EE.UU. y sorteando la aplicación del método de imputación ordinario aplicado en ese país; una estrategia que elimina toda posibilidad de coherencia entre la generación de ingresos y la localización de los activos intangibles (Kleinbard, 2011).

El desarrollo de esta práctica fiscal supuso que, durante el ejercicio 2017, Google transfiriese 19.900 millones de euros a Bermudas, 4.000 millones de euros más que en 2016, según los datos presentados por el grupo norteamericano a la Cámara de Comercio holandesa (Meijer, 2019). Este incremento está motivado por la reforma fiscal llevada a cabo por el gobierno irlandés mediante la cual la estrategia denominada “doble irlandés” (por la participación de dos entidades localizadas en Irlanda) deja de ser efectiva en el año 2020.

Ante las medidas tributarias del gobierno de Irlanda para eliminar los beneficios generados por el “doble irlandés”, las empresas internacionales desarrollaron la estrategia denominada “*Single Malt*”. La estrategia diseñada bajo este calificativo tenía como objetivo evitar la tributación de los resultados en Irlanda y canalizar los beneficios empresariales a jurisdicciones con las que este país tiene convenios especiales; por ejemplo, Malta o Emiratos Árabes (Coyle, 2017). Al igual que ocurrió con la estrategia del “doble irlandés”, el gobierno irlandés modificó el acuerdo bilateral que mantiene con Malta para evitar que su contenido sea utilizado para llevar a cabo estrategias de evasión y elusión fiscal.

Ante la erosión de la base imponible soportada por la administración estadounidense, EE.UU. llevó a cabo una reforma fiscal a finales de 2017 en la que introdujo la figura del “*toll charge*”. Este cambio legislativo introdujo, entre otras medidas, un impuesto extraordinario devengado en 2018, sobre los ingresos netos generados y no distribuidos por las filiales extranjeras entre el año 1987 (año en el que se llevó a cabo la última reforma fiscal importante en EE.UU.) y finales de 2017; una medida con la que repatriar las rentas generadas por empresas norteamericanas. La figura del “*toll charge*” grava la repatriación presunta de utilidades que no hayan tributado previamente en los Estados Unidos, aplicando un tipo de gravamen del 15,5% sobre las ganancias representadas por efectivo y sus equivalentes, y del 8% en el caso de que se trate de activos líquidos. Dado el carácter extraordinario

de esta medida, el gobierno de EE.UU. estableció la posibilidad de compensar —con límites— los impuestos extranjeros satisfechos y de fraccionar el pago devengado en un periodo de 8 años (PWC, 2018).

La consecuencia directa de esta reforma fiscal ha sido una repatriación de beneficios de las multinacionales estadounidenses muy intensa, tanto que el ranking de países receptores de inversión extranjera ha sufrido cambios relevantes con respecto al cierre del año 2017 (Molina, 2018). Europa ha sido la región más afectada al registrar una caída del 93% en la atracción de inversión extranjera (178.000 millones de euros menos), seguida por Canadá o México. Para el primer semestre de 2018, China apareció en primera posición, seguida del Reino Unido. EE.UU. pasó de la primera posición a la tercera (Molina, 2018).

Otro ejemplo sobre la dificultad y la importancia cuantitativa de los activos intangibles en las operaciones vinculadas es la disputa entre el Reino Unido y EE.UU. reflejada en el caso Glaxo SmithKline Holdings de 2006 (IRS, 2006). Glaxo US comercializaba y distribuía productos en territorio americano desarrollados con principios activos adquiridos a su matriz, Glaxo UK. Por el uso de estos activos intangibles, Glaxo US pagaba cánones a Glaxo UK. Cuando el *Internal Revenue Service* (IRS) revisó las operaciones vinculadas llevadas a cabo entre estas dos entidades, esta no estuvo de acuerdo con el criterio seguido por el grupo. La Administración americana consideró que los cánones pagados por Glaxo US no se ajustaban al valor normal de mercado porque el importe acordado atribuía todo el éxito de Glaxo US al activo intangible británico. En sus alegaciones, el IRS estableció que, sin desprestigiar la aportación de valor de los principios activos, el éxito del producto recaía sobre los activos intangibles de márketing desarrollados por Glaxo US en territorio norteamericano. Esta perspectiva supuso que, si el éxito de los productos dependía de los activos americanos, no existía justificación para pagar un importe elevado de canon por los activos intangibles británicos. Las Administraciones no se pusieron de acuerdo y el procedimiento concluyó con el pago, por parte de la entidad americana al IRS, de 3.400 millones de dólares correspondientes a los impuestos impagados entre 1989 y 2005.

Tras el ajuste practicado por el IRS, la Administración británica debía haber aplicado los correspondientes ajustes correlativos para evitar la doble imposición. Sin embargo, esta no aceptó los ajustes practicados por la Administración norteamericana y Glaxo UK tuvo que soportar una situación de doble imposición relativa a los cánones recalificados por EE.UU. (Serrano Palacio, 2016).

## **5. Visión supranacional para la consideración de los grupos**

La responsabilidad de la transferencia artificiosa de beneficios entre entidades recae exclusivamente sobre las partes vinculadas. Sin embargo, la falta de concordancia entre la perspectiva desde la que las leyes nacionales son diseñadas —la individualidad de las entidades— y la perspectiva empresarial desde la que las partes vinculadas desarrollan sus operaciones asigna un papel fundamental a la coordinación internacional para luchar contra la planificación fiscal agresiva. Esta falta de coordinación provoca que la intervención de las Administraciones sea necesaria para detectar desviaciones con respecto al principio de plena competencia; sin tal intervención, las partes vinculadas, a pesar de tener que cumplir con la legislación vigente, no desatenderán sus intereses empresariales.



La dificultad de controlar este tipo de operaciones vinculadas con las legislaciones nacionales vigentes respalda las propuestas internacionales que proponen aplicar sistemas tributarios supranacionales, tal y como recoge la propuesta de una Base Imponible Consolidada Común (BICCS) lanzada por la Comisión Europea en 2011. Superando la cuestión de que esta propuesta fue lanzada para ser aplicada exclusivamente en el entorno europeo, el proyecto de la Comisión Europea (2016) plantea un nuevo sistema tributario en el que los grupos empresariales se consideran como una sola unidad empresarial para la determinación de su base imponible. Un cálculo en el que, según la organización europea (Comisión Europea, 2016) se deberían, en primer lugar, considerar todas las bases imponibles individuales de los miembros del grupo. En segundo lugar, proceder a la correspondiente consolidación de datos; una metodología que generaría que las bases imponibles grupales resultasen impermeables al efecto de los precios de transferencia. Y, en tercer lugar, distribuir tal base imponible consolidada común entre los países en los que el grupo tenga actividad con la ayuda de fórmulas de reparto. La aplicación de este tipo de planteamientos tributarios conseguiría neutralizar los incentivos fiscales que promueven la manipulación del precio de las operaciones entre partes vinculadas; entre ellos aquellas operaciones en las que los activos intangibles están involucrados.

## **6. Conclusiones**

Los activos intangibles representan, para las empresas internacionales, elementos cómplices con los que ejecutar estrategias de traslado de beneficios entre jurisdicciones y; para los países, un reto fiscal para el que las administraciones nacionales invierten recursos en la supervisión y control.

Cuando las operaciones se desarrollan entre partes independientes, la diligencia individual de las partes operantes —por proteger sus derechos— es suficiente para que estas no supongan un riesgo recaudatorio. Sin embargo, cuando partes vinculadas desarrollan operaciones con activos intangibles, las Administraciones se encuentran, por un lado, con operaciones altamente específicas para las que —en ocasiones— no existen comparables para su control. Y, por otro, con relaciones empresariales internas que cuestionan la efectividad de las fuerzas de mercado. La falta de información sobre los activos intangibles, su volatilidad, la discrecionalidad de las partes vinculadas y la heterogeneidad de la normativa internacional son factores que generan la utilización de los activos intangibles para la transferencia artificiosa de beneficios.

A pesar de que la responsabilidad de la deslocalización de los beneficios empresariales es una cuestión que depende exclusivamente de las empresas que llevan a cabo tales prácticas fiscales, la falta de equilibrio entre el diseño de las normas fiscales y el desarrollo de las estrategias empresariales resulta un factor determinante en las políticas de precios de transferencia.

Dada las limitaciones y dificultades para comprobar la valoración de las operaciones vinculadas en las que los activos intangibles están involucrados, los sistemas tributarios supranacionales representan una alternativa capaz de neutralizar los incentivos fiscales que promueven la manipulación de los precios en las operaciones entre partes vinculadas; entre ellos aquellas operaciones en las que los activos intangibles están involucrados. Es decir, la aplicación de una visión fiscal grupal ofrece ventajas para la eliminación del conflicto de los ingresos expatriados.

## Bibliografía

- Comisión Europea (2011): *Propuesta de Directiva del Consejo relativa a una base imponible consolidada común del Impuesto sobre Sociedades (BICCCIS)*, COM (2011) 121 final, Bruselas. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52011PC0121R%2801%29>. Consultado en 03/12/2018 a 6:15.
- (2016): *Propuesta de Directiva del Consejo relativa a una base imponible consolidada común del impuesto sobre Sociedades (BICCCIS)*, COM (2016) 683 Final, Estrasburgo. Disponible <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52016PC0685>. Consultado en 15/11/2018 a 15:12.
- (2016): *Propuesta de Directiva del Consejo relativa a una base imponible común del impuesto sobre Sociedades*, COM (2016) 685 Final, Estrasburgo. Disponible <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52016PC0685>. Consultado en 15/11/2018 a 15:12.
- Coyle D. (2017): “Multinationals turn from ‘Double Irish’ to ‘Single Malt’ to avoid tax in Ireland”. En revista *The Irish Times*. Disponible en <https://www.irishtimes.com/business/economy/multinationals-turn-from-double-irish-to-single-malt-to-avoid-tax-in-ireland-1.3290649>. Consultado en 06/03/2019 a 9:10.
- Internal Revenue Service-IRS (2006): “IRS accepts settlement offer in largest Transfer Pricing dispute”. En revista *Media Relations Office*, IR-2006-142. Internal Revenue Service, Washington. Disponible en <https://www.irs.gov/pub/irs-news/ir-06-142.pdf>. Consultado en 04/01/2019 a 11:36.
- Kleinbard, E. (2011): “Stateless income”. En revista *Florida Tax Review* 11, 2011, pp. 700–770. Disponible en [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1791769](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1791769). Consultado en 24/01/2019 a 12:40.
- La Nación (2017): “El truco del “sándwich holandés” para pagar menos impuestos”. En revista *El Empresario*. Disponible en <https://www.elpais.com.uy/el-empresario/truco-sandwich-holandes-pagar-impuestos.html>. Consultado en 22/03/2020 a 15:30
- OCDE (2010): *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010*. OECD Publishing, París. Disponible en <https://doi.org/10.1787/tpg-2010-en>. Consultado en 16/04/2020 a 15:20.
- (2015): *Proyecto OCDE/G20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios. Nota explicativa. Informes finales 2015*. OECD Publishing, París. Disponible en <https://www.oecd.org/ctp/beps-resumenes-informes-finales-2015.pdf>. Consultado en 18/04/2020 a 16:14.
- (2017): *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*. OECD Publishing, París. Disponible en: <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>. Consultado en 02/02/2017 a 11:13.
- (2018): *OECD Transfer Pricing Country Profiles*. OECD Publishing, París. Disponible en <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm>. Consultado en 25/02/2018 a 9:35.

- (2020): *OECD Transfer Pricing Country Profiles*. OECD Publishing, París. Disponible en <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm>. Consultado en 27/03/2020 a 10:30.
- Meijer B. (2019): “Google envió 23.000 millones de dólares a paraíso fiscal de Bermuda en 2017: comunicado al regulador”. En revista *Reuters*. Disponible en <https://www.reuters.com/article/us-google-taxes-netherlands/google-shifted-23-billion-to-tax-haven-bermuda-in-2017-filing-idUSKCN1OX1G9>. Consultado en 06/03/2019 a 16:15.
- Naciones Unidas (2013): *Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo: Revisión 2011*. Nueva York.
- PWC (2018): “Reforma tributaria en Estados Unidos: modificaciones, desafíos, oportunidades”, 7º *Foro Tributario Latinoamericano*. Disponible en: [https://www.pwc.com.uy/es/forotributario/assets/Presentaciones2018/6\\_Reforma%20tributaria%20Estados%20Unidos.pdf](https://www.pwc.com.uy/es/forotributario/assets/Presentaciones2018/6_Reforma%20tributaria%20Estados%20Unidos.pdf). Consultado en 14/05/2019 a 10:12.
- Serrano Palacio, C. (2016): “El Régimen Fiscal de los precios de transferencia (IV): Intangibles y técnicas de valoración”. En I. Corral eds. (2016): *Manual de Fiscalidad internacional*. Instinto de Estudios Fiscales, Madrid. pp. 933–986.