

Tribuna

El reto de las 'joint ventures' y las operaciones intragrupo

Es cada vez más común en compañías multinacionales españolas que opten por alianzas o *joint ventures* para financiar proyectos, compartir riesgos o para entrar en nuevos negocios que requieren de un talento y una experiencia difíciles de encontrar en el mercado. En esta nueva realidad económica, las compañías se topan con duras negociaciones a la hora de establecer la forma de operar y los precios de las transacciones que una o ambas partes llevarán a cabo en el seno de dichas alianzas.

Pero más allá de la complejidad de analizar –y soportar con base en los métodos de precios de transferencia establecidos en la Ley del Impuesto sobre Sociedades y en las directrices de precios de transferencia de la OCDE– las transacciones de alguno de los socios con la *joint venture*, la dificultad aparece al crear *islas* o excepciones a las políticas de precios de transferencia de los grupos. Es difícil que los pactos con socios terceros concluyan en idénticas condiciones y precios que las transacciones ya realizadas en el seno de alguno de estos grupos y por esta razón se puede crear un *comparable* interno que supone una inconsistencia a la política de precios de transferencia general.

En la actualidad muchos grupos multinacionales gestionan negocios muy integrados y que generan un beneficio global, que difícilmente se puede entender de forma individualizada: sus compañías locales aportan beneficios de diversa índole al negocio global, pero que considerados de forma autónoma serían mucho menos rentables o incluso deficitarios.

Esta situación se debe a la utilización de recursos globales, acceso a tecnología, mejoras en la oferta comercial, poder de negociación como grupo, economías de escala y agregación de volúmenes de venta. Pensemos que una de las compañías de dichos grupos de forma individualizada, por un lado, no tendría acceso a los mencionados recursos y, además, se vería obligada a incrementar sus costes operativos al no contar con el apoyo de su casa matriz.

En muchos casos, la conclusión a la que llegaremos al analizar en detalle el perfil funcional de las compañías del grupo y la alianza es que hay diferencias lo suficientemente significativas como para que no sean comparables y por tanto ambas políticas de precios de transferencia no deberían influenciarse. Pero sí pueden darse grupos multinacionales cuyos negocios no se encuentren tan integrados y por consiguiente puedan tener un nivel más alto de comparabilidad con el negocio de las propias *joint ventures*.

En la mayoría de las ocasiones, las transacciones intragrupo de estas entidades tendrán un menor impacto sobre sus resultados financieros, toda vez que estas tomarán las decisiones principales de sus negocios, controlarán de forma autónoma sus principales *drivers* y, por ende, tendrán una dependencia económica y funcional menor de sus grupos.

En la práctica esto suele significar que estas compañías pueden recibir cierto apoyo de sus grupos vía servicios, financiación y quizás algún elemento más liga-

La realidad es más rica que cualquier análisis: medir capacidades como la inteligencia o la buena o mala gestión en una negociación es imposible

Beltrán Sánchez Director de precios de transferencia en Bové Montero y Asociados



GETTY IMAGES

do al negocio, pero dichas transacciones, como se mencionaba con anterioridad, tendrán un peso menor en su cuenta de resultados. En un mundo ideal y teórico, habiendo concluido que ambos negocios son comparables, las condiciones de las transacciones de estas entidades deberían coincidir con aquellas que se establezcan en las *joint ventures*. Pero la realidad suele ser mucho más rica en detalles y circunstancias que cualquier resultado de un análisis y medir ciertas capacidades como la inteligencia o la buena o mala gestión en una negociación resulta imposible.

Si bien la alternativa que se pudiera plantear dado el caso sería cambiar la política de precios de transferencia interna al objeto de que coincida con las condiciones pactadas con el socio tercero de la alianza, esta solución, además de ser contraria a la práctica de mercado –es decir, ningún tercero con un contrato vigente aceptaría una renegociación a posteriori–, se puede complicar aún más si en vez de una única *joint venture* el grupo cuenta con cuatro o cinco socios con los que realiza negocios conjuntos.

Algún oportunista podría analizar las condiciones con todas las alianzas, decidir cuál es la más ventajosa para sus propios intereses y tratar de demostrar que es la más comparable con las operaciones intragrupo.



Muchos grupos multinacionales gestionan negocios muy integrados y que generan un beneficio global que difícilmente se puede entender de forma individualizada

En cualquier caso, pensemos que si la política de precios de transferencia establecida en el seno del grupo cumple con los estándares de la OCDE y es consistente con el principio de plena competencia y –además– la gestión de las compañías es la adecuada, en el largo plazo todas ellas, aunque no coincidan, deberían localizarse en rangos de mercado.

Y un matiz relevante para concluir: al hablar de precios de transferencia siempre debemos hacerlo en términos de *rangos de mercado* en plural y no de *precio de mercado* en singular, ya que no existe un único precio de mercado. Esto debería significar que, aun teniendo diferentes políticas de precios de transferencia en el seno de un grupo, todas ellas podrían ser de mercado, siempre y cuando se hayan analizado, cumplan con las condiciones del principio de plena competencia y se encuentren en el marco de lo que terceros independientes pudieran haber acordado.