

# Operaciones vinculadas:

## Métodos tradicionales de valoración (método del precio libre comparable, método del precio de reventa y método del coste incrementado)

Actualmente, fruto del cambio normativo, estos tres métodos se encuentran al mismo nivel jerárquico de aplicación.

La Ley 36/2006 modificó el Art. 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS o LIS) en diferentes aspectos; uno de ellos es el referido a los métodos de valoración. La normativa española, si bien seguía en términos generales las Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia, presentaba ciertas peculiaridades que la convertían en una regulación relativamente disidente con los estándares internacionales.

Tras el antecedente del *Report* de la OCDE de 1979, las Directrices de la OCDE fueron publicadas por primera vez en 1995, momento en el cual, también se reformó nuestra LIS.

La OCDE recoge cinco métodos de valoración para determinar el valor de mercado de las operaciones vinculadas; no obstante, hasta la modificación normativa de 2006, nuestra normativa no aceptaba el uso del último método propuesto por la OCDE y denominado *Transactional Net Margin Method* (TNMM), y que será objeto de análisis en otro espacio.

Ahora vamos a describir los métodos tradicionales de valoración recogidos por la normativa y que son los métodos del precio libre comparable, método del precio de reventa y métodos del coste incrementado. Actualmente estos tres métodos se encuentran al mismo nivel jerárquico de aplicación. La normativa permite optar por cualquiera de ellos por igual no obstante, el contribuyente deberá escoger de entre ellos, el método que otorgue una mayor precisión a la hora de valorar una operación.

**Comparable Uncontrolled Price** (CUP) o Método del Precio Libre Comparable:

La OCDE lo define como el método de más directa aplicación. En realidad, dentro del conjunto de métodos admitidos, éste es el único que directamente valora las operaciones en términos de precio. Aunque ello pudiera parecer la solución más óptima, su aplicación se vuelve

en la práctica muy compleja. Ello es debido a que: primero, resulta difícil encontrar información suficientemente fiable para la aplicación del método y, segundo, no facilita el agregar operaciones similares, teniendo que realizar el contribuyente el esfuerzo de valorar operaciones una a una. El método CUP requiere un alto grado de equiparabilidad respecto de aquellas operaciones que se desean tomar como indicador del valor normal de mercado de la operación. Si, por ejemplo, nuestra empresa se dedica a la distribución de merluza fresca a pescaderías y está integrada hacia delante, poseyendo varias pescaderías en propiedad, para determinar el valor de mercado de la venta de merluza mediante la implementación del método CUP, nos tendríamos que asegurar operación por operación que podemos encontrar información de venta del mismo tipo de merluza (procedencia, calidad, peso, etc.), a pescaderías independientes, que realizan funciones, poseen activos y corren riesgos similares (ejemplo: despiece del pescado, venta al por menor, etc.), con condiciones contractuales similares (ejemplo: mismos términos de financiación comercial) en el mismo mercado (ejemplo: Centro de Barcelona) y siguiendo las mismas estrategias comerciales (ejemplo: ganar cuota de mercado en la zona centro de la capital catalana).

El Art. 16 TRLIS, anterior a la reforma de 2006, recogía la implementación de este método como preferencial respecto del resto de métodos. Tras la modificación del artículo, esta preferencia ha desaparecido, acogiéndose una nueva y más acorde con los principios de la OCDE, como ya se ha indicado anteriormente. Este método resulta muy útil en la valoración de operaciones financieras y en el caso de productos estándar (*commodities*).

**Resale Price Method** (RPM) o Método del Precio de Reventa

Se trata de un método muy aplicado en la valoración de operaciones de reventa de bienes donde, además, el revendedor no añade valor al producto de forma sustancial, sino que sim-

plemente realiza funciones de comercialización. Al contrario que con el método CUP, en este caso no se analizará directamente el precio del producto sino que éste se construye con base en el margen relativo bruto que un revendedor independiente obtendría con la reventa de productos similares. Para la construcción del precio partimos por ello de una operación no controlada, que es aquella operación de venta del revendedor a una entidad independiente.

Al hablar de margen bruto hemos de identificarlo. Margen bruto es aquel obtenido por el empresario por la reventa de los bienes deducido el coste de su adquisición y otros costes directos incurridos en la distribución de cada bien.

Como habrá observado, la implementación de este método requiere un menor grado de comparabilidad en producto respecto del CUP. No obstante requiere una elevada equiparabilidad en funciones, activos, riesgos, condiciones contractuales, circunstancias económicas y estrategias comerciales. El principio teórico que subyace en

la aplicación de este método está en la retribución por funciones. Las funciones desarrolladas por un revendedor de bienes pueden ser de diferente grado (alta o baja actividad comercial, inversiones en publicidad y marketing, nivel formativo de los comerciales, riesgos bajo o alto en la propiedad de inventarios, etc.). Pero dentro de una serie de productos homogéneos las características concretas del bien poseen menor importancia.

Por ejemplo, una empresa de distribución al por menor de hornos microondas distribuye sus productos en el centro de Valencia en un local de 90 m<sup>2</sup>. El producto que vamos a comparar son los hornos microondas, pero dentro del universo de hornos microondas existen de diferentes tipos, marcas, con diferentes programas y potencias. En la aplicación de este método, las características concretas de cada microondas pierden interés y pasamos a centrarnos en otros aspectos como son las funciones desarrolladas por el distribuidor; es decir, a la hora de identificar comparables para analizar la operación vinculada de compra por parte del revendedor

**La aplicación del método del precio libre comparable deviene tremendamente compleja, pero resulta muy útil en la valoración de operaciones financieras y en el caso de productos estándar.**

## Descuentos especiales para socios AECE



### 40% de descuento en programas de:

- Facturación Asesorías
- Contabilidad
- Nóminas y S.S.
- Fiscal
- Impuesto de Sociedades

Acceda a nuestras demos:  
[www.analize.es](http://www.analize.es)

**40%**  
de descuento

### Implantación LOPD

Con nuestro equipo compuesto por consultores, abogados y técnicos, el cual posee una dilatada experiencia prestando servicios de implantación LOPD.

Le ofrecemos la implantación:

**Remota o Presencial**

### Formación bonificada

La Fundación Tripartita a través del sistema de formación continua dispone que toda empresa tendrá un crédito para formación.

**DSI—analize** como Entidad Organizadora, puede con su previa autorización, consultar su crédito, según la cuota ingresada en 2009 por formación profesional.

**Consulte nuestros cursos, hechos a su medida.**



La implementación del método del precio de reventa requiere una elevada equiparabilidad en funciones, activos, riesgos, condiciones contractuales, circunstancias económicas y estrategias comerciales.

de diferentes hornos microondas a la matriz suiza del Grupo, lo que pretendemos identificar es el margen que un revendedor independiente obtiene con la reventa de esos productos. Pero para encontrar un margen bruto de mercado comparable, hemos de identificar revendedores de microondas al por menor, con un tamaño de local similar, y localizado en una zona urbana. Así, por ejemplo, no resultaría comparable en nuestro caso, el margen bruto obtenido por la reventa de microondas por parte de los grandes centros de distribución localizados en las afueras de las grandes urbes, ya que el modelo de negocio de estos centros difiere mucho de aquellos negocios de distribución al detalle localizados en el centro de una gran ciudad (ejemplo, diferente coste del metro cuadrado del local, diferentes economías de escala, etc.).

#### **Cost Plus (C+)** o método del coste incrementado

Al igual que el RPM, el C+ es un método que permite valorar las operaciones vinculadas con base en márgenes brutos. Su uso está muy ligado a la valoración de actividades productivas de bienes o servicios. La filosofía económica que subyace en la aplicación de este método está en que, un productor de bienes o servicios independiente en el marco de sus operaciones fijará un margen de beneficio bruto en base a sus costes directos de producción, pero de nuevo, las características propias del bien o servicio producido pierden importancia.

Un ejemplo podemos encontrarlo en la actividad de la abogacía. Un despacho de abogados que tiene contratado personal altamente cualificado para desarrollar su negocio pretenderá obtener un margen concreto de rentabilidad bruta por cada abogado que tenga en nómina. De este modo, calculará el coste por hora de trabajo de cada abogado y aplicará sobre él un margen bruto de mercado a la hora de dar un presupuesto al cliente. No obstante, el producto de la operación importa menos en términos de precio y, de este modo, al despacho poco le importará sobre qué versa el encargo. El interés para el despacho –en términos económicos– está en cuánto tiempo tendrá que invertir el profesional para sacar el asunto adelante.

La fiabilidad en la aplicación de este método se ve afectada cuando entran a formar parte de la base de costes directos otras operaciones vinculadas, como en el caso de que un productor de

bienes adquiera la materia prima a una entidad vinculada para luego vender el producto final a otra entidad vinculada o, en el ejemplo anteriormente descrito de una firma de abogados, nos vemos ante la complejidad de incluir en la base de los costes de producción del servicio la retribución de los socios del despacho que, normalmente, son inversores capitalistas de la firma y, a la vez, reciben un salario por la prestación de sus servicios como abogados.

La implementación del método requiere, de nuevo, de la existencia de una contabilidad de costes que nos permita determinar cuáles son los costes directos de producción de un bien o servicio. En la aplicación de este método nos vamos a encontrar con problemas en la obtención de información suficientemente fiable.

En la aplicación del RPM los estándares contables españoles nos han venido permitiendo la aplicación del método con un cierto grado de fiabilidad, tomando como referencia las cuentas de compra de mercaderías. No obstante, la implementación del C+ se vuelve más compleja aún, debido a que los estándares contables no definen un margen bruto de producción, entendiéndose como tal, ingresos menos costes directos de producción. Dentro de la partida de costes directos de producción entrarían los costes de materias primas, personal implicado de forma directa en la elaboración del producto o servicio, amortización de maquinaria, etc.

Una de las acusaciones más graves que se han vertido siempre con la implementación del método del C+, y que la propia OCDE reconoce, es que el método no es capaz de medir adecuadamente la eficiencia productiva en la producción de un bien o servicio. Se limita a identificar cuáles son los costes directos de producción de un bien o servicio y carga sobre los mismos un “*markup*” o margen comercial. De este modo, la aplicación de este método sin controles adicionales nos llevaría a premiar la ineficiencia productiva ya que, cuanto mayores sean los costes directos de producción, mayor será la compensación en términos absolutos que reciba la entidad.

Finalmente –y como hemos indicado al comienzo– estos tres métodos anteriormente descritos son los denominados métodos tradicionales, no obstante existen otros dos métodos adicionales que tienen una gran importancia debido a que son posiblemente los más utilizados.



info@alexelaw.com  
www.alexelaw.com