



IGF

INTERGOVERNMENTAL FORUM
on Mining, Minerals, Metals and
Sustainable Development



Determinación del precio de los minerales

Un marco en materia de precios
de transferencia



© 2023 IISD/OCDE

Esta publicación está bajo una licencia de [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International Licence](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

Nada de lo dispuesto en esta licencia se interpretará como una renuncia a los privilegios e inmunidades de que goza la OCDE como organización internacional.

El presente trabajo se publica bajo la responsabilidad del IISD y del Secretario General de la OCDE. Las opiniones expresadas y los argumentos utilizados en el mismo no reflejan necesariamente el punto de vista oficial de ninguna de las dos organizaciones y de los países miembros de la OCDE y del IGF.

Los nombres de los países y territorios y los mapas utilizados en esta publicación conjunta siguen la práctica de la OCDE. Tanto este documento, como cualquier dato y cualquier mapa que se incluya en él, se entenderán sin perjuicio alguno respecto al estatus o la soberanía de cualquier territorio, a la delimitación de fronteras y límites internacionales, ni al nombre de cualquier territorio, ciudad o área.

Publicado originalmente en inglés por la OCDE y el IISD con el título *Determining the Price of Minerals: A Transfer Pricing Framework* © 2023 IISD/OECD. En caso de discrepancia entre la obra original y la traducción, sólo se considerará válido el texto de la obra original.

Esta nota practica se ha elaborado en el marco de un programa de cooperacion entre la Secretaria del Centro de Politica y Administracion Tributaria de la Organizacion para la Cooperacion y el Desarrollo Economicos (OCDE) y el Foro Intergubernamental sobre Minería, Metales, y Desarrollo Sostenible (IGF), como parte de un esfuerzo mas amplio para abordar los desafios a los que se enfrentan los paises en desarrollo a la hora de recaudar ingresos de sus sectores mineros, especialmente en lo que respecta a la determinacion del precio de los minerales. Complementa la accion de la Plataforma de Colaboracion en Materia Tributaria y otros organismos encaminada a elaborar notas practicas sobre cuestiones fiscales prioritarias para los paises en desarrollo.

El trabajo de la OCDE en esta publicacion ha sido cofinanciado por los gobiernos de Alemania, Espana, Irlanda, Japon, Luxemburgo, Noruega, Paises Bajos, Reino Unido, Suecia, Suiza y la Union Europea; y la labor del IGF, financiada por la Oficina de Asuntos Exteriores, Commonwealth y Desarrollo (FCDO) del Gobierno del Reino Unido. Su contenido es responsabilidad exclusiva del IGF y la OCDE y no refleja necesariamente las opiniones de los gobiernos que financian la publicacion ni de la Union Europea.

AUTORES

Andrew Viola es asesor senior de la OCDE en materia de precios de transferencia y extracción. Thomas Lassourd es asesor senior de política fiscal e industrias extractivas del IGF. Alexandra Readhead es directora de fiscalidad e industrias extractivas del IGF.

ACKNOWLEDGEMENTS

Los autores agradecen la notable contribución de Vy Tran, antiguo asesor senior de precios de transferencia y liderazgo extractivo de la OCDE, y de otros colegas de la OCDE por sus aportaciones a la investigación.

OCDE: www.oecd.org/tax/beps/

IGF: www.igfmining.org/financial-benefits/

OFICINA DEL IISD

111 Lombard Avenue
Suite 325
Winnipeg, Manitoba
Canada R3B 0T4

[IISD.org](https://www.iisd.org)

[X](#) [@IISD_news](#)



OFICINA DEL IGF/ IISD EN OTTAWA

123 Slater Street
Suite 1001
Ottawa, Ontario
Canada K1P 5G4

[IGFMining.org](https://www.igfmining.org)

[X](#) [@IGFMining](#)



OECD HEAD OFFICE

220 Laurier Avenue W.
2, rue André Pascal
75775 Paris Cedex 16
France

[OECD.org](https://www.oecd.org)

[X](#) [@OECD](#)



TABLE OF CONTENTS

Introducción	1
Acerca de esta nota práctica.....	2
¿Cómo está estructurada?	3
¿Qué lagunas pretende subsanar esta nota práctica?.....	4
Riesgos potenciales que plantean los precios de transferencia a lo largo de la cadena de valor de la minería	5
La cadena de valor de la minería.....	7
Riesgos comunes de los precios de transferencia a lo largo de la cadena de valor de la minería	11
Marco de aplicación del método del precio libre comparable para valorar los minerales	14
Visión general del método del precio libre comparable aplicado a la determinación del precio de los minerales.....	16
Utilización del método del precio libre comparable para determinar el precio de los minerales	20
Factores económicos relevantes.....	23
Enfoques administrativos para determinar el precio de los minerales	30
Orientación al contribuyente	31
Enfoque proteccionista (régimen de protección o <i>safe harbour</i>).....	32
Acuerdos anticipados de precios de transferencia (APA).....	34
Conclusiones y futuros pasos	37
Referencias	40

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

Introducción

En el sector minero, las regalías y el impuesto de sociedades se basan generalmente en el valor del mineral comercializado. Por consiguiente, es de vital importancia que cualquier operación que implique la compraventa de minerales se valore correctamente. Debido a la frecuencia y magnitud de las operaciones entre partes vinculadas, el riesgo potencial para los ingresos fiscales que supone el incumplimiento de la normativa sobre precios de transferencia puede ser alto, especialmente en lo que respecta al valor de los minerales extraídos.

El precio de transferencia es el precio de una operación entre dos entidades que forman parte del mismo grupo económico de empresas. El precio acordado entre las dos entidades vinculadas es el «precio de transferencia» y el proceso para fijarlo se denomina «determinación del precio de transferencia». El principio de plena competencia es la norma internacional que sirve para determinar los precios de transferencia a efectos del impuesto de sociedades por parte de las empresas multinacionales y las administraciones tributarias.

Cuando las empresas independientes negocian entre sí, las fuerzas del mercado determinan normalmente las condiciones de sus relaciones comerciales y financieras (por ejemplo, el precio de los bienes) (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2022). Sin embargo, cuando las empresas asociadas operan entre sí, las fuerzas externas del mercado pueden no afectar a sus relaciones comerciales y financieras de la misma forma que en las operaciones entre empresas independientes (OCDE, 2022). Por lo tanto, a efectos del impuesto de sociedades, los beneficios de empresas asociadas deben ajustarse en la medida necesaria para asegurar de este modo que se cumple el principio de plena competencia, es decir, las condiciones de las relaciones comerciales y financieras susceptibles de encontrarse entre empresas independientes en circunstancias comparables (OCDE, 2022).

Establecer las condiciones de plena competencia implica recopilar gran cantidad de información (tanto pública como en posesión del contribuyente) para determinar lo que habrían acordado partes independientes en circunstancias comparables, es decir, las condiciones que cabría esperar que se dieran entre entidades independientes que negocian de forma totalmente independiente en circunstancias comparables. En el sector minero, la aplicación del principio de plena competencia plantea problemas prácticos y técnicos, en particular en relación con los minerales, bienes respecto a los que no suele disponerse de información pública sobre la industria y los precios. Estos desafíos son aún mayores para las administraciones tributarias de los países en desarrollo que disponen de recursos limitados y de menor capacidad.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS POTENCIALES QUE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE

ENFOQUES PARA DETERMINAR EL PRECIO DE LOS MINERALES

CONCLUSIONES Y FUTUROS PASOS

Conscientes de este reto, la Secretaría del Centro de Política y Administración Tributaria de la OCDE y el Foro Intergubernamental sobre Minería, Minerales, Metales y Desarrollo Sostenible (IGF) han elaborado esta nota práctica para orientar a las administraciones tributarias sobre cómo aplicar las normas sobre precios de transferencia a la venta de productos minerales.

Acerca de esta nota práctica

La minería contribuye de forma significativa a la economía de muchos países en desarrollo; sin embargo, determinar un precio de mercado para la venta de los productos minerales pertenecientes al Estado anfitrión puede resultar complicado. La compraventa transfronteriza de productos minerales entre partes vinculadas plantea un importante riesgo de erosión de la base imponible y traslado de beneficios, ya que las empresas multinacionales venden productos minerales a entidades vinculadas extranjeras a precios inferiores a los de plena competencia, desplazando así los ingresos por ventas y los beneficios al extranjero, generalmente a una jurisdicción de baja tributación. Los países en desarrollo pueden tener dificultades para fijar adecuadamente el precio de los minerales que se extraen del Estado anfitrión. Entre esas dificultades pueden figurar la de acceder a información fiable y precisa, tener una legislación limitada sobre precios de transferencia y acceder a recursos adecuados (tanto de personal contratado como de expertos del sector), además de la falta de capacidad y de conocimiento del sector de la administración tributaria y los organismos reguladores.

Esta nota se dirige principalmente a las administraciones tributarias de los países en desarrollo ricos en recursos, en los que las empresas multinacionales llevan a cabo actividades mineras. Antes de nada, para que las administraciones tributarias puedan aplicar eficazmente una legislación que regule las operaciones entre partes vinculadas, hace falta que los países tengan o adopten tal legislación. Por lo general, las normas sobre precios de transferencia se aplican a las operaciones transfronterizas, es decir, aquellas que se producen entre dos jurisdicciones. Sin embargo, también a nivel nacional pueden existir cuestiones problemáticas en materia de precios de transferencia, en particular cuando dentro de una misma jurisdicción determinadas entidades están sujetas a diferentes tipos del impuesto de sociedades, lo que puede crear incentivos para que las empresas fijen indebidamente los precios de transferencia en sus operaciones nacionales. Por ejemplo, una mina puede estar sujeta a un tipo impositivo más alto que una planta de procesamiento vinculada también situada en el Estado anfitrión, lo que supone un incentivo para trasladar los beneficios a la planta de procesamiento con el fin de aprovechar el tipo impositivo más bajo.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS POTENCIALES QUE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE

ENFOQUES PARA DETERMINAR EL PRECIO DE LOS MINERALES

CONCLUSIONES Y FUTUROS PASOS

El marco que aquí se propone ofrece orientaciones prácticas y relevantes para que los países en desarrollo puedan definir con precisión las operaciones y fijar el precio de las ventas de minerales en condiciones de plena competencia. En concreto, identifica los principales factores económicos que influyen en la determinación del precio de los minerales utilizando los principios que rigen en materia precios de transferencia. Este marco se aplica después a determinados minerales específicos mediante una serie de anexos sobre precios independientes que se irán publicando gradualmente. Por último, la nota práctica contempla varios enfoques administrativos simplificados para aplicar las normas sobre precios de transferencia a las ventas de minerales que pueden ser especialmente relevantes para los países en desarrollo.

Es importante destacar que esta nota práctica no sustituye, altera ni afecta a la interpretación que se plasma en las Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE (OCDE, 2022) del artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE (OCDE, 2017), ni a la aplicación de las leyes nacionales en materia de precios de transferencia y la interpretación de dichas leyes por parte de la administración tributaria respectiva. Además, esta nota se centra únicamente en cómo fijar el precio de los minerales en condiciones de plena competencia. Así, no ofrece ninguna orientación sobre otros posibles riesgos en materia de precios de transferencia, como el tratamiento de los centros de comercialización o intercambio, las operaciones financieras, etc. Por último, el IGF y la OCDE son conscientes de que algunos países adoptan enfoques políticos diferentes para fijar el precio de los minerales vendidos a partes vinculadas. No en vano, el IGF explora algunas de estas opciones en su manual sobre *El futuro de la tributación de los recursos naturales*. Esta nota se centra en la aplicación del método del precio libre comparable para determinar el precio de venta de los minerales entre partes vinculadas y, por consiguiente, no aborda otros enfoques alternativos.

¿Cómo está estructurada?

La primera sección de la nota práctica contiene un resumen general de la cadena de valor de la minería e identifica aquellas áreas en las que las operaciones entre partes vinculadas podrían suponer un riesgo para los ingresos fiscales si los contribuyentes aplicaran de forma inadecuada el principio de plena competencia o, simplemente, no lo aplicaran. La segunda sección de la nota aborda específicamente los riesgos en materia de precios de transferencia asociados a la determinación del precio de los minerales. Por último, la nota se complementa con varios anexos en los que se aplica el marco a un mineral concreto.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES


CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

¿Qué lagunas pretende subsanar esta nota práctica?

Esta nota complementa la acción de la Plataforma de Colaboración en Materia Tributaria (PCT), las Naciones Unidas, el Grupo del Banco Mundial y otros organismos encaminada a elaborar kits de herramientas y manuales sobre determinadas cuestiones fiscales prioritarias para los países en desarrollo. En particular, en el documento de la PCT titulado *Guía práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia* (PCT, 2017) se sugería que los países puedan utilizar precios cotizados —cuando se disponga de ellos— para aplicar el método del precio libre comparable a efectos de fijar el precio de las ventas de minerales y se recomendaba «continuar los esfuerzos para lograr la aplicación eficiente y efectiva de enfoques que se basan en precios cotizados» (PCT, 2017, p. 13).

Esta nota también profundiza en la aplicación práctica de los ajustes de comparabilidad que figuran en la publicación de la PCT, como los ajustes para reflejar las características físicas de un mineral, las condiciones de entrega de una venta de minerales (por ejemplo, ajustes por cargos de flete) y la toma en consideración de otros factores económicamente relevantes (PCT, 2017).

La presente nota debe leerse conjuntamente con otra anterior publicada por IGF-OCDE que se centraba en determinar el valor (o la calidad) de las exportaciones de minerales, *Monitoring the Value of Mineral Exports* (Readhead, 2018). Para poder fijar el precio de un mineral es necesario conocer su calidad o valor. Esta publicación se ha elaborado en el marco del programa conjunto IGF-OCDE para hacer frente a los riesgos de erosión de la base imponible y traslado de beneficios en el sector minero.



**Riesgos potenciales
que plantean
los precios de
transferencia a lo
largo de la cadena
de valor de la minería**

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

Riesgos potenciales que plantean los precios de transferencia a lo largo de la cadena de valor de la minería

Muchos de los productos físicos que utilizamos a diario proceden del sector extractivo, ya se trate de un mineral, un metal o un hidrocarburo. La extracción de minerales y metales de la corteza terrestre se lleva a cabo desde tiempos prehistóricos, y las actividades mineras han pasado de ser intensivas en mano de obra a convertirse en operaciones modernas de alta tecnología que utilizan maquinaria de vanguardia.

Si bien la minería artesanal¹ sigue siendo un elemento característico de la industria minera, este análisis de la cadena de valor de la minería se centra en las estructuras convencionales que se observan en las actividades mineras a gran escala realizadas por empresas multinacionales. En los países en desarrollo, las operaciones mineras a gran escala que llevan a cabo las multinacionales plantean riesgos importantes relacionados con los precios de transferencia debido a su tamaño, escala, volúmenes producidos, carácter transfronterizo de las operaciones y acceso al capital humano y financiero.

Esta sección de la nota práctica abordará brevemente las principales etapas de la cadena de valor de la minería y los riesgos asociados a los precios de transferencia. Para obtener más información y una visión de conjunto, consulte las publicaciones enumeradas en el recuadro 1:

RECUADRO 1. PUBLICACIONES SOBRE LA CADENA DE VALOR DE LA MINERÍA Y LOS RIESGOS POTENCIALES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Publicación 1: Parte A de *Transfer Pricing in Mining With a Focus on Africa: A Briefing Note* (Guj y otros, 2017) para una explicación más detallada de la cadena de valor de la minería y los riesgos en materia de precios de transferencia que se producen a lo largo de esta.

Publicación 2: El kit de herramientas desarrollado por el Foro Africano de Administración Tributaria (ATAF) y el Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo alemán (BMZ) titulado *Toolkit for Transfer Pricing Risk Assessment in the African Mining Industry* (Readhead, 2017). Este conjunto de herramientas ofrece a las autoridades tributarias africanas varias formas de evaluar los riesgos en materia de precios

¹ La «minería artesanal» hace referencia a la minería a pequeña escala y en gran medida informal, que requiere poca tecnología y una maquinaria industrial mínima. Véase la publicación [IGF guidance on artisanal and small-scale mining](#).

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

de transferencia en la industria minera. Se centra en cuatro riesgos principales relacionados con los precios de transferencia (acuerdos de comercialización, deuda entre empresas, servicios de contratación y servicios de gestión) que predominan en la industria minera.

Publicación 3: El IGF y la OCDE ya publicaron una nota práctica sobre cómo limitar el impacto de las deducciones excesivas de intereses en los ingresos mineros, titulada *Limiting the Impact of Excessive Interest Deductions on Mining Revenues*, con el objetivo de ayudar a los países a comprender cómo las empresas mineras utilizan legítimamente la financiación de la deuda dentro de un grupo de empresas.

La cadena de valor de la minería

La minería consiste en explorar, explotar y extraer minerales y metales y, en algunos casos, cristales no minerales, como ópalos y materiales orgánicos como el ámbar. La característica común de la minería es que implica la extracción y venta de recursos naturales no renovables que se encuentran en la corteza terrestre. Además de la extracción de recursos minerales, las multinacionales mineras modernas también pueden participar en actividades intermedias de logística y venta, así como en el procesamiento posterior de dichos minerales y metales.

Exploración

Antes de poner en marcha una mina, se lleva a cabo un proceso de exploración que abarca desde la prospección inicial hasta la realización de una estimación preliminar del yacimiento. A continuación, a partir del modelo del yacimiento se determina si explotarlo resulta económicamente viable.

La exploración minera moderna implica el uso de técnicas científicas avanzadas para estimar el tamaño y la complejidad del yacimiento mineral, como la perforación de muestras y el análisis geológico de la calidad del mineral, así como técnicas de prospección aerotransportada, electromagnética y gravitacional.

La exploración es un emprendimiento de alto riesgo que puede llevarse a cabo por empresas especializadas en exploración o grandes multinacionales, o bien se pueden subcontratar empresas de servicios que se encargan de determinados aspectos del proceso de exploración.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

Desarrollo

En la cadena de valor de la minería, la fase de desarrollo comprende la realización de estudios de viabilidad, la planificación del diseño de la mina y labores de construcción. La duración de esta fase varía de meses a años en función del tipo y la complejidad de la mina que se explote.

A la hora de diseñar y planificar una mina, se estudian varias opciones comerciales para extraer y procesar el yacimiento. Posteriormente, las distintas alternativas de diseño se evalúan desde un punto de vista financiero mediante estudios de viabilidad para determinar si es rentable pasar a las fases de construcción y producción. Si el estudio de viabilidad y la modelización económica demuestran que el proyecto alcanza la tasa interna mínima de rentabilidad de la inversión de la empresa minera (o hurdle rate), estos documentos se presentan al consejo de administración (tanto local como internacional) para su aprobación definitiva. A la hora de decidir invertir o no en un proyecto, además del aspecto financiero, se tienen en cuenta una serie de criterios medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG).

Una vez que las autoridades han otorgado las licencias de producción o minería, puede empezar a construirse la mina y la infraestructura de apoyo. A menudo, la fase de desarrollo de una mina puede prolongarse durante muchos años, a medida que la fase de producción se desplaza de las secciones más fáciles de extraer del yacimiento a las partes de más difícil acceso. La construcción no se limita a la propia mina, sino que puede entrañar la construcción de carreteras, puertos, puentes, vías férreas, alojamientos para el personal minero, instalaciones de procesamiento y otras infraestructuras de apoyo fundamentales.

La fase de construcción requiere una inversión cuantiosa por parte de la empresa minera, que puede financiarse mediante capital o deuda, o una mezcla de ambos. Habida cuenta de los importantes costes de capital asociados a la fase de desarrollo, las empresas mineras deben gestionar rigurosamente los gastos de capital y de explotación para asegurarse de que el proyecto se ajusta a lo presupuestado.

Producción

La producción minera suele consistir en explotaciones a cielo abierto o subterráneas.

La minería de superficie exige eliminar la sobrecarga, como la vegetación, el suelo y las capas de roca madre, para acceder al yacimiento mineral. Las técnicas más comunes de minería de superficie son la minería a tajo abierto y la explotación en tiras.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

La minería subterránea consiste en excavar túneles y pozos en las profundidades de la corteza terrestre para acceder a los yacimientos minerales. Esta técnica es relativamente costosa y únicamente puede realizarse allí donde geológicamente es seguro hacerlo. Las diferentes modalidades de minería subterránea se distinguen por los tipos de pozos utilizados y la técnica de extracción.

Además de estas dos técnicas mineras más comunes, algunos minerales se extraen utilizando métodos menos habituales como la lixiviación *in situ*, la minería de salmuera y la minería aluvial. Ninguno de estos métodos implica extraer físicamente el mineral de debajo de la superficie, sino que utilizan un método de extracción basado en soluciones.

La lixiviación *in situ* consiste en perforar un lecho rocoso permeable, bombear productos químicos para disolver el mineral y extraerlo mediante bombeo a la superficie. Este tipo de minería se utiliza sobre todo para extraer sales industriales y uranio.

La minería de salmuera consiste en la extracción de minerales que ya se han disuelto de forma natural en agua con altos niveles de concentración de sal. Se utiliza para obtener minerales industriales como el bromo, el yodo y la potasa. Últimamente, las piscinas de salmuera se han convertido en una importante fuente de litio, ya que suministran aproximadamente la mitad de la oferta mundial.

La minería aluvial consiste en cribar el material valioso de los sedimentos. Esto suele hacerse en lechos de ríos, arenasles y otros entornos donde se encuentran yacimientos de recursos de forma natural en un entorno sedimentario. Es la técnica que se utiliza normalmente para obtener metales preciosos y piedras preciosas.

Procesamiento

Una vez extraída la mena, los minerales se someten a un proceso de transformación para separar el material de desecho (denominado material de ganga o relaves) del mineral o metal valioso. Comúnmente denominado «molienda», esto implica una o más combinaciones de procesos químicos y mecanizados para triturar, moler y lavar el mineral. En el caso de ciertos materiales extractivos, el procesamiento puede implicar la mezcla para producir un grado de mineral consistente y comercializable.

Al concluir el procesamiento se obtiene una mena o concentrado mineral vendible que se pretende que tenga una pureza (o ley) más consistente que puede ser deseada por algunos clientes.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS POTENCIALES QUE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE

ENFOQUES PARA DETERMINAR EL PRECIO DE LOS MINERALES

CONCLUSIONES Y FUTUROS PASOS

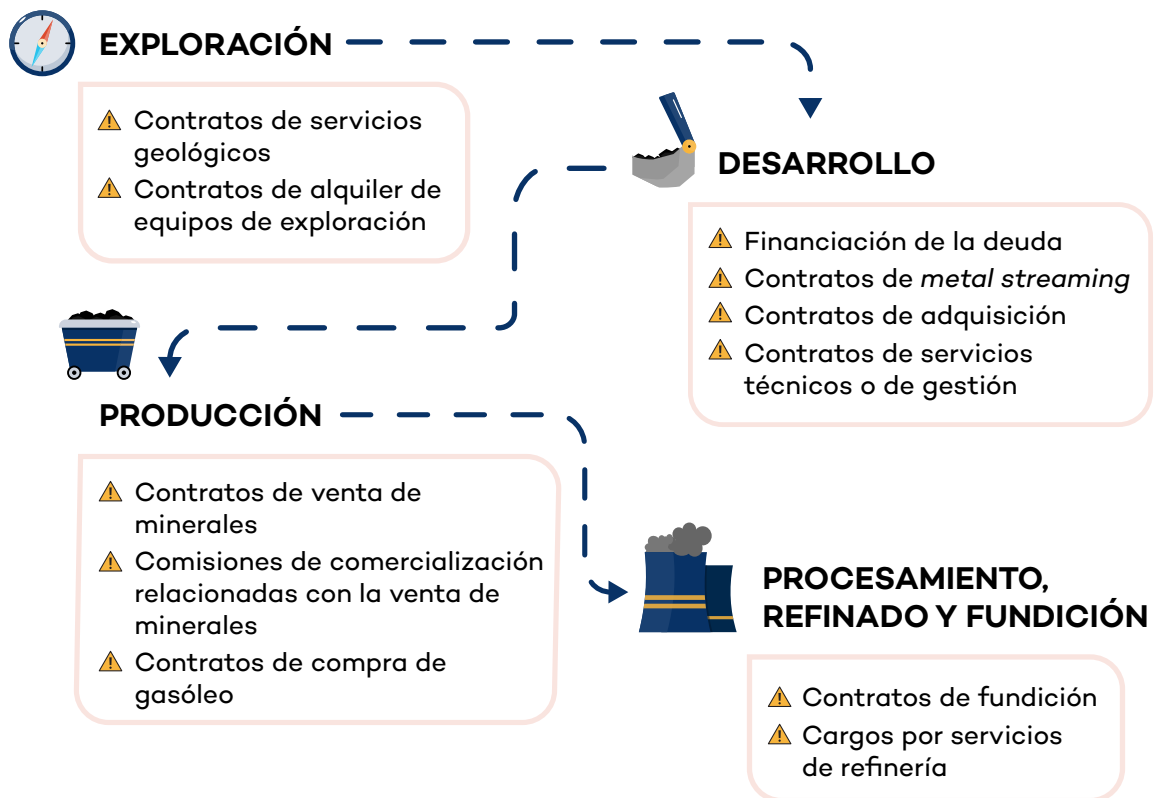
Refinado y fundición

Una vez procesado el mineral subyacente, algunas empresas mineras integradas verticalmente cuentan con instalaciones de refinado de metales que purifican aún más los concentrados metálicos para producir un metal de mayor calidad. Las técnicas de refinado de metales pueden variar en función de la mena y el metal subyacentes, y van desde el uso del refinado electrolítico, la hidrólisis o la utilización del calor para separar el metal mediante un proceso denominado «pirólisis».

La fundición también puede considerarse una forma de refinado de metales mediante la cual se aplica calor extremo a un mineral para fundirlo, extraer el metal base y eliminar cualquier impureza u oligoelemento.

El gráfico 1 ofrece una representación muy útil de las actividades mineras primarias hasta el punto de exportación.

GRÁFICO 1. Panorámica de la cadena de valor de la minería



Fuente: Autor.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS POTENCIALES QUE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE

ENFOQUES PARA DETERMINAR EL PRECIO DE LOS MINERALES

CONCLUSIONES Y FUTUROS PASOS

Riesgos comunes de los precios de transferencia a lo largo de la cadena de valor de la minería

Cuando se realizan operaciones transfronterizas entre partes vinculadas dentro de un mismo grupo multinacional, pueden surgir riesgos relacionados con los precios de transferencia. Si bien esta nota no trata de forma específica los riesgos en materia de precios de transferencia que pueden surgir en el ámbito doméstico, los mismos principios se aplican a eventuales operaciones domésticas entre partes vinculadas, por ejemplo, la venta de productos minerales por parte de una mina a una fundición vinculada situada en la misma jurisdicción. Aunque esta nota no pretende identificar todos los posibles riesgos en materia de precios de transferencia que pueden darse a lo largo de la cadena de valor de la minería, sí destaca algunas de las áreas de riesgo más importantes antes de pasar a centrarse específicamente en los riesgos derivados de la venta de minerales entre partes vinculadas. Otras notas prácticas publicadas por la Secretaría de la OCDE y el IGF (por ejemplo, *Limiting the Impact of Excessive Interest Deductions on Mining Revenues* [Devlin, 2017]) profundizan en áreas de riesgo específicas, como la financiación de la deuda en el sector minero.


En la tabla 1 se describen los riesgos más comunes relacionados con los precios de transferencia a lo largo de la cadena de valor de la minería.

TABLA 1. Riesgos relacionados con los precios de transferencia a lo largo de la cadena de valor de la minería

Etapas de la cadena de valor	Descripción del riesgo en materia de precios de transferencia
Exploración	<ul style="list-style-type: none"> • La fase de exploración minera implica el trabajo de geólogos, ingenieros y equipos especializados. Estas actividades pueden ser realizadas internamente por una empresa minera o subcontratarse a un proveedor de servicios externo. • En ambos casos, pueden surgir riesgos relacionados con los precios de transferencia cuando se prestan servicios técnicos intragrupo o se alquilan equipos especializados a empresas del mismo grupo (es decir, cuando se cobra un precio superior al de plena competencia por la prestación del servicio y/o el uso del activo).
Desarrollo	<ul style="list-style-type: none"> • En la fase de desarrollo pueden surgir varios riesgos relacionados con los precios de transferencia. El riesgo más destacable —y, generalmente, el mayor— es el relacionado con la financiación de partes vinculadas. Los riesgos de financiación de partes vinculadas pueden manifestarse en forma de deuda entre partes vinculadas, instrumentos derivados y otras estructuras de financiación alternativas, como «contratos de <i>metal streaming</i>» entre partes vinculadas.

Etapas de la cadena de valor	Descripción del riesgo en materia de precios de transferencia
Desarrollo (continuación)	<ul style="list-style-type: none"> • Como la mayoría de los desarrollos en minería requieren importantes inversiones de capital, los riesgos de financiación pueden ser considerables y persistir a lo largo de toda la vida de la mina si no se amortiza la deuda. • Al igual que en la fase de exploración, la fase de desarrollo de la mina puede comportar servicios intragrupo que están sujetos a riesgos en materia de precios de transferencia. Los tipos más comunes de servicios intragrupo son los servicios técnicos, los servicios de gestión y la cesión de personal desplazado a otro país (trabajadores <i>fly-in/fly-out</i>). • Las tecnologías específicas de la minería, como los conocimientos técnicos mineros desarrollados o explotados durante la fase de desarrollo, pueden entrañar ciertos riesgos en materia de precios de transferencia en relación con el cobro o el pago de regalías por el uso de esa propiedad intelectual. • La fase de desarrollo también puede conllevar la utilización de maquinaria y equipos de gran tamaño y complejidad. Cuando estos equipos proceden de partes vinculadas, pueden surgir riesgos en materia de precios de transferencia, ya sea por la determinación de un precio excesivo en las compras de bienes de equipo o por el cobro de alquileres excesivos. Otras compras de consumibles asociados, como el gasóleo (para camiones y generadores) o los neumáticos, también pueden estar sujetas a riesgos de precios o a honorarios de servicio excesivos abonados a centros de adquisición extraterritoriales.
Producción	<ul style="list-style-type: none"> • Todos los riesgos relacionados con los precios de transferencia que surgen durante la fase de desarrollo persisten también en la fase de producción. Además, en esta fase se producen minerales vendibles. La determinación errónea del precio de los minerales puede producirse en distintas fases, pero se configura de manera más clara en el momento en que se realiza la venta a una parte vinculada, que suele ser una entidad domiciliada en el extranjero. • En ocasiones, en la venta de minerales participan entidades vinculadas de venta y comercialización, que pueden cobrar una tarifa de servicio, una comisión de agencia, fijar incorrectamente el precio del mineral o beneficiarse de un descuento sobre el precio de venta. El recurso a este tipo de entidades ha sido objeto de controversia en materia tributaria en varios países ricos en recursos: véase, por ejemplo, el caso canadiense <i>The Queen contra Cameco Corporation</i>, 2020 FCA 112. No obstante, la determinación de la contraprestación en condiciones de plena competencia de las entidades vinculadas de venta y comercialización excede el alcance de este manual.

Etapas de la cadena de valor	Descripción del riesgo en materia de precios de transferencia
Procesamiento, refinado y fundición	<ul style="list-style-type: none">• Las instalaciones vinculadas de refinado y fundición pueden plantear riesgos en materia de precios de transferencia derivados de unos gastos de tratamiento y refinado excesivos. No es infrecuente que entre la empresa minera y la refinería o la fundición se interpongan entidades de venta y comercialización, por lo que en esta fase de la cadena de valor pueden surgir los mismos riesgos que los mencionados respecto a los centros de comercialización.• La siguiente sección de esta nota práctica se centra en los riesgos en materia de precios de transferencia que pueden surgir en las fases de producción y procesamiento de la cadena de valor y proporciona un marco útil para fijar el precio de las ventas de minerales a partes vinculadas.



**Marco de
aplicación del
método del precio
libre comparable
para valorar los
minerales**

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

**APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE**

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

Marco de aplicación del método del precio libre comparable para valorar los minerales

La industria minera a gran escala es una actividad que requiere mucho capital y que implica una compleja cadena de valor y el uso de equipos, ingeniería y tecnología sofisticados. Esta complejidad, combinada con la necesidad de economías de escala, a menudo hace que las empresas multinacionales exploten casi exclusivamente grandes proyectos mineros. En consecuencia, como se ha comentado en la sección anterior, no es raro que las operaciones entre partes vinculadas sean frecuentes a lo largo de la cadena de valor. Esta nota práctica se centra en un marco para valorar con precisión los minerales vendidos a partes vinculadas. Sin embargo, esto no significa que los demás riesgos relacionados con los precios de transferencia expuestos en la sección anterior no sean importantes y deban ignorarse. Es de vital importancia llevar a cabo una evaluación exhaustiva de todas las operaciones de una empresa multinacional con partes vinculadas para determinar los riesgos significativos relacionados con los precios de transferencia, con el fin de garantizar que se graven la cantidad correcta de beneficios.

Debido a la frecuencia y magnitud de las operaciones entre partes vinculadas, el riesgo potencial para los ingresos fiscales que supone el incumplimiento de la normativa sobre precios de transferencia puede ser alto, especialmente en lo que respecta al precio de venta de los minerales extraídos. La importancia potencial del riesgo, unida a las limitadas capacidades de los países en desarrollo, puede plantear enormes desafíos a las administraciones tributarias. El objetivo de esta nota práctica es ayudar a los responsables de la administración tributaria a identificar los factores económicamente relevantes que determinan el precio de una compraventa de minerales, las opciones de que disponen para obtener datos de mercado de precios comparables y cómo (y cuándo) realizar ajustes de comparabilidad que mejoren la fiabilidad de un precio comparable.

Es importante destacar que esta nota práctica no sustituye, altera ni afecta a la interpretación que se plasma en las Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE (OCDE, 2022) del artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE (OCDE, 2017), ni a la aplicación de las leyes nacionales en materia de precios de transferencia y la interpretación de dichas leyes por parte de la administración tributaria respectiva. Además, el marco no pretende proporcionar o explicar el contexto en el que se negocian realmente los contratos comerciales. Su objetivo es más bien ofrecer un marco práctico y coherente para fijar el precio de las ventas de minerales entre partes vinculadas que sea coherente con las Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE y aplicar dicho marco en el contexto de determinados minerales específicos que figuran en los anexos correspondientes.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

Habida cuenta de las condiciones y circunstancias únicas que pueden darse según las distintas clases de minerales, es posible que haya otros aspectos relevantes susceptibles de influir en el precio de un mineral que no se analicen en esta nota práctica. En tal caso, habrá que evaluar esos factores singulares para determinar su pertinencia en el contexto de los factores de comparabilidad expuestos en el apartado 1.36 de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022).

El marco de análisis de precios de los minerales se atiene al método del precio libre comparable descrito en dichas Directrices de la OCDE y que se explica a continuación, y se centra en los aspectos clave del análisis de precios de transferencia.

Visión general del método del precio libre comparable aplicado a la determinación del precio de los minerales

Método del precio libre comparable

El método del precio libre comparable consiste en comparar el precio que se ha cobrado en una operación vinculada por un bien (por ejemplo, un mineral) o por unos servicios prestados con el precio cobrado en una operación no vinculada realizada en circunstancias comparables. Una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada a efectos de la aplicación del método del precio libre comparable si se cumple una de las dos condiciones siguientes (OCDE, 2022):

- a. Ninguna de las diferencias entre las operaciones que se comparan o entre las empresas que llevan a cabo esas operaciones influye significativamente en el valor normal de mercado.
- b. Pueden realizarse ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar cualquier diferencia significativa.

Métodos de determinación de precios de transferencia de la OCDE

Las Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE se centran en identificar el método de determinación de precios de transferencia más adecuado para una operación determinada. Existen cinco métodos de determinación de precios de transferencia reconocidos por la OCDE (OCDE, 2022):

- Métodos operacionales tradicionales:
 - Precio libre comparable
 - Precio de reventa
 - Coste incrementado

INTRODUCCIÓN

RIESGOS POTENCIALES QUE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE

ENFOQUES PARA DETERMINAR EL PRECIO DE LOS MINERALES

CONCLUSIONES Y FUTUROS PASOS

- Métodos basados en el resultado de las operaciones:
 - Margen neto operacional
 - Distribución del resultado

Por lo general, no hay un orden jerárquico que rija la selección del método de determinación de precios de transferencia, sino que debe aplicarse el que sea más apropiado en cada caso.

Elección del método de determinación de precios de transferencia para las ventas de minerales

La opinión consensuada, que se refleja en el apartado 2.18 de las Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE de 2022, es que el método del precio libre comparable resulta adecuado, en términos generales, para las operaciones relacionadas con productos básicos como los minerales y, si se aplica correctamente, es el camino más directo y fiable para aplicar el principio de plena competencia. Por tanto, en esos casos, este método es preferible a los demás métodos de determinación de precios de transferencia. Tradicionalmente, dada la poca información disponible sobre precios en el sector extractivo, el método del precio libre comparable ha sido, por lo general, el método más adecuado para determinar los precios de transferencia de las ventas de minerales a partes vinculadas. Además, cuando el método del precio libre comparable y otro método de determinación de precios de transferencia puedan aplicarse de forma igualmente fiable, se preferirá el método del precio libre comparable (OCDE, 2022). Sin embargo, esto no significa que deban descartarse por completo los demás métodos de determinación de precios de transferencia.

RECUADRO 2. APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE - VISIÓN GENERAL DE LAS DIRECTRICES SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA DE LA OCDE

Los apartados 2.18 a 2.22 de las Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE proporcionan una serie de pautas sobre la aplicación del método del precio libre comparable para establecer un precio de plena competencia en las ventas de productos básicos entre empresas asociadas. En las citadas Directrices se definen los productos básicos como productos físicos cuyo precio de cotización sirve como referencia para fijar los precios en operaciones no vinculadas.

El apartado 2.18 de las Directrices de la OCDE de 2022 establece que el término «precio de cotización» significa el precio del producto básico en el período en cuestión obtenido en un mercado de productos básicos nacional o internacional que puede conocerse a través de organismos transparentes de comunicación de precios o estadísticas o de organismos públicos de control de precios. Además, el «precio de cotización» puede referirse a diferentes elementos del precio de un producto básico, como el precio de un producto que cotiza en una bolsa

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

de valores, una prima o un descuento cotizados en bolsa, tarifas de transporte cotizadas para rutas específicas o gastos de tratamiento y refinado cotizados.

Es importante asegurarse de que las partes no vinculadas estén utilizando estos índices como referencia para determinar los precios en las operaciones efectivas entre ellas. Esto es de vital importancia, ya que los contribuyentes pueden aducir que han utilizado como referencia índices o un «precio de cotización» que en realidad no se utilizan en el mercado entre partes no vinculadas o que solo se usan en circunstancias muy específicas y únicas que no son comparables a las de la operación vinculada.

Como se indica en el apartado 2.20 de las Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE de 2022, si se utiliza un precio de cotización como referencia para determinar el precio de plena competencia, pueden resultar de interés los contratos normalizados en los que se estipulan las especificaciones que sirven de base para comercializar los productos básicos en el mercado y que se traducen en un precio de cotización del producto básico. Cuando existan diferencias entre las condiciones de las operaciones vinculadas y las de las no vinculadas que afecten significativamente al precio, deberán examinarse y será necesario practicar ajustes razonablemente precisos para garantizar que las características económicas relevantes de las operaciones son comparables.

Análisis de comparabilidad de las ventas de minerales

Según el método del precio libre comparable, el precio de plena competencia de una operación con productos básicos puede determinarse por referencia a operaciones no vinculadas comparables y/o a acuerdos comparables entre partes independientes, representados por el precio de cotización.

Por consiguiente, para que el método del precio libre comparable pueda aplicarse con fiabilidad, las características económicas relevantes de la operación vinculada y de las operaciones de las que se obtiene el precio de cotización tienen que ser comparables. A continuación, se enumeran (sin vocación de exhaustividad) los factores específicos de comparabilidad que deben tenerse en cuenta al comparar la operación vinculada con un precio de cotización. Estos factores de comparabilidad se tratan con más detalle en la siguiente sección («Utilización del método del precio libre comparable para determinar el precio de los minerales»).

- Características físicas y calidad del producto
- Volúmenes objeto de transacción
- Plazo del acuerdo
- Calendario, lugar y condiciones de entrega
- Otros factores como el transporte, el aseguramiento, el cambio de divisas y las condiciones de pago

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

Como se indica en el apartado 2.17 de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022), debe hacerse todo lo posible para ajustar los datos de forma que puedan utilizarse convenientemente en el método del precio libre comparable. Cuando existan diferencias significativas entre las condiciones de las operaciones vinculadas y las que determinan el precio de cotización, será necesario practicar ajustes razonablemente precisos para garantizar que las características económicas relevantes de las operaciones sean comparables (OCDE, 2022).

Al aplicar el método del precio libre comparable, los términos y condiciones entre partes no vinculadas, incluido el precio del mineral, pueden compararse y, en última instancia, aplicarse a la venta de un mineral entre partes vinculadas, suponiendo que las operaciones cumplan los factores de comparabilidad expuestos en las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022; apartado 1.36). En particular, un alto grado de comparabilidad de los productos es fundamental para aplicar el método del precio libre comparable de forma fiable. El método del precio libre comparable consiste en comparar el precio de un producto (por ejemplo, un mineral) con otro producto; por lo tanto, cualquier diferencia menor en el producto puede acarrear diferencias significativas en el precio. Así se destaca en el apartado 2.17 de las Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE: «una diferencia menor entre los bienes transmitidos en las operaciones vinculadas y no vinculadas podría afectar sustancialmente al precio». Por ejemplo, el precio y la dinámica del mercado del hierro y el carbón de coque son diferentes, aunque ambos se utilicen en la producción de acero.

Dado que todos y cada uno de los productos básicos son diferentes, y que cada mercado tiene su propia dinámica de oferta y demanda, es importante que cualquier análisis de precios de transferencia evalúe a fondo el producto básico concreto de que se trata. Definir de forma precisa la operación implica comprender los factores clave de la oferta y la demanda que influyen en los términos y condiciones de la operación. Dado que los aspectos comerciales y de mercado de cada producto básico son diferentes, este conjunto de herramientas se complementa con varios anexos que aplican el marco a determinados minerales concretos.

Los factores analizados anteriormente al aplicar el método del precio libre comparable en relación con un precio de cotización se aplican igualmente a la localización de una operación comparable no vinculada (por ejemplo, una venta de producto entre dos partes no vinculadas). Dado que los productos básicos suelen venderse a múltiples compradores, lo que incluye a partes vinculadas y no vinculadas, podría haber operaciones realizadas entre partes independientes en circunstancias comparables a las de la operación vinculada. Estas operaciones (es decir, las ventas en circunstancias comparables a terceros independientes) pueden ser bien una operación comparable efectuada entre una parte interviniente en la operación vinculada y una parte independiente («comparable interno») o entre dos partes independientes, ninguna de las cuales interviene en la operación vinculada («comparable externo») (OCDE, 2022).

INTRODUCCIÓN

RIESGOS POTENCIALES QUE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE

ENFOQUES PARA DETERMINAR EL PRECIO DE LOS MINERALES

CONCLUSIONES Y FUTUROS PASOS

Por lo tanto, para determinar las condiciones de plena competencia, es fundamental recopilar todos los contratos de compraventa de ese producto que el contribuyente (u otras entidades del grupo) haya celebrado con terceros durante el periodo de tiempo pertinente. Los términos y condiciones específicos contenidos en un contrato de compraventa entre el contribuyente (u otras entidades del grupo) y terceros independientes serán fuentes de información pertinentes para determinar las condiciones de plena competencia, siempre que los acuerdos sean comparables a la operación vinculada. Como se indica en el apartado 2.21 de las Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE de 2022, el contribuyente tendrá que proporcionar documentación y justificantes fiables como parte de su documentación sobre precios de transferencia. Esto debe incluir contratos con clientes finales independientes, información para justificar ajustes de precios a partir de precios de cotización u operaciones comparables no vinculadas, e información preparada con fines distintos a los fiscales, como una descripción detallada de la cadena de suministro, previsiones financieras o cualquier análisis realizado como parte de la Decisión Final de Inversión (FID) para una mina. Sin embargo, en la práctica, las administraciones tributarias tienen dificultades para acceder a esta información, ya que los contribuyentes suelen alegar que se trata de información de carácter extraterritorial y/o sensible desde el punto de vista comercial. Para paliar esta situación, las administraciones tributarias deben adoptar todas las medidas razonables para evitar la divulgación pública de información confidencial.²

Una vez determinadas las condiciones de plena competencia, estas pueden compararse con las condiciones reales suscritas por el contribuyente para determinar si existen diferencias sustanciales entre ambas, esto es, entre las condiciones de plena competencia y las condiciones reales de la operación.

Utilización del método del precio libre comparable para determinar el precio de los minerales

Al aplicar el método del precio libre comparable a las ventas de minerales a partes vinculadas, deben tenerse en cuenta los factores de comparabilidad o las características con relevancia económica que se exponen en el apartado 1.36 de las Directrices de la OCDE de 2022. El apartado 1.37 de las Directrices de la OCDE de 2022 señala además que el grado en que cada factor resulta económicamente relevante en una operación concreta depende del grado en que sería tenido en cuenta por empresas independientes al evaluar las condiciones de esa misma operación, en caso de efectuarse entre ellas. Teniendo esto en cuenta, hay tres factores de comparabilidad o económicamente relevantes que resulta especialmente importante considerar a la hora de aplicar el método del precio libre comparable a escenarios que contemplen ventas de minerales a partes vinculadas. Son los siguientes:

1. Las características del producto, como los rasgos físicos y la calidad.

² Véase el apartado 5.44 de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022)

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

2. Las circunstancias económicas que se daban en el momento en que se suscribió el acuerdo de venta, es decir, el plazo del acuerdo.
3. Los términos contractuales, como la cantidad contratada, las condiciones de transporte, las condiciones de pago, el aseguramiento, los períodos de cotización, el cambio de divisas y los gastos de tratamiento y refinado.

Es importante destacar que este marco se basa en las siguientes condiciones generales:

- a. La empresa minera asociada, es decir, el vendedor, se considera una empresa minera que forma parte de un grupo minero multinacional más grande.
- b. Al formar parte del grupo multinacional, la empresa minera tiene acceso a conocimientos e información sobre las condiciones del mercado de productos básicos de sus empresas hermanas o de su entidad matriz. Estos conocimientos e información sobre el mercado pueden incluir el hecho de ser consciente de que la mina productora es una entre un número finito de entidades de producción en el mundo, y produce un recurso finito que es la fuente primaria de creación de valor.
- c. Sobre esta base, la empresa minera asociada —que opera de forma totalmente independiente— evaluaría todas sus opciones de forma realista aprovechando plenamente la información y los conocimientos del mercado a los que tiene acceso el grupo más amplio de empresas multinacionales al que pertenece, y vendería al precio más alto posible teniendo en cuenta sus objetivos comerciales.

Empresa minera asociada

Las condiciones de la empresa minera asociada establecen el marco a través del cual pueden identificarse operaciones comparables. El principio de plena competencia se basa en las condiciones que la empresa minera asociada (es decir, el vendedor del mineral) acordaría con un comprador no vinculado. El principio de plena competencia considera a la empresa minera asociada en el contexto del grupo de empresas multinacionales, de modo que cuando negocia con un comprador no vinculado, la empresa minera asociada (el vendedor) tiene en cuenta la incidencia de pertenecer al grupo de empresas multinacionales.³ En el contexto de la determinación del precio de los minerales, esto incluye tomar en consideración las políticas, los procedimientos y los comportamientos anteriores de las empresas multinacionales.⁴ Por ejemplo, si venden a un precio índice, ofrecen descuentos sobre dicho precio, venden la mercancía a largo plazo en determinados períodos de cotización o gestionan el envío hasta el punto de entrega.

³ Véase el apartado 1.34 de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022).

⁴ Véase el apartado 1.134 de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022).

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

Por el contrario, sería inadecuado aplicar el principio de plena competencia suponiendo que la empresa minera está completamente separada o divorciada del grupo más amplio de empresas multinacionales. Tal escenario supondría apartarse de la realidad comercial de las circunstancias efectivas, que es que una entidad dentro de un grupo de empresas multinacionales opera como parte del grupo. Con frecuencia, los contribuyentes aplican erróneamente el criterio de empresa independiente para justificar que la empresa minera asociada se encuentra en una posición de negociación percibida como débil, tiene un acceso limitado al capital (tanto financiero como humano) y suele estar en una posición financiera débil, a modo de razones para infravalorar el mineral.

Además, suponer que una empresa minera independiente vendería un mineral o metal ignorando por completo las condiciones del mercado de productos básicos y sus objetivos comerciales constituiría una aplicación inadecuada del principio de plena competencia. Tal comportamiento no sería acorde con una actuación racional desde un punto de vista comercial en una operación en condiciones de plena competencia.

RECUADRO 3. EJEMPLO DE EMPRESA MINERA ASOCIADA

Por ejemplo, un grupo de empresas multinacionales del sector metalúrgico y minero que conozca el mercado y el sector, tenga un balance sólido y experiencia a la hora de negociar con un comprador independiente debería poder conseguir mejores condiciones que una entidad minera que posea una única mina en fase de inicio con un flujo de caja limitado.

Así, al realizar el análisis de precios de transferencia para determinar el precio del mineral, el criterio a aplicar es considerar si la empresa minera asociada, es decir, el vendedor, tiene el mismo poder de negociación que el grupo de empresas multinacionales del sector metalúrgico y minero.

Si la empresa minera asociada tiene el mismo poder de negociación que el grupo de empresas multinacionales del sector metalúrgico y minero, la empresa minera asociada debería poder conseguir el mismo resultado o uno similar (es decir, mismas o similares condiciones en el contrato de venta) que si dicho grupo estuviera negociando y vendiendo el producto a un comprador independiente no vinculado.⁵

⁵ Para despejar cualquier duda, esto se refiere únicamente al precio del mineral y a la contraprestación de la hipotética empresa minera y no a la contraprestación en condiciones de plena competencia de otras entidades del grupo, es decir, entidades de comercialización, comercio o transporte.

Factores económicos relevantes

Características físicas del producto

Al tratarse de un producto físico, las características del mineral en cuestión son de especial pertinencia e importancia. Ello obliga a conocer las propiedades químicas del mineral, que deben proceder de una muestra representativa. Para obtener información adicional sobre el proceso de valoración de las exportaciones y la extracción de muestras representativas, véase Readhead (2018), capítulo 2.

El principio general aplicable a todos los minerales se basa en tres factores:

- a. La cantidad del elemento pagadero, es decir, del mineral o metal.
- b. Ajustes a la baja por propiedades físicas indeseables, como impurezas que aumentan el coste de extracción o refinado del elemento pagadero. En los contratos comerciales pueden denominarse «penalizaciones».
- c. Ajustes al alza por propiedades físicas deseables del elemento pagadero que influyen positivamente en los costes de extracción, refinado o fundición. Esto también puede incluir otros subproductos valiosos del mineral primario que puedan extraerse comercialmente y consumirse o comercializarse.

En los contratos comerciales, las propiedades físicas del elemento (mineral o metal) que se entregará al comprador se especifican dentro de un determinado pliego de condiciones de calidad, con ajustes al alza o a la baja que han de aplicarse dentro de unos márgenes de tolerancia preestablecidos. La entrega de un producto que esté por debajo de un determinado umbral de tolerancia puede provocar que la carga sea rechazada, lo que a menudo se designa con el concepto «fuera de especificación».

Una entidad minera que opere de forma totalmente independiente debería conocer lo mejor posible la calidad de sus reservas de mineral. Cabría esperar que tuviera en cuenta sus objetivos comerciales y las opciones disponibles de forma realista y que negociara con un comprador independiente unas condiciones que, en general, maximizaran esos objetivos. Es razonable esperar que tales objetivos contemplen factores como maximizar el precio del producto entregado, estipular condiciones que reflejen variaciones razonables en su nivel de producción, minimizar la imposición de penalizaciones y otras consideraciones generales de rentabilidad. En este sentido, un contrato entre partes vinculadas que se aparte significativamente de un precio de mercado contemporáneo para la entrega de un cargamento o que contenga cláusulas que aumenten injustificadamente la probabilidad de penalizaciones (por ejemplo, umbrales estrictos de impurezas) puede suscitar dudas sobre la conformidad de tales cláusulas con el principio de plena competencia. Es previsible que los contratos entre partes vinculadas estipulados de esta manera acaben siendo objeto de escrutinio por parte de las administraciones tributarias.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

Circunstancias económicas

Al margen del valor subyacente del producto básico en sí, hay otros factores importantes que pueden tener un impacto significativo en el precio acordado entre partes independientes: los factores comerciales y financieros que afectan a la forma en que se lleva a cabo el acuerdo. Por ejemplo, el equilibrio entre la oferta y la demanda, la estructura del comprador y el vendedor (así como sus respectivas reputaciones en el mercado y relaciones con los clientes), el historial de producción de la mina y cualquier riesgo soberano asociado al Estado anfitrión. En la práctica, estos factores pueden tener diversos grados de influencia en el precio acordado entre partes independientes, dependiendo del tipo de producto básico de que se trate y del periodo de venta. En conjunto, estos factores entran dentro de las circunstancias económicas descritas en el apartado 1.36 de la Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022).

Si bien más adelante se analiza con más detalle cada uno de estos factores, las administraciones tributarias deben aplicar un juicio práctico sobre la suma del acuerdo global. El precio acordado en un contrato de venta en condiciones de plena competencia debe reflejar lo siguiente: 1) lo que soportará el mercado; y 2) un precio que cubra suficientemente el coste marginal y reporte un beneficio razonable a la entidad propietaria de la mina. Es cierto que puede haber casos en los que una empresa minera venda un determinado cargamento con pérdidas, pero los cargamentos deficitarios no son sostenibles y no se prevén a mediano o largo plazo.

Dinámica de la oferta y la demanda

Los precios de los minerales y los metales están sujetos a factores globales (y regionales) de oferta y demanda, y las expectativas sobre esas tendencias de precios en el momento de negociar el contrato pueden influir en las condiciones relativas al precio, aunque en distintos grados.

En el caso de los minerales o metales que tienen un precio de referencia establecido y transparente⁶ (por ejemplo, los metales preciosos y básicos), la dinámica de la oferta y la demanda tendrá un impacto menor. Esto se debe a que los contratos de compraventa de este tipo de minerales y metales suelen tomar como referencia un precio de cotización concreto (que refleja las condiciones del mercado en ese momento), así como el periodo y el método exactos para seleccionar el precio de venta de referencia para un cargamento determinado. Un ejemplo lo constituyen los índices de precios de la Bolsa de Metales de Londres (LME), que a menudo se utilizan en los contratos de venta de metales como índice de referencia, por ejemplo «Precio LME promedio mensual de cotización de *x metal*, 2 meses después del envío». Además, incluso en el caso de minerales o metales que tengan un precio de cotización establecido y transparente, deberá examinarse cualquier diferencia entre las condiciones de la operación vinculada y la no vinculada que afecte significativamente al precio, y será necesario practicar ajustes

⁶ También denominado «precio de cotización» en el apartado 2.18 de las Directrices sobre precios de transferencia de la OCDE de 2022.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

razonablemente precisos para garantizar que las características económicas relevantes de las operaciones son comparables.

Por otra parte, en el caso de los minerales y metales que no tienen un precio de mercado o un índice transparente, las apreciaciones contemporáneas de la oferta y la demanda mundiales y regionales pueden influir significativamente en las condiciones relativas al precio. Esto se debe a que las partes negociadoras no disponen de un precio de cotización fiable que puedan tomar como referencia y, por lo tanto, deben negociar un precio basado en las expectativas del mercado de productos básicos específico de que se trate.

En función de las prácticas y convenciones del mercado específico de minerales o metales, los contratos a largo plazo pueden contener cláusulas de renegociación de precios que permitan a ambas partes protegerse del riesgo asociado a los precios. Esto puede manifestarse en forma de fechas o acontecimientos desencadenantes que sirvan de catalizador para que tanto el comprador como el vendedor renegocien determinadas condiciones relativas al precio u otras cláusulas del contrato. Si bien esto no siempre es así, generalmente, cuanto más prolongado en el tiempo es un contrato, más probable es que contenga este tipo de cláusulas. Un ejemplo sería un acuerdo general de suministro por diez años entre un comprador y un vendedor, que luego pasa a regirse por revisiones anuales de precios y negociaciones que fijan el precio del mineral, y/o potencialmente otros términos de venta, para cada año (por ejemplo, cargos por tratamiento y refinado, cargos por flete, etc.).

Estructura de las entidades compradora y vendedora

Si bien las entidades vendedoras y compradoras de la industria minera no son, por lo general, quienes marcan los precios (son «tomadores de precios» y no «fijadores de precios»), la concentración del mercado en el que operan puede influir en el grado de poder de negociación que cada una tiene en los procesos de negociación desarrollados en condiciones de plena competencia.

En general, un mercado de productos básicos con una menor concentración de vendedores y compradores dominantes hará que los participantes en ese mercado sean tomadores de precios y que cualquier divergencia respecto al precio de mercado establecido, como un índice de precios del producto de que se trate, sea marginal o inexistente. A modo de ejemplo, el mercado del oro tiene una baja concentración de vendedores y compradores dominantes y un precio de mercado establecido para el mineral; por lo tanto, la posibilidad de que se produzcan divergencias con respecto al precio de mercado es mínima.

En un mercado de productos básicos en el que hay un productor o consumidor muy dominante, o un grupo reducido de ellos, y en el que no existe un índice transparente de productos básicos, los actores dominantes pueden tener una mayor capacidad para influir directamente en el precio de mercado. En estas circunstancias económicas, los restantes productores de esos mercados son «seguidores de precios» y «toman» o aceptan el precio negociado por los operadores dominantes como precio de mercado durante un periodo determinado, que suele ser de un año.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS POTENCIALES QUE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE

ENFOQUES PARA DETERMINAR EL PRECIO DE LOS MINERALES

CONCLUSIONES Y FUTUROS PASOS

La democratización de la información sobre el mercado y los datos publicados por las agencias reportadoras de precios, que ha contribuido al desarrollo de los índices de referencia de productos básicos, ha hecho que, en los mercados de minerales y metales, cada vez sea más difícil encontrar ejemplos de este tipo de circunstancias económicas.

Historial de producción y reputación en el mercado de la mina productora

La continuidad del suministro es un factor importante para los compradores de minerales —sobre todo de minerales metalúrgicos— debido al coste que supone parar y volver a poner en marcha refinerías y fundiciones. Por lo tanto, un historial probado de producción de una cantidad y calidad estables y constantes de minerales es un factor de peso en las negociaciones contractuales.

Es posible que las nuevas minas que no tengan un historial de producción o de fiabilidad de la producción cuenten con un grupo más reducido de clientes dispuestos a asumir el riesgo de interrupciones en el suministro o de que la calidad de los productos entregados no cumpla las expectativas. En función del tamaño de la cartera de clientes de ese producto básico, carecer de un historial de producción puede afectar a la posición negociadora de la mina y, por consiguiente, a su capacidad para vender al precio de mercado. Es posible que las empresas mineras que se encuentren en esta situación tengan que ofrecer un descuento sobre el precio de mercado para atraer a los compradores.

Riesgo soberano asociado a la ubicación de la mina

El riesgo soberano en el Estado anfitrión puede preocupar a los compradores debido a la posibilidad de que se produzca algún tipo de intervención exógena que afecte negativamente a la producción de la mina. A este respecto, el riesgo soberano está directamente vinculado al historial de producción o a las previsiones de producción de la propia mina. Cuando la mina aún no ha comenzado la producción, los compradores pueden guiarse por el historial de producción de otras minas que operan en el Estado anfitrión. A este respecto, conviene tener en cuenta que los riesgos soberanos pueden estar ya reflejados en el último factor que acabamos de exponer, esto es, el relativo al historial de producción. Así, es importante evitar duplicar los factores económicos que ya se han tenido en cuenta.

Otros riesgos soberanos que no repercutan directamente en la explotación de la mina apenas incidirán en el precio de un mineral. Por ejemplo, la solvencia (es decir, la calificación crediticia) del Estado anfitrión no debería influir en el precio de un producto básico vendido desde ese país. La solvencia crediticia del Estado anfitrión refleja más bien la probabilidad de impago de las obligaciones de deuda del Estado anfitrión y las perspectivas de recuperación para los acreedores en caso de suspensión de pagos. Los cambios en la solvencia crediticia del Estado anfitrión (salvo en caso de suspensión de pagos) no deberían influir en el precio de mercado de un mineral que se produzca en ese país.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

Condiciones contractuales

Los términos y condiciones estipulados en el contrato de compraventa pueden afectar al precio final acordado. Entre ellos se incluyen aspectos como la cantidad contratada, las condiciones de transporte, las condiciones de pago, el aseguramiento, los periodos de cotización, el cambio de divisas, los gastos de tratamiento y refinado, etc. Por ejemplo, las condiciones de transporte pueden ser a coste y flete, en las que el vendedor se hace cargo del transporte y el precio del mineral incluye el flete. Otra posibilidad es que el transporte se realice sobre una base libre a bordo, según la cual el comprador organiza el transporte desde el punto en que la mercancía se carga en un buque y el precio que se paga es únicamente por el mineral (incluidos los correspondientes costes hasta el punto de carga). Los términos y condiciones pueden desplazar el riesgo o la responsabilidad entre el comprador y el vendedor, es decir, la opcionalidad en cuanto al período de cotización y, normalmente, las partes esperan ser compensadas por soportar cualquier riesgo adicional. La repercusión de los diferentes términos y condiciones en la determinación de los precios es, por lo general, específica de cada mineral y se analizará en los anexos siguientes.

Cabe señalar que, antes de realizar cualquier ajuste de comparabilidad para reflejar las condiciones contractuales de las partes vinculadas, primero hay que delimitar con precisión la operación para determinar si las condiciones específicas se ajustan al principio de plena competencia. Por ejemplo, el plazo de pago en la operación vinculada es de 120 días; sin embargo, el plazo de pago en la operación identificada con un precio libre comparable es de 30 días, lo que además coincide con el plazo estándar en el sector. No se requiere un ajuste de comparabilidad para ajustar el precio libre comparable a fin de reflejar las condiciones de pago a 120 días en la operación vinculada, ya que esta condición no se considera de plena competencia. El proceso técnico se describe en los apartados 1.33 a 1.50 de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022).

Debido al movimiento y la volatilidad del mercado de productos básicos, la fecha de determinación del precio es un factor de comparabilidad especialmente importante en una operación con este tipo de productos. La fecha de determinación del precio alude a una fecha concreta (la fecha en la que se celebró el contrato) o al periodo de tiempo utilizado para referenciar los precios de cotización (es decir, al periodo de cotización). Estos factores influirán en la identificación de operaciones comparables, puesto que es necesario asegurarse de que cualquier posible operación comparable se celebró durante un periodo de tiempo comparable al de la operación controlada. En las operaciones vinculadas que se caractericen por la opcionalidad de los periodos de cotización (posibilidad de seleccionar diferentes periodos de cotización) y la fijación de precios retrospectivos, el contribuyente deberá aportar pruebas adicionales para demostrar que se trata de condiciones de plena competencia y las administraciones tributarias podrán someter a estas operaciones a un mayor escrutinio para garantizar que dichas condiciones se ajustan al principio de plena competencia.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS POTENCIALES QUE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE

ENFOQUES PARA DETERMINAR EL PRECIO DE LOS MINERALES

CONCLUSIONES Y FUTUROS PASOS

Los anexos para minerales específicos que acompañan a esta nota contienen ejemplos prácticos de las cláusulas contractuales más habituales e ilustran cómo realizar ajustes de comparabilidad.

Opciones realistas - Realidad comercial

El principio de plena competencia exige evaluar si las relaciones comerciales o financieras (por ejemplo, una operación, una práctica, un acuerdo o contrato, las alternativas realistas disponibles, una estrategia, etc.) y las condiciones resultantes, así como la asignación de beneficios, tienen sentido desde el punto de vista comercial para las entidades que intervienen en la operación/acuerdo, desde la perspectiva de partes independientes que tratan con total independencia entre sí. En los análisis de precios de transferencia hay que tener en cuenta el concepto de «opciones de las que dispongan de modo realista», que figura en el apartado 1.38 de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022):

Las empresas independientes, al evaluar las condiciones de una posible operación, la compararán con las restantes opciones de las que dispongan de modo realista y únicamente concluirán la operación si no encuentran una alternativa claramente más ventajosa para alcanzar sus objetivos comerciales. (OCDE, 2022)

El análisis de precios de transferencia exige considerar las opciones de las que disponen de modo realista las partes de una operación. Esto se basa en la premisa de que una entidad solo realizaría una operación si claramente no existiera una alternativa mejor para cumplir sus objetivos comerciales.

Una opción de plena competencia puede consistir en que la entidad no realice la operación o no celebre el acuerdo, es decir, que no venda el mineral a la entidad vinculada. A modo de ejemplo, cabe señalar que las empresas mineras independientes considerarían la posibilidad de vender su mineral en condiciones comparables a un precio más elevado a otra entidad y, en caso de existir tal posibilidad, la empresa minera independiente podría haber suscrito ese acuerdo alternativo.

Como se señala en el apartado 1.141 de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022), las administraciones tributarias no deben ignorar la operación efectiva ni sustituirla por otra, salvo en caso de circunstancias excepcionales. En los apartados 1.142 a 1.145 de dichas Directrices se exponen los casos en los que sería apropiado. Establece que la operación definida de forma precisa puede ignorarse y, si procede, sustituirse por otra operación alternativa, valorada globalmente, que difiera de las operaciones que habrían suscrito empresas independientes que actuaran de modo racional desde un punto de vista comercial y en circunstancias comparables (OCDE, 2022).

Por ello, al realizar un análisis de precios de transferencia, es importante considerar estructuras y acuerdos alternativos que sean realistas. Si ese acuerdo alternativo representa una oportunidad claramente más atractiva que satisface los objetivos comerciales de las empresas mineras independientes, entonces, ese acuerdo alternativo puede aplicarse a efectos de precios de transferencia.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES


CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

Factores específicos de los minerales que influyen en el precio

No todos los productos básicos cuentan con un precio de cotización oficial. En tales casos, hay más riesgo de que se produzcan errores al determinar los precios de transferencia (e identificar el riesgo resulta más difícil) que con los minerales que tiene un precio de cotización.

A grandes rasgos, el marco para fijar el precio de los minerales que se describe en esta nota práctica será más fácil de aplicar cuando haya menos posibilidades de que las empresas multinacionales infravaloren el mineral. Por el contrario, el marco resultará más difícil de aplicar cuando la determinación de precios sea más opaca y haya que aplicar métodos alternativos o normas de comparabilidad diferentes.

Esto no significa que el riesgo en materia de precios de transferencia sea escaso o nulo cuando los productos básicos tienen un precio de cotización. Puede haber riesgos significativos en relación con otros términos y condiciones de un contrato de compraventa, como los gastos de tratamiento y refinado, las cláusulas relativas al transporte, las condiciones de pago, las cláusulas que estipulan la opcionalidad del periodo de cotización, la flexibilidad del volumen, los descuentos aplicados o las primas no aplicadas. Todos estos factores tienen su importancia y pueden desplazar valor del vendedor al comprador, por lo que hay que examinarlos con detenimiento para asegurarse de que también se ajustan a condiciones de plena competencia. Sin embargo, al aplicar este enfoque simplificado a los minerales con precios de cotización (con sujeción a los ajustes apropiados y a los requisitos de comparabilidad comentados anteriormente), las administraciones tributarias pueden destinar más recursos a comprender y valorar minerales más complejos.

A man and a woman, both wearing white hard hats and safety vests, are looking at a tablet held by the woman. They are in a warehouse or industrial setting with large windows in the background. The man is on the left, wearing a yellow safety vest over a grey shirt. The woman is on the right, wearing a black button-down shirt. The text is overlaid on the left side of the image.

**Enfoques
administrativos
para determinar
el precio de los
minerales**

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

**ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES**

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

Enfoques administrativos para determinar el precio de los minerales

En esta sección se examinan los enfoques administrativos que han adoptado países ricos en recursos naturales a efectos de aplicar las normas sobre precios de transferencia a las ventas de minerales a partes vinculadas. Los objetivos de los enfoques administrativos que se exponen a continuación son simplificar el cumplimiento para los contribuyentes y ahorrar recursos de inspección a las administraciones tributarias.

Orientación al contribuyente

No siempre es fácil comprobar los ajustes del precio de cotización. Un paso sencillo que los gobiernos pueden dar para mejorar el cumplimiento es publicar su metodología recomendada para determinar los precios de transferencia de minerales específicos. Por ejemplo, en el caso de productos intermedios como el concentrado de cobre, dar pautas sobre cómo deben determinarse los ajustes de calidad y los costes de transformación (véase el recuadro 4). Desde hace mucho tiempo, las administraciones tributarias publican orientaciones dirigidas a los contribuyentes sobre diversas cuestiones, entre ellas los precios de transferencia; práctica que resulta especialmente recomendable en el caso de los regímenes tributarios de las industrias extractivas (Calder, 2014).

RECUADRO 4. EJEMPLO HIPOTÉTICO DE ORIENTACIÓN DEL CONTRIBUYENTE SOBRE LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL CONCENTRADO DE COBRE

Tenga en cuenta que este ejemplo no se ocupa de los subproductos presentes en el concentrado, como el oro o la plata.

1. La fuente de información de los precios de cotización que debe utilizarse para calcular el precio de venta es la media mensual del precio diario al contado en la LME del cobre de grado «A» durante el mes natural de la venta, expresado en USD/tonelada.
2. El porcentaje de recuperación que debe aplicarse al concentrado de cobre para contabilizar el metal que no ha podido recuperarse desde el punto de vista económico en el proceso de tratamiento y refinado es (a modo de ejemplo) del 97% o superior, a menos que el contribuyente pueda justificar algo distinto.
3. Las penalizaciones deducidas del precio de referencia por impurezas no deben superar los porcentajes de penalización internacionalmente aceptados para las impurezas presentes en el concentrado de cobre.

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

4. Los gastos de tratamiento y refinado deducidos del precio de referencia deben ser inferiores o iguales a la media mensual de los gastos de tratamiento y refinado del concentrado de cobre, como los que figuran en Metal Bulletin (Fastmarkets).
5. Debe aplicarse un periodo de cotización adecuado, por ejemplo, el precio medio del cobre en el mes de la venta. La fecha de venta se define como la primera de las siguientes: La fecha de envío (transferencia física) o la fecha de facturación, o la fecha de pago. No obstante, resulta preferible la fecha de la transferencia física.

Al publicar la metodología recomendada para determinar los precios de transferencia de los minerales más relevantes para su industria minera, los gobiernos aportan transparencia, claridad y seguridad jurídica en materia tributaria a los contribuyentes. Esto fomenta el cumplimiento y debería reducir la cantidad de recursos administrativos que se necesitan para verificar el cumplimiento de los contribuyentes cumplidores. También hace recaer la carga de la prueba en los contribuyentes cuando estos deciden no seguir las orientaciones publicadas.

Los gobiernos pueden utilizar los anexos sobre precios de los minerales de esta nota práctica como punto de partida para redactar sus propias orientaciones dirigidas a los contribuyentes. Para mejorar aún más las relaciones con el contribuyente, los gobiernos también pueden consultar a diversas partes interesadas, por ejemplo, tratando de comprender las circunstancias económicas generales del sector y las condiciones contractuales generales del contribuyente con terceros compradores antes de ultimar un documento orientativo.

Enfoque proteccionista (régimen de protección o *safe harbour*)

Tal y como se define en las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022), un régimen de protección en materia de precios de transferencia consiste en una disposición que se aplica a una categoría definida de contribuyentes u operaciones y que exime a los contribuyentes que reúnan determinadas condiciones de ciertas obligaciones impuestas por las normas generales de precios de transferencia de una jurisdicción.⁷

Un enfoque proteccionista de este tipo puede resultar especialmente interesante para los países con recursos administrativos limitados. La administración tributaria no inspecciona a las empresas que optan por acogerse al régimen de protección y que, por lo tanto, aplican, en sus operaciones con partes vinculadas, precios iguales o superiores al del método de determinación de precios del régimen de protección definido

⁷ Véase el apartado 4.102 de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022).

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

por el gobierno (más allá de confirmar que han aplicado dicho régimen correctamente). Por el contrario, las empresas que realizan operaciones por debajo del precio marcado por el régimen de protección deben justificar su metodología de determinación de precios ante la administración tributaria. Al igual que con la publicación de orientaciones dirigidas al contribuyente, este enfoque traslada la carga de la prueba de la administración tributaria a los contribuyentes, instándoles a presentar información adicional a la administración tributaria para evaluar el valor del mineral.

Los regímenes de protección son una herramienta muy utilizada por las administraciones tributarias de todo el mundo, generalmente para proteger las operaciones de bajo riesgo, reducir los costes de cumplimiento y ahorrar recursos de inspección. Las Directrices de la OCDE señalan que «el cumplimiento de las obligaciones en materia de precios de transferencia y su gestión frecuentemente resultan complejos y costosos en términos de tiempo y dinero. Si los regímenes de protección se diseñan convenientemente y se aplican en las circunstancias adecuadas, pueden ayudar a eliminar algunas de esas cargas y a dotar a los contribuyentes de mayor certidumbre». (OCDE, 2022). Esto necesariamente implica buscar un equilibrio entre el estricto cumplimiento del principio de plena competencia y la simplificación administrativa.⁸

Los regímenes de protección en materia de precios de los productos básicos divulgados públicamente aún no son habituales, pero podrían ser eficaces a efectos de evaluación de riesgos y una herramienta útil para las administraciones tributarias a la hora de seleccionar a los contribuyentes y las operaciones que deben inspeccionar. Desde esta perspectiva, un régimen de protección en materia de precios de los productos básicos no difiere sustancialmente de la publicación por parte de una administración tributaria de orientaciones para los contribuyentes sobre la fijación de precios de este tipo de productos. Aporta transparencia y una mayor seguridad a los contribuyentes a la hora de vender minerales a partes vinculadas.

Los regímenes de protección son especialmente atractivos para los países con recursos de inspección limitados y una importante industria minera. Por ejemplo, la República de Guinea adoptó un régimen de protección para los precios de la bauxita en las operaciones entre partes vinculadas en julio de 2022 (IGF, 2023). Esto vino motivado por haber constatado en repetidas ocasiones que los precios de exportación de la bauxita, principal ingrediente del aluminio y principal producto de exportación de Guinea, estaban a menudo infravalorados. En virtud de este régimen, denominado «precio de referencia de la bauxita», las empresas están obligadas a vender su bauxita al precio de referencia o a uno superior, o bien deben demostrar cuál es el precio de plena competencia del mineral que venden. El precio de referencia se calcula mediante una fórmula basada en índices de precios internacionales y ajustes por calidad y transporte, tal y como se recomienda en esta publicación y en el anexo adjunto sobre la bauxita.

⁸ Véase el apartado 4.112 de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022).

INTRODUCCIÓN

RIESGOS POTENCIALES QUE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE

ENFOQUES PARA DETERMINAR EL PRECIO DE LOS MINERALES

CONCLUSIONES Y FUTUROS PASOS

El riesgo de este enfoque es que el precio del régimen de protección acabe siendo inferior al precio de plena competencia en muchas operaciones. En tal caso, los contribuyentes pueden optar por aplicar el precio de protección, que la administración tributaria no podrá impugnar aunque sea inferior al precio de plena competencia. La administración tributaria tendrá que hacer un seguimiento de la evolución del precio de venta para asegurarse de que no se produce una «desviación» hacia el precio de referencia, es decir, que no se convierta en un precio tope. En el apartado 4.132 de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022) se señala que, en lo que concierne a la determinación de precios de transferencia en casos más complejos o que presenten más riesgo, es poco probable que un régimen de protección constituya, en la práctica, una alternativa válida a una aplicación rigurosa, caso por caso, del principio de plena competencia.

Otra posibilidad es utilizar el régimen de protección únicamente para la evaluación de riesgos.

Acuerdos anticipados de precios de transferencia (APA)

Un acuerdo anticipado de precios de transferencia (APA, por sus siglas en inglés) es un acuerdo entre una o más administraciones tributarias y una o más empresas asociadas que permite determinar, normalmente con carácter previo a la realización de las operaciones vinculadas, los precios de transferencia aplicables a esas operaciones durante un período concreto.

Un APA puede ser un acuerdo unilateral en el que la administración tributaria y el contribuyente de su jurisdicción establecen un convenio sin la intervención de otra administración tributaria. Sin embargo, un APA unilateral puede afectar a las obligaciones tributarias de empresas asociadas situadas en otra jurisdicción tributaria.⁹ Por lo general, los APA unilaterales se tramitan con mayor rapidez y suponen una menor carga administrativa. Ahora bien, no proporcionan total seguridad jurídica ni al contribuyente ni a la administración tributaria y es posible que siga produciéndose una doble imposición. Debido a estas cuestiones, los contribuyentes y las administraciones tributarias suelen preferir los APA bilaterales (en los que intervienen dos jurisdicciones) o incluso multilaterales (en los que intervienen más de dos jurisdicciones). En la práctica, los APA bilaterales son más comunes que los multilaterales, ya que las operaciones vinculadas, en particular las de venta de minerales, solo conciernen a dos jurisdicciones: la del vendedor y la del comprador.

⁹ Véase el apartado 4.140 de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022).

INTRODUCCIÓN

RIESGOS POTENCIALES QUE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL MÉTODO DEL PRECIO LIBRE COMPARABLE

ENFOQUES PARA DETERMINAR EL PRECIO DE LOS MINERALES

CONCLUSIONES Y FUTUROS PASOS

Un APA puede tener una serie de ventajas tanto para la administración tributaria como para el contribuyente. Por ejemplo:¹⁰

- Eliminan la incertidumbre y hacen más previsible el régimen tributario de determinadas operaciones.
- Constituyen la ocasión para que las administraciones tributarias y los contribuyentes se consulten y cooperen en un espíritu de concertación.
- Evitan las largas y costosas inspecciones y los litigios que pueden generar los precios de transferencia.

Un APA puede tener ciertos inconvenientes tanto para la administración tributaria como para el contribuyente. Por ejemplo:¹¹

- Una carga adicional considerable para los servicios encargados de la comprobación de los precios de transferencia, porque será frecuente que las administraciones tributarias deban desviar recursos para gestionar los APA.
- Los APA no están al alcance de todos los contribuyentes, ya que el procedimiento puede ser costoso, laborioso (sobre todo en lo que respecta a la recopilación de información) y dilatarse en el tiempo.

Tomando en consideración los pros y los contras de un programa de APA, las administraciones tributarias pueden considerarlo una opción viable para obtener certidumbre sobre el precio de las exportaciones minerales de forma cooperativa con grandes contribuyentes, o de los productos minerales.

Otras consideraciones pertinentes para la industria minera podrían ser:

- Precios fijos: dado el carácter a largo plazo de un APA y la volatilidad del mercado de productos básicos, no sería adecuado acordar un precio fijo para un mineral durante un periodo prolongado. Los contratos de compraventa pueden incluir una cláusula de revisión de precios para paliar este problema, sin embargo, un APA está diseñado para proporcionar seguridad y simplificar la administración, por lo que no tiene sentido que todas las partes interesadas se tengan que reunir continuamente para negociar un nuevo precio.
- Los precios variables que se mueven con las condiciones del mercado, es decir, los precios índices, son mejor alternativa para los APA que rigen operaciones de venta de minerales.
- Previsibilidad: los contribuyentes y las administraciones tributarias deben prestar mucha atención a la fiabilidad y previsibilidad, es decir, a cuál es el índice de precios adecuado que hay que utilizar a la hora de considerar el alcance de un APA. En los APA no deben contemplarse predicciones o resultados poco fiables, por ejemplo, un índice de precios utilizado en contratos con terceros que cambie constantemente.

¹⁰ Véase el apartado F.3, «Ventajas de los APA», de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022).

¹¹ Véase la sección F, «Inconvenientes de los APA», de las Directrices sobre precios de transferencia (OCDE, 2022).

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

- Hipótesis críticas: son esenciales para garantizar que, con el tiempo, el APA proporcione un cierto equilibrio a todas las partes interesadas. Entre las hipótesis críticas podrían incluirse las transformaciones significativas y fundamentales en el mercado o la industria, que las operaciones empresariales experimenten cambios notables y que la calidad y la cantidad del mineral varíen considerablemente.
- La naturaleza y la historia del mineral: si la administración tributaria dispone de conocimientos y experiencia en relación con un mineral concreto, tendrá mayor certeza sobre la idoneidad de los resultados de los métodos de determinación de precios de transferencia. No obstante, si el mineral es relativamente novedoso para la administración tributaria, como ocurre, por ejemplo, con el auge reciente del litio, conviene ser especialmente precavido a la hora de elaborar un APV, sobre todo si se trata de un acuerdo para un periodo prolongado.

Así, cuando se elabora un APA para el sector minero, el marco para aplicar el método del precio libre comparable —expuesto anteriormente— y este conjunto de herramientas de forma más amplia se aplican del mismo modo que lo harían para cualquier procedimiento de inspección o comprobación del cumplimiento

INTRODUCCIÓN

RIESGOS
POTENCIALES
QUE PRECIOS DE
TRANSFERENCIA

APLICACIÓN DEL
MÉTODO DEL
PRECIO LIBRE
COMPARABLE

ENFOQUES PARA
DETERMINAR EL
PRECIO DE LOS
MINERALES

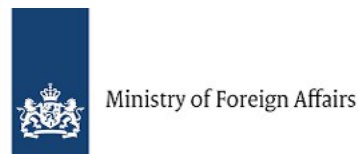
CONCLUSIONES Y
FUTUROS PASOS

Conclusiones y futuros pasos

Gran parte de los principales yacimientos de recursos naturales extractivos del mundo se encuentran en países en desarrollo, pero los gobiernos de muchos de ellos no han sido capaces de traducir esas riquezas naturales inherentes en beneficios financieros para sus países y ciudadanos. Esto se debe a varias razones, una de ellas es la posible infravaloración de las exportaciones de minerales.

Ha habido otras publicaciones que han tratado de abordar cuestiones relativas a los precios de transferencia en la minería, como el documento de la PCT titulado *Guía práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia* (PCT, 2017); el *Toolkit for Transfer Pricing Risk Assessment in the African Mining Industry* (Readhead, 2017) de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit y el ATAF, y el informe *Transfer Pricing in Mining with a Focus on Africa del Grupo del Banco Mundial*. Esta nota práctica complementa y amplía el trabajo realizado por la PCT, el ATAF/BMZ y el Grupo del Banco Mundial y establece un marco práctico para valorar los minerales desde la perspectiva de los precios de transferencia. Con el fin de facilitar la aplicación de este marco, se irán publicando una serie de anexos que se ocupan de minerales específicos, y que han sido concebidos para ser consultados junto con esta nota. De este modo, las cuestiones que son específicas de ciertos tipos de minerales podrán tratarse de forma más exhaustiva.

El apoyo financiero a la OCDE procede de los siguientes donantes

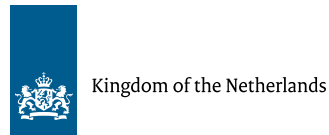


El apoyo financiero al IGF procede de

Patrocinadores de proyectos del IGF



Patrocinadores de la Secretaría del IGF



Anfitrión de la Secretaría del IGF



Referencias

- Australian Taxation Office. (2022). *ATO secures settlement of marketing hub tax dispute*. <https://www.ato.gov.au/Media-centre/Media-releases/ATO-secures-settlement-of-marketing-hub-tax-dispute/>
- Calder, J. (2014). *Administering fiscal regimes for extractive industries: A handbook*. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/Books/Issues/2016/12/31/Administering-Fiscal-Regimes-for-Extractive-Industries-A-Handbook-41040>
- Devlin, D. (2017). *Limiting the impact of excessive interest deductions on mining revenue*. <https://www.oecd.org/tax/beps/limiting-the-impact-of-excessive-interest-deductions-on-mining-revenue-oecd-igf.pdf>
- Ernst & Young. (2016). *The 6th method: Exploring the available transfer pricing methods*. https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/11/10STM_PresentationVanHerksen.pdf
- Guj, P., Martin, S., & Readhead, A. (2017). *Transfer pricing in mining with a focus on Africa: A briefing note* (Working paper). World Bank. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/213881485941701316/transfer-pricing-in-mining-with-a-focus-on-africa-a-briefing-note>
- Intergovernmental Forum on Mining, Minerals, Metals and Sustainable Development. (2023). *Establishing a reference price for bauxite gets fair returns for Guinea*. <https://www.igfmining.org/impactstory/guinea-bauxite-reference-price/>
- Intergovernmental Forum on Mining, Minerals, Metals and Sustainable Development & African Tax Administration Forum. (2023). *Using the sixth method to simplify the pricing of related-party mineral sales and safeguard mining revenues*. <https://www.igfmining.org/wp-content/uploads/2022/11/using-the-sixth-method-to-simplify-the-pricing-of-related-party-mineral-sales-and-safeguard-mining-revenues.pdf>
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2017). *Model tax convention on income and on capital: Condensed version*.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2022). *OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*. <https://doi.org/10.1787/Oe655865-en>
- Platform for Collaboration on Tax. (2017). *A toolkit for addressing difficulties in accessing comparables data for transfer pricing analyses*. <https://www.oecd.org/tax/toolkit-on-comparability-and-mineral-pricing.pdf>
- The Queen v. Cameco Corporation, 2020 FCA 112. <https://canlii.ca/t/j8g0l>
- Readhead, A. (2017). *Toolkit for transfer pricing risk assessment in the African mining industry*. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit & African Tax Administration Forum. <https://rue.bmz.de/resource/blob/75614/transfer-pricing-risk-tool.pdf>
- Readhead, A. (2018). *Monitoring the value of mineral exports: Policy options for governments*. Intergovernmental Forum on Mining, Minerals, Metals and Sustainable Development & Organisation for Economic Co-operation and Development. <https://www.oecd.org/tax/beps/monitoring-the-value-of-mineral-exports-oecd-igf.pdf>
- United Nations. (2017). *Practical manual on transfer pricing for developing countries*. <http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/04/Manual-TP-2017.pdf>

Determinación del precio de los minerales: Un marco para precios de transferencia

En el sector minero, los ingresos públicos se generan mediante la recaudación de regalías mineras e impuestos sobre la renta calculados sobre el valor del mineral comercializado. Sin embargo, debido a la frecuencia y la escala de las transacciones entre partes vinculadas, el riesgo potencial para los ingresos fiscales que supone la manipulación de los precios de transferencia puede ser elevado, especialmente en torno al valor de los minerales extraídos. Este conjunto de herramientas proporciona orientaciones prácticas y significativas para que los países en desarrollo determinen el precio de los minerales vendidos a partes vinculadas utilizando el principio de plena competencia. Ofrece un marco sobre cómo utilizar los principios de precios de transferencia para aplicar el método del Precio Comparable No Controlado, incluida la identificación de los principales factores económicos que influyen en el precio de los minerales ("marco de precios de los minerales") para garantizar que los países en desarrollo puedan gravar adecuadamente las exportaciones de minerales. También incluye enfoques administrativos simplificados para fijar el precio de las ventas de minerales que podrían reducir la carga administrativa de los países en desarrollo.



IGF

INTERGOVERNMENTAL FORUM
on Mining, Minerals, Metals and
Sustainable Development



OCDE