

PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y COMERCIO ELECTRÓNICO EN ESPAÑA. EVIDENCIA EMPÍRICA

FRANCISCO JAVIER NÚÑEZ AGUADO
Departamento de Economía Aplicada
Escuela Universitaria de Relaciones Laborales de Lugo
Universidad de Santiago de Compostela

Recibido: 15 de marzo de 2005

Aceptado: 25 de mayo de 2005

Resumen: Se parte de la hipótesis de que los diferenciales impositivos entre el país de origen de la multinacional y aquellos en los que se asientan sus filiales condiciona su comportamiento fiscal, alterando el volumen de actividad declarado en función de la incidencia de ese diferencial sobre su factura impositiva. Asimismo, se considera que la generalización del empleo de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) facilita la adopción de técnicas de precios de transferencia mediante las cuales se beneficia de ese diferencial para reducir la cifra de impuestos pagados. Se intenta contrastar estas hipótesis mediante el análisis de regresión de una muestra empresas residentes en España, filiales de grupos multinacionales extranjeros. Los resultados, aunque condicionados por la brevedad de la muestra obtenida, ponen de manifiesto una cierta relación positiva entre el diferencial fiscal y las cifras de ventas e ingresos declaradas; sin embargo, los resultados relacionados con el empleo de las nuevas TIC y el uso de precios de transferencia no muestran ninguna relación significativa.

Palabras clave: Precios de transferencia / Multinacional / Diferencial impositivo / Comercio electrónico / Tecnologías de la información y comunicación / Análisis empírico / Regresión.

TRANSFER PRICING AND ELECTRONIC COMMERCE IN SPAIN. EMPIRICAL EVIDENCE

Abstract: In this article it is proposed that multinationals alter their economic behaviour in host countries taking into account fiscal differentials between home and host countries. It is also argued that new economy companies that use electronic commerce and Internet in their relations with customs and in their internal organization find it easier to apply transfer prices practices in order to minimize their fiscal burdens. It is tried to verify this hypothesis by regression analysis of a group of foreign companies resident in Spain. Results show some kind of positive relation between fiscal differentials and net sales and net incomes declared in Spain. It could not be find any significative relation between electronic commerce generalized use and transfer pricing.

Keywords: Transfer prices / Multinational / Fiscal differentials / Electronic commerce / Information and communication technologies / Empirical analysis / Regresion.

1. INTRODUCCIÓN

Los diversos estudios sobre la evolución del comercio electrónico acreditan un importante crecimiento en las cifras de ventas realizadas utilizando este medio, con ritmos superiores a los del conjunto de la actividad económica. En Estados Unidos, uno de los países más avanzados en la penetración del comercio electrónico y en la difusión de internet, las transacciones electrónicas entre empresas –*Business to business* (B2B)– ocupan un papel central en su crecimiento, efectuándose éstas fundamentalmente a través de las redes privadas de intercambio de datos –*Electronic Data Interchange* (EDI)–. No obstante, también en la venta minorista y en los ser-

vicios, tradicionalmente más enfocadas al comercio empresa-consumidor –*Business to consumer* (B2C)—, se está produciendo una adopción cada vez más generalizada de este nuevo canal de venta, con todas las implicaciones que esto supone (nuevos hábitos de compra, de medios de pago y de entrega, etc.).

Centrándonos ahora en el comercio B2B, cabe señalar que la generalización del empleo del comercio electrónico por las empresas en el desarrollo de su actividad formula importantes cuestiones dentro del ámbito fiscal y cuya resolución definitiva todavía no se ha alcanzado. Si tenemos en cuenta que una gran parte del comercio B2B se realiza entre empresas del mismo grupo, se entiende que una de las áreas especialmente afectadas haga referencia a los precios de transferencia. A esto se añade la dificultad para diferenciar, en determinados supuesto de comercio electrónico, entre entregas de bienes y prestación de servicios, distinción ésta de una gran relevancia en los ámbitos fiscal, comercial y aduanero.

Los importantes trabajos desarrollados sobre el tema en los diversos foros, tanto multilaterales (OCDE, UE, etc.) como nacionales¹, coinciden en señalar que la generalización del empleo del comercio electrónico por parte de las empresas, tanto en sus relaciones con terceros como a nivel interno, no supone, dentro del ámbito de los precios de transferencia, la aparición de ninguna problemática específica que añadir a las ya existentes. Sin embargo, se admite que la generalización del empleo por parte de las empresas de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación contribuye a agravar la preocupante problemática ya formulada por esta práctica, ya que dificulta todavía más su solución obstruyendo la identificación y la prueba de este tipo de transacciones, invalidando las técnicas de más extendida aceptación para su detección y cálculo.

El objetivo último de este trabajo es tratar de hallar una evidencia empírica de la utilización de precios de transferencia por motivos fiscales por parte de las empresas multinacionales asentadas en España y si esta utilización adquiere un patrón diferente en aquellas empresas que presentan un mayor grado de integración del comercio electrónico y de las TIC.

La primera parte del trabajo nos plantea las grandes expectativas que en el ámbito del comercio internacional ha supuesto la generalización del empleo de las TIC para las grandes empresas y el riesgo que esto supone para las administraciones fiscales en el supuesto de que aquéllas se utilicen para una intensificación del empleo de los precios de transferencia. Tras introducir las dificultades del estudio y la detección de precios de transferencia, se hace un pequeño recorrido por la literatura científica más reciente que aborda el tema, pasando a continuación a describir el proceso de obtención de la muestra objeto de estudio y a proporcionar una breve descripción de ésta. Una vez efectuado esto, se introducen los distintos modelos de regresión elaborados para contrastar las hipótesis formuladas en el trabajo, finali-

¹ Informe de la Australian Taxation Office, Informe al Congreso del Tesoro estadounidense, Informe sobre comercio electrónico en España, etc.

zando con un resumen de los resultados más relevantes alcanzados, en los que se destaca la influencia del diferencial fiscal en el comportamiento de las empresas analizadas, aunque se hace un especial hincapié en la insuficiencia de los datos obtenidos para considerar concluyente el resultado.

2. LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

El empleo de internet y del comercio electrónico es especialmente relevante en aquellos casos en los que se prestan servicios o en aquellos otros en los que se procede a la descarga de bienes digitalizados². El desarrollo adquirido por las TIC y los cambios organizativos a que están dando lugar en el seno de las empresas se relaciona con la externalización de procesos, fundamentalmente actividades de apoyo o de carácter complementario con respecto al objeto de negocio de la empresa. Este proceso es una de las causas fundamentales de la llamada “terciarización” de la economía, al pertenecer al sector servicios la mayor parte de las actividades externalizadas –práctica que ya se venía dando en décadas anteriores y que ahora, con el apoyo de las TIC, se puede ver facilitada³–.

Esta mayor relevancia de los servicios se ve, sin embargo, tímidamente reflejada en las cifras de las balanzas de pagos, en las que el comercio internacional de bienes supera al de servicios. Esto es debido a la imposibilidad en los servicios de separar la producción de la transacción, así como de la necesidad, en la mayoría de los casos, de que exista una cierta cercanía física entre el proveedor y el receptor, factores todos ellos que dificultan su comercio internacional. Estas circunstancias obligan a las empresas extranjeras de servicios interesadas en desarrollar su actividad en un determinado territorio a contar en él con una empresa filial o a desplazar a ese territorio una persona física para que, en nombre propio o en el de la empresa, proceda a la prestación del servicio.

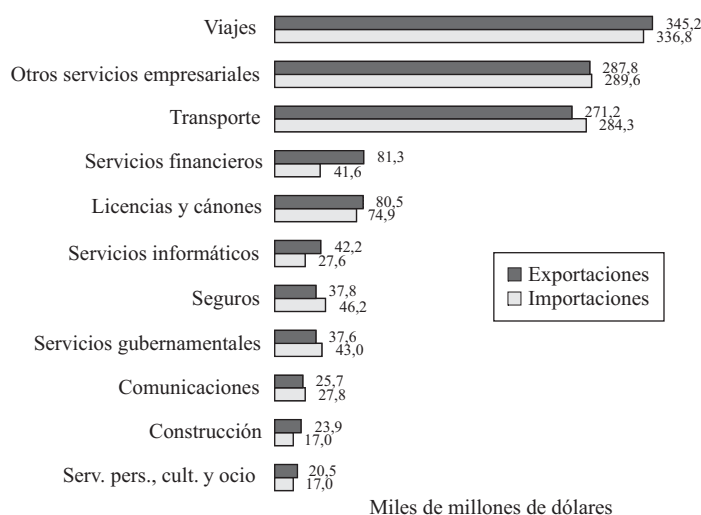
En ambos casos estamos ante dos supuestos en los que esas transacciones no son registradas en las estadísticas que se refieren a los servicios de la balanza de pagos. No obstante, hay trabajos en marcha por parte de las Naciones Unidas, de la OCDE y del FMI encaminados a modificar la contabilización de las transacciones internacionales de servicios. En esos trabajos está previsto recoger los supuestos

² Transacciones estas últimas consideradas a efectos del IVA como servicios tanto por la OCDE, en sus trabajos para adaptar la normativa fiscal internacional al comercio electrónico, como por la UE, en las modificaciones normativas introducidas para hacer frente a las consecuencias fiscales más problemáticas derivadas de la difusión del comercio electrónico.

³ Según datos de la OCDE, los servicios son responsables del 70% del valor añadido generado en las economías de los países miembros. Las exportaciones y las importaciones de servicios, según esta organización, supusieron en el año 2002 el 21,9% y el 20,5%, respectivamente, del total de las importaciones y de las exportaciones de bienes y servicios en las balanzas de pagos de treinta países miembros.

anteriormente indicados como parte de las transacciones internacionales de servicios⁴.

Gráfico 1.- Exportaciones-importaciones de servicios. OCDE, 2002



FUENTE: OCDE y elaboración propia.

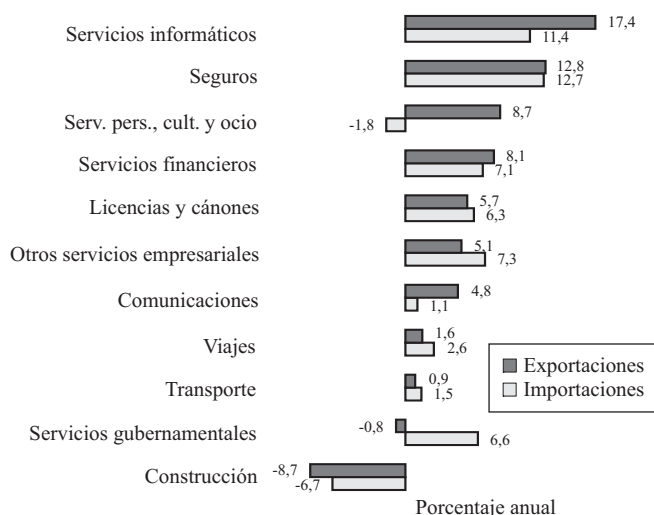
A pesar de eso, como puede observarse en el gráfico 2, en su desagregación de la evolución del comercio internacional de servicios, las balanzas de pagos actuales mostraron en los países de la OCDE y para el período 1997-2002, un espectacular crecimiento de las exportaciones de servicios relacionados con la informática y con la información muy superior a la media del conjunto de servicios (crecimiento de un 17% anual frente a un 3,3% de media). Esta misma tendencia se mantuvo en las importaciones, aunque con una menor intensidad.

Este crecimiento de los servicios creemos que, en parte, ha sido alentado por los servicios asociados a la “nueva economía”, como el comercio electrónico, la elaboración de programas informáticos y otros, pudiendo afirmarse que la aparición de internet ha supuesto un cambio de tipo estructural en la naturaleza del comercio internacional de servicios al permitir, en muchos casos, su realización sin la necesidad de contar con una presencia física en el país receptor. Por otra parte, el comercio de servicios, al igual que el comercio de bienes, se desarrolla en más de un 60% entre empresas filiales y es susceptible, por lo tanto, de hacer uso de mecanismos de precios de transferencia con distintos objetivos, entre ellos tratar de reducir la factura fiscal del grupo. En estos casos, el problema surge a la hora de tratar de identificar cuándo estamos ante transacciones de servicios intragrupo o entre partes

⁴ Las Naciones Unidas ya han elaborado un *Manual de estadísticas del comercio internacional de servicios*, cuya adopción por los distintos países se está fomentando.

independientes, al no contar con información detallada, en el caso español, de los grupos empresariales que operan en nuestro territorio⁵.

Gráfico 2.- Tasa media de variación anual exportaciones-importaciones servicios. OCDE, 1997-2002



FUENTE: OCDE y elaboración propia.

3. PROBLEMAS DE LA INVESTIGACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y REVISIÓN DE LA LITERATURA

Uno de los ámbitos en los que es fundamental disponer de información económica fiable sobre la composición de los grupos empresariales y de las transacciones efectuadas entre las empresas pertenecientes a un mismo grupo es, precisamente, el de los precios de transferencia. Pese a que la utilización de este tipo de prácticas por las empresas multinacionales está muy extendida, se detecta, sin embargo, no es una tarea sencilla ya que las empresas no están interesadas en proporcionar voluntariamente información que pudiera llevar a obtener evidencia de su utilización. Aunque este tipo de prácticas no siempre vienen determinadas por motivos fiscales, es este objetivo el que suscita más quebraderos de cabeza a la hacienda pública de los distintos países por la importante erosión que supone para sus ingresos impositivos. Con el fin de atajar el problema de forma coordinada, los organis-

⁵ En este sentido, el Área de Directorios de Empresas de la Subdirección de Metodología y Técnicas Estadísticas del INE está desarrollando una interesante labor en la identificación y en el estudio de los grupos de empresas como unidad estadística significativa, con la finalidad de contar con información fiable que pueda servir de base a posteriores estudios sobre su actividad económica, su evolución y sus influencias sobre el conjunto de la economía.

mos internacionales han establecido una serie de métodos⁶ encaminados a fijar, en los supuestos de comercio internacional entre empresas relacionadas, el precio que sería aceptable desde el punto de vista fiscal –que se ha dado en llamar precio “*arm’s length*”, en su expresión inglesa– y que hace referencia al precio que se pactaría en esas transacciones si éstas fuesen desarrolladas entre partes independientes.

El método principal se basa en la investigación en el mercado del precio aplicado en transacciones similares realizadas entre partes independientes y compararlo con el aplicado en el grupo multinacional. No obstante, su utilización no siempre es posible pues suele ser bastante frecuente que las transacciones no sean directamente comparables o que no existan en el mercado transacciones similares entre partes independientes con que comparar. En estos casos, se admiten métodos supletorios encaminados a fijar el precio de la transacción de forma objetiva en función de los márgenes considerados normales en el sector, tomando en consideración las características de la estructura de costes de las empresas implicadas.

Todos estos métodos se basan en la investigación transacción a transacción, lo que puede dar una idea de lo engorroso y de lo caro del proceso. En algunos países, como Estados Unidos, se aboga por la utilización de los llamados métodos globales, que tratan de superar la problemática de la investigación de transacciones individuales centrándose en efectuar un reparto del beneficio global de la empresa transnacional entre los distintos territorios en que se encuentra presente tomando en consideración una serie de parámetros acreditativos del esfuerzo productivo realizado por la empresa en cada territorio. Estos métodos globales, a pesar de sus indudables ventajas sobre los métodos transaccionales, no son, sin embargo, de general aceptación por la relativa imprecisión que los acompaña⁷, siendo admitidos únicamente cuando se acredita que los métodos transaccionales son de difícil o de imposible aplicación.

A pesar de las dificultades que se presentan a nivel de inspección de precios, han sido numerosos los trabajos de investigación científica encaminados a obtener evidencia empírica de la utilización de precios de transferencia en el seno de los grupos multinacionales. Desde los análisis empíricos seminales efectuados en los años setenta por Vaitsos, Ness y Lall e impulsados por los avances econométricos, se han multiplicado las investigaciones empíricas. Destaca el trabajo pionero de C.W. Vaitsos para el Gobierno colombiano del año 1972, en el que trata de obtener evidencia directa del uso de precios de transferencia por parte de las empresas de

⁶ La OCDE ha publicado en el año 1995 un manual en el que se recogen los diversos métodos de determinación de precios de transferencia a efectos fiscales aceptados por este organismo. Este manual es objeto de actualización y de aclaración periódica gracias a los trabajos del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE.

⁷ Esta imprecisión viene derivada fundamentalmente de la diversidad de métodos y de normativas contables aplicables a las distintas empresas que integran el grupo internacional en función del territorio en el que se halle. En este sentido resultan muy interesantes los esfuerzos realizados desde los distintos foros internacionales multilaterales para lograr una unificación de los principios y de los criterios contables aplicables.

los sectores farmacéutico, del caucho, químico y eléctrico en este país, para lo que contó con una ingente cantidad de recursos puestos a su disposición por la Administración colombiana. La enorme cantidad de recursos exigida por este método directo para una investigación de estas características imposibilita hoy su aplicación de forma recurrente.

En la mayoría de los casos se hace uso de los llamados métodos indirectos, a través de los cuales se trata de obtener, mediante técnicas de regresión, evidencia de la influencia de determinados factores relacionados con el uso de precios de transferencia en la cifra de resultados de las filiales extranjeras, o bien explicativos del diferente nivel impositivo soportado por las filiales extranjeras frente a la empresa nacional. Esos métodos hacen uso de regresiones econométricas sobre datos microeconómicos presentados en forma de panel, normalmente estimadas por mínimos cuadrados. Aunque inicialmente abundaban los análisis centrados en un único sector, concretamente en las empresas química y farmacéutica, cada vez son más frecuentes los estudios intersectoriales que incorporan a su investigación la diferente propensión de empresas de distintos sectores a hacer uso de precios de transferencia.

De la bibliografía revisada a este respecto, destaca en nuestro país el trabajo de Bueno Lastra (1980), en el que trata de valorar las consecuencias sobre la balanza de pagos española del uso generalizado de precios de transferencia por multinacionales extranjeras. Para ello y tras analizar la incidencia en la balanza de pagos española de esas multinacionales, formula un modelo econométrico orientado a determinar el grado de infravaloración y de sobrevaloración de exportaciones y de las importaciones, respectivamente.

Más recientemente, Lorraine y Rodríguez (2004), estudiando la metodología más adecuada para la construcción de los *índices de precios internacionales* (IPI), ponen de manifiesto que la medida tradicionalmente utilizada para su elaboración –el *índice de valor unitario* (UVI, en sus siglas inglesas)– se ve alterada por la práctica cada vez más extendida de manipulación de precios de transferencia por las empresas multinacionales. El estudio econométrico desarrollado pone de manifiesto que la diferencia entre el UVI y el *índice de precio específico* (SPI, en sus siglas inglesas)⁸ aumenta cuando se trata de transacciones dentro del grupo, intensificándose cuando la política económica⁹ de los países implicados es tal que incentiva el uso de esos precios de transferencia.

Clausing (2003) se centra directamente en el área fiscal y efectúa una regresión entre los precios de importación y de exportación de multinacionales estadounidenses y el diferencial de tipos fiscales entre Estados Unidos y el país de procedencia de la multinacional o la media de tipos de los países en los que se está presente esa

⁸ Medida de precios internacionales mucho más fiable y no susceptible de alteración por manipulaciones en las transacciones intrafirma.

⁹ Incluyen seis variables de control de este aspecto, de las cuales la mitad están relacionadas con el área fiscal.

empresa, obteniendo una clara evidencia de que los precios de importación y de exportación de las multinacionales localizadas en Estados Unidos están afectados por estrategias encaminadas a reducir la factura fiscal. A la misma conclusión llegan Mills y Newberry (2004), aunque incorporan a su estudio la política de endeudamiento de las multinacionales y otros aspectos no directamente relacionados con los impuestos pero que podrían facilitar la manipulación de precios de importación, como el nivel de activos intangibles presentes en el balance de la empresa y el tamaño de la misma. Este último aspecto es directamente estudiado por Conover y Nichols (2003) que, llegando a la misma conclusión con respecto a la manipulación de precios intragrupo por motivos fiscales, afirman que el tamaño y la situación financiera de la empresa suele ser un aspecto determinante de este comportamiento, habitual en empresas grandes y financieramente saneadas.

4. ANÁLISIS EMPÍRICO

El objetivo de nuestro análisis es investigar, partiendo de una muestra de filiales residentes en España de empresas multinacionales extranjeras, si existe algún tipo de relación entre el nivel de actividad declarado en nuestro país y el diferencial impositivo entre España y el país de origen del grupo multinacional, teniendo en cuenta el grado de adaptación a las nuevas tecnologías de las empresas. Para ello se ha seleccionado una muestra de empresas extranjeras radicadas en España y se han analizado los datos contables más relevantes, relacionándolos con el diferencial fiscal para cada año en función del país de procedencia de la empresa.

Los datos microeconómicos utilizados proceden de la base de datos privada SABI, que proporciona información económico-financiera de las empresas radicadas en España y en Portugal –procedente fundamentalmente de la información registral sobre cuentas anuales disponibles–. A la hora de establecer la muestra se seleccionaron aquellas empresas residentes en España en las que más de un 50% de su capital social estuviera en manos de una empresa extranjera o aquellas otras en las que la sociedad matriz fuese extranjera. Dentro de éstas, se seleccionó a aquellas para las que estuviera disponible toda la información necesaria para poder analizar en profundidad su comportamiento:

- Cuentas consolidadas.
- Cifra impuesto de sociedades disponible y mayor que cero.
- Número de trabajadores empleados.
- Importe del inmovilizado inmaterial y superior a cero.

A su vez, se exigió que esa información estuviera disponible en los ejercicios económicos para los que se contaba con información fiscal completa: 2000, 2001 y 2002, y que el país de procedencia se correspondiera también con nacionalidades de las cuales se poseía información acerca de su sistema fiscal. Las empresas pro-

porcionadas por la base de datos con estos criterios de selección fueron un total de 73.

Dado el reducido número de empresas recuperadas no se efectuó ninguna selección adicional, trabajando con todas ellas. Con el fin de obtener un mejor conocimiento de las empresas que forman la muestra y para tratar de reducir en parte la heterogeneidad de los registros que la integran, se procedió a agruparlos de acuerdo con criterios como el tamaño o el sector, resultando grupos diversos, como puede observarse en la tabla 1.

Tabla 1.- Agrupación por tamaños y sectores (número de empresas)

Sector Tamaño	Manuf.		Servicios		Constr.		Comercio mayorista		Comercio minorista		Transporte y almacenam.		Total %	
Pequeñas	7	22%	1	6%	0	0%	6	35%	0	0%	0	0%	14	19%
Medianas	8	25%	3	18%	0	0%	6	35%	1	50%	0	0%	18	25%
Grandes	17	53%	13	76%	4	100%	5	29%	1	50%	1	100%	41	56%
Total	32	100%	17	100%	4	100%	17	100%	2	100%	1	100%	73	
%		44%		23%		5%		23%		3%		1%		100%

* La clasificación por sectores se ha efectuado utilizando los códigos estadounidenses NAICS- 2002.
 ** La clasificación por tamaño se ha efectuado según la media de trabajadores en plantilla para el periodo considerado: pequeñas, las que tienen menos de 250 trabajadores; medianas, aquellas que tienen entre 250 y 499 trabajadores; grandes, las que cuentan con 500 o más trabajadores.

4.1. ADOPCIÓN DE LAS TIC

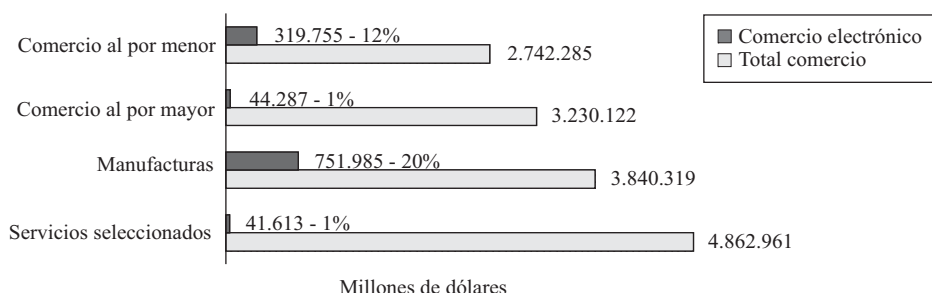
Dentro de nuestro análisis, nos interesa comprobar en qué medida la adopción de las TIC por la empresa multinacional –tanto en su organización interna como en las relaciones con los clientes y con las filiales– supone una mayor facilidad para la práctica de precios de transferencia en las transacciones intragrupo, tal y como se pone de manifiesto en la mayor parte de la literatura sobre el tema. Sin embargo, resulta difícil acceder a información detallada de las empresas que integran la muestra seleccionada, por lo que se ha recurrido a la evidencia indirecta mediante la información estadística relativa al volumen de comercio electrónico desagregada por sectores.

En nuestro país este tipo de análisis lo realiza con bastante fiabilidad la Asociación Española de Comercio Electrónico pero, lamentablemente, no se ha podido tener acceso a esa información. Por su parte, la Oficina Estadística del Departamento de Comercio estadounidense –el *Census Bureau*– publica periódicamente en su página web información sobre el volumen de comercio electrónico en Estados Unidos desagregado por sectores: mayoristas, minoristas, productos manufacturados y servicios. Por tratarse de un país pionero en el desarrollo de internet y en la adopción del comercio electrónico, estos datos se consideran suficientemente representativos y extrapolables, aunque con reservas, a las economías de otros países desarrollados.

Ahora bien, esos datos no son todo lo precisos que desearíamos, pues dejan fuera de cómputo las transacciones efectuadas entre partes relacionadas que son, precisamente, las que nos interesan en nuestro estudio. No obstante, puede establecerse una relación positiva entre el grado de adopción de las TIC en la operativa de la empresa y el volumen de comercio electrónico efectuado con terceras partes.

Aunque, como se muestra en el gráfico 3, el volumen de comercio electrónico desagregado por sectores todavía es bajo pese a unos ritmos de crecimiento elevados, es el sector manufacturero en su conjunto el que presenta un mayor nivel de utilización del comercio electrónico, con cifras para el año 2002 que están próximas al 20% del total comercializado. Dentro de este sector, el grado de penetración del comercio electrónico es desigual dependiendo del subsector de que se trate, con porcentajes muy superiores en algunos casos a ese 20% –bebidas y tabaco, 44%; bienes de transporte, 48%–. Le sigue por orden de importancia el sector del comercio mayorista, aunque el nivel de utilización del comercio electrónico se sitúa alrededor del 12% del total, aunque dentro de él también es posible encontrar subsectores con niveles de utilización superiores al 20% –vehículos de motor y equipamiento, 25%; droguería y derivados, 47%–.

Gráfico 3.- Estados Unidos, volumen de ventas totales y a través del comercio electrónico, desagregado por sectores



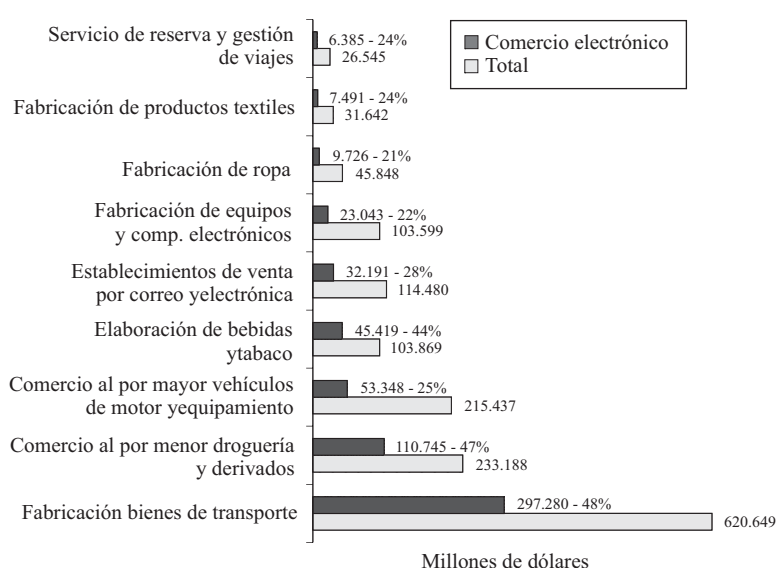
FUENTE: *Census Bureau* y elaboración propia.

En los otros dos grandes sectores recogidos en los datos facilitados por el *Census Bureau* –comercio minorista y una selección de industrias de servicios–, la penetración del comercio electrónico no alcanza el 2% del total de las ventas, aunque podemos encontrar también subsectores que suponen una notable excepción (agencias de viajes, 24%; venta electrónica y por correo, 28%). Son, precisamente, estos dos sectores, y en especial el del comercio minorista, los que muestran unos mayores ritmos de crecimiento durante el período estudiado.

Con el fin de incorporar esta información a nuestro estudio, consideramos que aquellas empresas pertenecientes a sectores en los que, según los datos anteriores, las cifras de comercio electrónico se sitúan alrededor del 20% o más del total de las

ventas, han realizado una adopción temprana de las nuevas TIC tanto en sus relaciones con los clientes como en su forma de organización interna, dos aspectos que normalmente suelen ser indisolubles. La clasificación se ha realizado utilizando los códigos NAICS-2002 estadounidense por ser ésta la referencia sectorial recogida en los datos del *Census Bureau* y por aparecer codificado también de esta forma el sector al que pertenece la empresa en la base de datos SABI, entre otros.

Gráfico 4.- Estados Unidos, ventas totales y de comercio electrónico por rama de actividad, 2002



FUENTE: *Census Bureau* y elaboración propia.

En la muestra seleccionada nos encontramos con que sólo 16 empresas podrían inscribirse dentro de esas ramas de actividad. Si desagregamos por los sectores en los que hemos agrupado las empresas de la muestra, vemos que 10 de esas empresas pertenecen al sector manufacturero, 5 al sector de comercio mayorista y 1 al de comercio minorista, tal y como se muestra en la tabla 2.

Tabla 2.- Empresas de la muestra pertenecientes a ramas de actividad con más de un 20% de su cifra de ventas efectuadas a través de internet

	Total	Manufac.	Servicios	Construc.	Comercio mayorista	Comercio minorista	Transportes
Total empresas	73	32	17	4	17	2	1
Más 20% ventas a través de internet	16	10	0	0	5	1	0
Porcentaje	22%	31%	-	-	29%	50%	-

4.2. DESCRIPCIÓN

Dada la heterogeneidad de la muestra y el reducido número de empresas y de registros anuales de cada una de ellas con los que contamos, es bastante probable que resulte difícil identificar una relación clara entre las variables objeto de nuestro análisis, especialmente si tenemos en cuenta que hay otros factores cuya influencia sobre el nivel de impuestos pagados es mucho mayor que el simple diferencial impositivo entre los países implicados, como puede ser el tamaño de la empresa, su productividad, el nivel de beneficios obtenido, la rentabilidad, etc.

Tabla 3.- Resumen de datos de la muestra

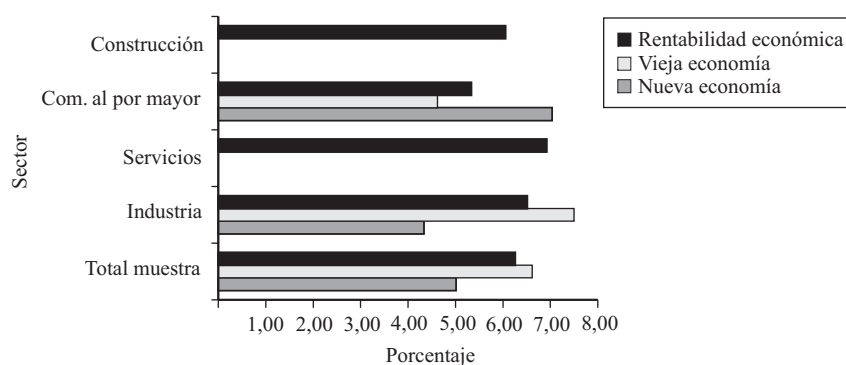
PANEL A: DATOS ECONÓMICOS							
Variable	n	Media	Mínimo	Máximo	Percentil 25	Percentil 75	Desv. típica
ACT	73	371.871,07	11.324,26	5.544.098,33	46.517,97	331.112,69	877.555,40
VN	73	551.530,03	14.998,50	11.765.717,67	70.055,08	472.370,87	1.591.895,50
REX	73	35.531,28	-63.300,62	535.526,00	3.399,86	33.111,51	79.128,83
RE	73	23.893,47	-64.897,00	431.798,00	1.319,68	19.400,93	67.938,32
IS	73	9.457,88	12,54	117.880,67	875,01	7.192,35	20.055,24
T	73	1.913,11	31,00	44.378,33	285,83	1.749,17	5.334,23
PRD	73	513,06	39,65	10.679,10	150,78	401,27	1.307,90
TEX	219	38,54	16,00	51,60	35,00	45,21	6,03
ACT: valores medios del activo total para los tres años, expresados en miles de euros; VN: cifra de ventas netas media para el período considerado, expresada en miles de euros; REX: resultado ordinario antes de intereses e impuestos, equivalente al resultado de explotación, en valores medios para el período considerado y expresado en miles de euros; RE: resultado del ejercicio en términos medios para el período considerado y expresado en miles de euros; IS: impuesto de sociedades pagado por término medio en los tres años objeto de estudio, en miles de euros; T: plantilla media para el período analizado; PRD: productividad media, calculada como cociente entre las ventas netas y los trabajadores en plantilla, también en miles de euros; TEX: tipo impositivo nominal aplicable en el país de procedencia de la empresa para cada año y para cada empresa de la muestra.							
PANEL B: DATOS VARIABLES UTILIZADAS EN LA REGRESIÓN (VALORES MEDIOS POR EMPRESA)							
Variable	n	Media	Mínimo	Máximo	Percentil 25	Percentil 75	Desv. típica
XVNACT	73	1,59	0,28	5,33	1,00	1,88	0,96
XRECO	73	6,26	-6,49	20,34	2,06	9,39	5,75
XPRD	73	513,06	39,65	10.679,10	150,78	401,27	1.307,90
XREXACT	73	14,82	-32,69	222,81	4,46	17,56	29,69
XDTX	219	3,54	-19,00	16,60	,00	10,21	10,21
XVNACT: cociente entre ventas netas y activo total; XRECO: rentabilidad económica; XPRD: productividad; XREXACT: resultado de explotación entre activo total; XDTX: diferencial impositivo entre el país extranjero de procedencia de la multinacional a la que pertenece la filial estudiada y España (35%).							

La muestra está compuesta por 73 empresas de distintos sectores a las que, tanto por su volumen de activo como por sus ventas y por el tamaño de la plantilla, podemos calificar como grandes empresas. El volumen medio de activo para el conjunto de registros se sitúa ligeramente por encima de los 370 millones de euros, con una dimensión media de la plantilla alrededor de los 1.900 empleados.

A modo de conclusión de esta breve descripción de la muestra, podemos decir que las empresas extranjeras que la integran se encuadran dentro de la categoría de grandes empresas, especialmente por lo que al sector industrial se refiere, destacando dentro del conjunto el mayor dinamismo que aparentan desarrollar las em-

presas del sector DEL comercio mayorista, pese a su menor tamaño. Es también dentro de este sector donde las empresas pertenecientes a las ramas de actividad que registran una mayor penetración del comercio electrónico muestran su mejor comportamiento. En conjunto, las empresas que hemos dado en llamar de la “nueva economía” presentan un menor tamaño pero un comportamiento más dinámico por lo que respecta a las ventas. Conviene no olvidar el hecho de que incorporar el comercio electrónico como canal de ventas no supone renunciar a los canales tradicionales, ampliando las vías de acceso al mercado y a nuevos clientes, por lo que supone una evidente ampliación y mejora de los accesos comerciales. Por otra parte, la integración del comercio electrónico como canal de ventas también exige articular una nueva forma de organizar y de trabajar en la empresa que se caracteriza por su dinamismo y agilidad lo que, indudablemente, tiene consecuencias sobre el nivel de las ventas.

Gráfico 5.- Rentabilidad económica por sectores (en %). Valores medios del período desagregados por sectores



5. ANÁLISIS DE REGRESIÓN: HIPÓTESIS FORMULADAS

El objeto de este trabajo es tratar de encontrar una evidencia empírica en el uso de los precios de transferencia con motivos fiscales por las filiales extranjeras afincadas en nuestro país en sus relaciones con la empresa matriz, así como observar si el hecho de que estas empresas hayan integrado las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación en su funcionamiento tiene algún tipo de consecuencia apreciable sobre este tipo de prácticas. A este efecto, hemos formulado una serie de modelos econométricos con el fin de determinar en qué medida los impuestos y el hecho de integrar las nuevas tecnologías en su funcionamiento pueden afectar al nivel de ingresos declarados en nuestro país.

En principio consideramos, tal y como se propone en la literatura teórica sobre precios de transferencia, que las filiales de las multinacionales extranjeras hacen

uso de esa práctica para ajustar los impuestos pagados en el país de localización en función del diferencial de tipos con el país de origen, incrementando los beneficios declarados si los tipos en el país de acogida son más bajos que en el de origen y viceversa. A nivel empírico, esta práctica ha sido objeto de estudio por distintos autores con un resultado desigual. En el caso español sólo se tiene constancia del ya referido trabajo de Bueno Lastra (1980). Nuestro objetivo va un poco más allá al tratar de verificar, para el caso español, si existe alguna relación entre la utilización de los precios de transferencia por parte de las empresas multinacionales y el grado de adopción por éstas del comercio electrónico en su organización interna y en las relaciones con los clientes.

La impresión generalizada de la literatura científica es, como ya se ha indicado, que aunque no surgirán problemas nuevos, la expansión del comercio electrónico facilitará a las empresas la utilización de los precios de transferencia con una mayor impunidad al dificultarse su detección por parte de las autoridades fiscales: impidiendo la identificación de la transacción en sí o dificultando su comparación con transacciones similares entre partes independientes.

En nuestro caso, pretendemos hallar una relación entre los resultados declarados en España por las filiales de multinacionales extranjeras y el diferencial fiscal entre España y el país de procedencia de la empresa. Las limitaciones de este procedimiento se ven agudizadas por la poca amplitud y profundidad de la información disponible, al estar integrada esa muestra únicamente por los registros de 73 empresas, con información correspondiente para cada una de ellas a los años 2000, 2001 y 2002.

5.1. VARIABLE DEPENDIENTE

A la hora de determinar la variable objeto de análisis, que utilizaremos como evidencia de la utilización de los precios de transferencia, tomamos como referencia el trabajo de Mills y Newberry (2004). Para su análisis, estos autores utilizan datos de un panel de empresas estadounidenses controladas por capital extranjero, tomando como variable dependiente datos confidenciales referentes a los ingresos declarados a efectos fiscales por esas empresas en Estados Unidos. En nuestro caso, como alternativa a los ingresos fiscales se han barajado distintas posibilidades: la variable más adecuada, desde nuestro punto de vista, serían los precios aplicados en las importaciones/exportaciones intragrupo o, en su defecto, una estimación de las compras/ventas intragrupo efectuadas por esas empresas; sin embargo, no se ha podido tener acceso a esa información.

Teniendo en cuenta estas limitaciones, se ha seleccionado como variable dependiente el volumen neto de ventas o el resultado de explotación. En el primer caso, únicamente estaríamos estudiando la posibilidad de que la empresa residente haga uso de los precios de transferencia mediante la manipulación de sus exportaciones. Si tomamos en cuenta el resultado de explotación, valoramos también la posibili-

dad de que las empresas del grupo en el extranjero hagan también uso de los precios de transferencia infravalorando o sobrevalorando las posibles importaciones intragrupo efectuadas por la filial residente. Al tomar en consideración estas dos variables –las ventas netas o el resultado de explotación como indicativo de la utilización de precios de transferencia– se introduce un primer elemento distorsionador al considerar tanto las ventas a empresas del grupo como a terceros independientes e, igualmente, en las compras de primeras materias, suministros o productos intermedios.

Inicialmente utilizaremos, pues, ambas variables: el resultado de explotación o resultado ordinario antes de intereses e impuestos (ROAII) y la cifra de ventas netas. Para corregir la influencia del tamaño de la empresa sobre estas magnitudes las utilizaremos en términos relativos con respecto al volumen de activo¹⁰.

5.2. VARIABLES EXPLICATIVAS

5.2.1. Incentivos fiscales

Como variable explicativa, indicadora de la presencia de incentivos fiscales para alterar los precios, hemos utilizado el diferencial entre el tipo impositivo legal vigente en el país de residencia de la multinacional o socio mayoritario de referencia de la empresa. Son indicadores menos refinados que el diferencial impositivo utilizado por Mills, Lillian y Newberry (2004), pero que mantienen su mismo espíritu.

De acuerdo con nuestra propuesta, un resultado coherente con la hipótesis formulada supondría un signo positivo del coeficiente asociado a esta variable, de tal manera que cuanto mayor sea el diferencial impositivo entre el extranjero y España, más propensión tendrá la empresa a aumentar el nivel de beneficios declarados en nuestro país, en detrimento de los declarados en el país extranjero de residencia de la matriz.

♦ *Regresión I:* Partiendo de lo anterior, se ha configurado un primer modelo de regresión,

$$XREXACT_{it} = B_{0i} + B_1 XDTX_{it} + u_{it}$$

si $i=1, 2, \dots, 73$ y $t=2000, 2001, 2002$, en el que $XREXACT_{it}$ es el resultado de explotación entre volumen de activo por año y empresa; $XDTX_{it}$, el diferencial fiscal para cada empresa y año, tomando en consideración el país de residencia de la em-

¹⁰ Consideramos, junto con Mills, Lillian y Newberry (2004), que el activo es una variable menos endógena con respecto a la cifra de impuestos y que, por lo tanto, proporciona mejores resultados a la hora de considerar la diferente capacidad para generar ingresos entre las distintas filiales extranjeras.

presa matriz; B_{0i} , el término independiente que, en el caso de analizar bajo el supuesto de efectos fijos, es diferente para cada empresa.

La estimación por mínimos cuadrados generalizados no proporciona resultados concluyentes, con unos valores de R^2 muy bajos y con un coeficiente B_1 no significativo. No obstante, analizando la relación entre estas dos variables como panel, considerando la existencia de efectos fijos independientes para cada una de las empresas analizadas y efectuando una regresión ponderada por mínimos cuadrados generalizados, los resultados mejoran de forma ostensible mostrando una gran coherencia con las hipótesis de nuestra investigación. En este caso, el valor del coeficiente asociado a la variable explicativa, aunque próximo a cero, tiene signo positivo, poniendo de manifiesto una relación directamente proporcional entre el diferencial fiscal entre el país de procedencia y España con el resultado declarado de la actividad ordinaria de la empresa en nuestro país.

$$XREXACT_{it} = B_{0i} + 0,003856XDTX_{it} + u_{it}$$

En este caso, la regresión ponderada por mínimos cuadrados proporciona un valor de R^2 de 0,97, con un valor del estadístico t de 4,2643, que pone de manifiesto un elevado grado de significatividad, sin presentar problemas de correlación. Ahora bien, un valor del término independiente poco homogéneo, con un rango de variación relativamente amplio (-0,22; 1,94) dados los valores del coeficiente B_1 . Si efectuamos este mismo análisis tomando como variable dependiente el volumen de ventas netas, también en términos relativos con respecto al volumen de activo, los resultados son muy similares,

$$XVNACT_{it} = B_{0i} + 0,006075XDTX_{it} + u_{it}$$

con un valor positivo del coeficiente B_1 , aunque próximo a cero, que, ponderado por mínimos cuadrados generalizados, presenta un valor de t altamente significativo (5,56), con un gran poder explicativo ($R^2 = 0,99$) y sin correlación, aunque con unos efectos fijos difícilmente homogéneos con un rango de variación más amplio, incluso, que en el caso anterior (0,24382; 5,329119).

En este caso concreto, por lo tanto, podemos decir que parece existir una relación positiva entre el diferencial impositivo entre el país de residencia extranjero y España y los ingresos por ventas y el resultado de explotación declarados en España por las filiales de multinacionales extranjeras objeto de estudio. Podríamos concluir, por lo tanto, que es posible que las empresas filiales recogidas en la muestra condicionen su volumen de ingresos/ventas a la situación fiscal, poniendo de manifiesto una manipulación de precios de transacciones propia de los precios de transferencia.

♦ *Regresión II:* También nos interesa conocer la relación que hay entre los incentivos fiscales y otras variables con una cierta influencia sobre los resultados,

como pueden ser los niveles de productividad, el nivel de actividad de la empresa, su rentabilidad económica, etc. El modelo propuesto es el siguiente:

$$XREXACT_{it} = B_{0i} + B_1XDT_{it} + B_2XRECO_{it} + B_3XPRD_{it} + B_4XVNACT_{it} + u_{it}$$

si $i=1, 2, \dots, 73$ y $t=2000, 2001, 2002$, que relaciona el resultado de explotación de la empresa entre el volumen de activo con el diferencial impositivo $-XDT_{it}$, tal y como lo hemos definido anteriormente. Las otras variables incluidas en el modelo son las siguientes: $XRECO_{it}$, que es la rentabilidad económica por empresa y año, definida como resultado del ejercicio entre activo total; aunque existen otras variables que pueden tener influencias sobre el nivel de rentabilidad, en principio consideramos que la relación entre la rentabilidad económica y el resultado de explotación debe de ser positivo, presuponiendo que la principal causa de rentabilidad de la empresa procede del desarrollo de su actividad principal; $XPRD_{it}$, que es la productividad por empresa y año, que aquí definimos como ingresos de explotación por trabajador en plantilla; es razonable proponer que en este caso también la relación entre ambas variables sea positiva pues, en principio, unos mayores niveles de productividad permitirían reducir uno de los capítulos de gasto más importantes en toda empresa: los gastos de personal; $XVNACT_{it}$, que es la rotación de activo por empresa y año, número de veces que el volumen de ventas supera el volumen del activo total de la empresa y nos da una idea del grado de actividad productivo/comercial desarrollada por la empresa en relación con su tamaño y que muestra el grado de aprovechamiento de los recursos disponibles por la empresa. Inicialmente, resulta difícil aventurar algún tipo de relación entre esta variable y el resultado de explotación, pues la estructura de costes de la empresa resulta determinante; no obstante, si los márgenes de beneficios están bien establecidos, un mayor volumen de ventas debería acompañar a un mejor resultado de explotación.

En una primera aproximación efectuamos una regresión por mínimos cuadrados ordinarios con muy malos resultados, mostrando un modelo con poca bondad del ajuste, aunque las variables que lo componen, excepto XDT_{it} , que pretende recoger el efecto incentivo del diferencial impositivo, son significativos. En este caso, el coeficiente de XDT_{it} , además de no ser significativo, tiene valor negativo, contradiciendo la hipótesis de partida, mientras que el resto de coeficientes, exceptuando el nivel de rotación de activo $-XVNACT_{it}$ presentan los signos esperados. No obstante, el modelo también presenta problemas de heterocedasticidad y de correlación.

Regresando este mismo modelo como panel con efectos fijos y efectuando un análisis ponderado teniendo en consideración las distintas varianzas de las diferentes empresas obtenidas en una primera regresión, los resultados obtenidos mejoran ostensiblemente (tabla 6), cumpliéndose prácticamente para todos ellos las hipótesis de partida, excepto para $XVNACT_{it}$, cuyo coeficiente presenta signo negativo

aunque se encuentra muy próximo a cero. En este caso, el rango recorrido por los efectos fijos se amplía con respecto a los casos anteriores, acentuándose su heterogeneidad (-6,94657; 1,091938).

Tabla 6.- Regresión II, resultado explotación/activo

GLS (Cross Section Weights) // Dependent variable is XREXACT?				
Sample: 2000 2002				
Included observations: 3				
Total panel observations 218				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
<i>XDTX?</i>	0,005166	0,000395	13,07774	0,0000
<i>XRECO?</i>	0,003170	0,000656	4,832261	0,0000
<i>XPRD?</i>	8,50E-07	7,79E-08	10,91665	0,0000
<i>XVNACT?</i>	-0,082351	0,014452	-5,698156	0,0000
<i>Weighted Statistics</i>				
<i>R-squared</i>	0,990722	Mean dependent var		1,127620
<i>Adjusted R-squared</i>	0,985720	S.D. dependent var		2,075322
<i>S.E. of regression</i>	0,247995	Sum squared resid		8,671685
<i>F-statistic</i>	5018,532	Durbin-Watson stat		2,676689
<i>Prob (F-statistic)</i>	0,000000			
<i>Unweighted Statistics</i>				
<i>R-squared</i>	0,768817	Mean dependent var		0,145045
<i>Adjusted R-squared</i>	0,644208	S.D. dependent var		0,445788
<i>S.E. of regression</i>	0,265905	Sum squared resid		9,969493
<i>Durbin-Watson stat</i>	2,771581			

5.3. INTERNET Y COMERCIO ELECTRÓNICO

Si tomamos en consideración el hecho de que la empresa venda a través de comercio electrónico o no, criterio que habíamos utilizado para diferenciar entre empresas de la nueva y de la vieja economía, de acuerdo con un modelo de regresión como el siguiente:

$$XREXACT_{it} = B_0 + B_1 XSECT_{it} + u_{it}$$

si $i=1, 2, \dots, 73$ y $t=2000, 2001, 2002$, donde $XSECT_{it}$ representa una variable dicotómica que toma el valor 1 si la empresa pertenece a una rama de actividad cuyas ventas por la vía del comercio electrónico superan el 20% de sus ventas totales y que toma el valor cero en caso contrario. En general el modelo regresado por mínimos cuadrados generalizados presenta un elevado poder explicativo ($R^2=0,75$), con unos valores de t para B_0 y para B_1 de 0,14 y de -0,03, respectivamente, aunque el modelo presenta un elevado grado de correlación (estadístico Durbin-Watson=0,99). El coeficiente de la variable dependiente presenta, en este caso, valores negativos, regresando tanto por mínimos cuadrados ordinarios como por mínimos cuadrados generalizados, lo que pondría de manifiesto una relación inversa

entre la adopción de las nuevas tecnologías por la empresa y los resultados de sus actividades ordinarias que contradice nuestra hipótesis de partida sobre las facilidades aportadas por las nuevas tecnologías para la intensificación del uso de técnicas de precios de transferencia. Podría aventurarse como explicación de este resultado que la introducción de las nuevas tecnologías lastran la cuenta de resultados gracias a las importantes inversiones iniciales que es preciso acometer para llevarlas a cabo.

$$XREXACT_{it} = 0,143561 - 0,038993XSECT_{it} + u_{it}$$

Dada la forma de definir la variable –con el mismo valor para los diferentes años de una misma empresa–, no es posible efectuar un análisis de efectos fijos. Por otra parte, incorporando esa variable a los modelos anteriores no se mejoran los resultados y se introduce correlación en el modelo, destacando en cualquier caso su escasa relevancia como variable explicativa.

5.4. HOMOGENEIDAD Y LIMITACIONES

En todos los casos estudiados se ha efectuado un análisis de regresión combinando datos atemporales y temporales, configurando un panel y efectuando regresiones sobre él. Como paso final de nuestro estudio, debería de efectuarse en todos los casos un test de homogeneidad que diera validez a los resultados obtenidos. Aunque la heterogeneidad de la muestra utilizada no augura unos resultados favorables de este test, nada puede decirse pues el reducido número de registros y las características de los datos utilizados no permiten llevarlo a cabo. Una forma de subsanar este problema sería, por una parte, ampliar el número de empresas de la muestra, seleccionando un número lo suficientemente amplio por sector y país y, por otra, ampliar el número de años objeto del análisis.

6. CONCLUSIONES

Las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación permiten una mejor y más fluida comunicación entre las distintas empresas que forman el grupo internacional pese a la lejanía, en muchos casos, de sus distintas filiales, facilitando las transacciones intragrupo y, en el caso de determinado tipo de servicios vinculados al empleo de aquéllas, potenciándolos especialmente. Desde el punto de vista de los precios de transferencia, supone dotar a las multinacionales de un poderoso instrumento que facilita este tipo de prácticas y que dificulta su detección, con el consiguiente riesgo fiscal para los países en los que se localiza el grupo multinacional.

En este caso, se ha tratado de obtener evidencia empírica de la utilización de este tipo de prácticas por parte de las filiales españolas de grupos multinacionales. Para eso, se ha efectuado un análisis de regresión sobre datos de panel correspondientes las cuentas anuales en base consolidada de 73 empresas de capital extranjero para los años 2000 a 2002 y, aunque los resultados han corroborado nuestras hipótesis en cuanto a la influencia fiscal sobre la actividad declarada por estas empresas en nuestro país, no ha sido posible contrastar su homogeneidad, por lo que la solidez de los resultados es, en todo caso, relativa y circunscrita sólo a la muestra investigada. Nada concluyente puede afirmarse tampoco sobre la influencia en el nivel de actividad declarado en España por el hecho de la temprana incorporación de la empresa a su organización y de las transacciones comerciales de internet y de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación.

El análisis de los precios de transferencia de forma indirecta mediante el análisis de regresión es una práctica muy extendida y consolidada dentro de la literatura científica, aunque requiere como sólido punto de partida una información lo más amplia y precisa posible con el fin de poder centrar el análisis en los aspectos a investigar y evitar distorsiones. En nuestro caso sería necesario, además de la amplitud ya indicada, contar con información detallada sobre los niveles de importación/exportación intragrupo de cada empresa analizada, así como con un criterio determinante lo más preciso posible para discriminar entre aquellas empresas que han integrado dentro de su organización y en sus transacciones comerciales las modernas tecnologías de la información y de la comunicación, y aquellas otras que no lo hicieron.

Los resultados obtenidos, aunque con ciertas reservas, permiten evidenciar la influencia del diferencial impositivo con el exterior en el nivel de beneficios declarado. Coincidimos con la mayoría de estudios que tratan de la incidencia del comercio electrónico sobre la fiscalidad, que su difusión contribuirá a acentuar la problemática de los precios de transferencia, aunque los resultados poco concluyentes obtenidos en nuestro caso pueden deberse al reducido número de empresas reseñado, a una incorrecta clasificación de aquéllas o a una falta de madurez en el trabajo con las nuevas tecnologías que retrasa su utilización como forma de acentuar el uso de los precios de transferencia.

BIBLIOGRAFÍA

- BUENO LASTRA, J.J. (1980): *Empresas multinacionales y capitalismo español: Balanza de pagos y precios de transferencia*. (Tesis doctoral). Madrid: Universidad Complutense.
- CLAUSING, K.A. (2003): "Tax-motivated Transfer Pricing and US Intrafirm Trade Prices", *Journal of Public Economics*, 87, pp. 2207-2223.
- COMISIÓN EUROPEA; EUROSTAT (2004): *Structures of the Taxation Systems in the European Union*. Luxemburgo: Comunidad Europea.

- CONOVER, T.L.; NICHOLS, N.B. (2002): "A Further Examination of Income Shifting Through Transfer Pricing Considering Firm Size and/or Distress", *The International Journal of Accounting*, vol. 35, núm. 2, pp. 189-211.
- EDEN, L.; RODRIGUEZ, P. (2004): "How Weak are the Signals? International Price Indices and Multinational Enterprises", *Journal of International Business Studies*, 35, pp. 61-74.
- ESTADOS UNIDOS. DEPARTAMENTO DE COMERCIO (2002): "E-commerce 2000", *E-Stats*, (18-03-02). (En la página www.census.gov/estats).
- ESTADOS UNIDOS. DEPARTAMENTO DE COMERCIO (2003): "E-commerce 2001", *E-Stats*, (19-03-03). (En la página www.census.gov/estats).
- ESTADOS UNIDOS. DEPARTAMENTO DE COMERCIO (2004): "E-commerce 2002", *E-Stats*, (15-04-04). (En la página www.census.gov/estats).
- GUISÁN, M.C. (1997): *Econometría*. Madrid: McGraw-Hill.
- GRUBERT, H. (2003): "Intangible Income, Intercompany Transactions, Income Shifting and the Choice of Location", *National Tax Journal*, 56, núm. 1, (marzo), pp. 221-242.
- GRUBERT, H.; SLEMRUD, J. (1998): "The Effect of Taxes on Investment and Income Shifting to Puerto Rico", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 89, núm. 3, (agosto), pp. 365-373.
- LALL, S. (1973): "Transfer Pricing by Multinational Manufacturing Firms", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, núm. 35, 3, pp. 173-195. (Citado en S. Plasschaert [ed.]: *Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation*, p. 275. London: Routledge, 1994).
- LEHMANN, A.; TAMIRISA, N.; WIECZOREK, J. (2003): *International Trade in Services: Implications for the IMF*. (IMF Policy Discussion Paper, PDP /03/6).
- MILLS, L.F.; NEWBERRY, K.J. (2004): "Do Foreign Multinationals' Tax Incentives Influence Their US Income Reporting and Debt Policy?", *National Tax Journal*, (marzo), pp. 89-107.
- NESS, W.L. (1973): *U.S. Income Tax Deferral and the Dividend Remittance Policy of Multinational Corporations*. (Working Paper, 73-67). New York University Graduate School of Business Administration. (Citado en S. Plasschaert [ed.]: *Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation*, p. 275. London: Routledge, 1994).
- OCDE (1995): *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. París: OCDE.
- OCDE (2004): *OCDE Tax Base*. (En la página www.oecd.org/document/60/0,2340,en_2649_37427_1942460_1_1_1_37427,00.html).
- VAITSOS, C.V. (1972): "Considerations of Technological Requirements in Developing Countries with Observations on Technology Licensing Agreements", *UNIDO Symposium on Problems and Prospects of Industrial Licensing in Developing Countries*, ID/W.G. 130/2, pp. 9-10. New York. (Citado en S. Plasschaert [ed.]: *Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation*, p. 261. London: Routledge, 1994).