



David Cañabate Clau

Doctor en Derecho, abogado y asesor fiscal. Socio de Precios de Transferencia en Mazars Tax & Legal.

LEER
ONLINE



¿Pueden las filiales de riesgo limitado incurrir en pérdidas como consecuencia del impacto del COVID-19?

EN BREVE

El cómo se van a repartir las pérdidas y costes asociados al impacto COVID-19 es uno de los temas que más preocupa a las direcciones financieras y fiscales de los grupos multinacionales, sobre todo en lo que respecta a las filiales que por su actividad se califican como de riesgo limitado.

El pasado 18 de diciembre de 2020 la OCDE publicó su informe sobre la incidencia de la pandemia COVID-19 en las políticas de precios de transferencia de los grupos multinacionales (“el Informe”), donde, entre otras cuestiones, se intenta dar respuesta a esa cuestión.

Sede de la OCDE en el Château de la Muette en París (Francia) (FUENTE: Iberoamérica)

1.- La clave: “El impacto en los riesgos preexistentes”

El punto de partida de la OCDE en su Informe es el defender que el Principio de Libre Competencia o *Arm's Length* en el que se fundamenta la normativa sobre Precios de Transferencia (“PT”), sigue estando vigente y es válido en estas circunstancias tan excepcionales. Al mismo tiempo, reconoce que el impacto del COVID-19 se califica claramente como *hazard risk*, es decir, como un riesgo provocado por circunstancias externas extraordinarias, ajenas, inesperadas y no controlables como puedan ser eventos naturales, accidentes, etc., en el sentido definido por el apartado 1.72 de las Directrices de PT de la OCDE para Empresas Multinacionales y Admin ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |