Servicios intragrupo y precios de transferencia

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

Toda función que una entidad desempeña para otra debe remunerarse en condiciones de plena competencia. Suiza no tiene una ley sobre precios de transferencia. El principio de plena competencia se deriva de las normas sobre distribuciones encubiertas de beneficios y aportaciones encubiertas de capital de la Ley federal del impuesto federal directo (DBG/LIFD) y se aplica por remisión a las Directrices de la OCDE. La AFC (Administración Federal de Contribuciones) publicó en 2024 un documento de preguntas y respuestas que confirma este enfoque.[1] Singapur tiene una norma legal de plena competencia en la sección 34D de la Income Tax Act y una documentación obligatoria de precios de transferencia para las sociedades con ingresos brutos superiores a 10 millones de S$. Los ajustes conllevan un recargo del 5 %. Los servicios rutinarios de apoyo disfrutan de un puerto seguro (safe harbour) de coste más el 5 %.[2]

El grupo típico con dos centros tiene tres flujos. La sociedad operativa suiza desarrolla el protocolo para la fundación en virtud de un contrato de desarrollo. La sociedad singapurense presta a la fundación o a la sociedad suiza servicios de desarrollo de negocio, comunidad y soporte en virtud de un contrato de servicios. Una entidad concede a la otra una licencia sobre la marca o sobre las herramientas

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

propietarias. El contrato de desarrollo se remunera a coste más un margen que, para un desarrollo de alto valor, supera el puerto seguro del 5 % para servicios rutinarios y en la práctica se sitúa entre el 8 y el 15 %, fijado por comparación con contratos de desarrollo de software equiparables. El contrato de servicios de desarrollo de negocio y soporte puede situarse en Singapur en coste más el 5 % si es rutinario, con el riesgo de que la IRAS considere que el desarrollo de negocio para un proyecto de token va más allá de lo rutinario. La licencia se valora por referencia a tipos de canon comparables, que para las marcas de protocolos apenas existen, por lo que la mayoría de los grupos utiliza un método de distribución del beneficio o un método residual y documenta su razonamiento.

Cada administración tiene una sensibilidad particular. La administración tributaria de Zug busca valor que salga de Suiza a través de trabajos de desarrollo infravalorados para una fundación, o a través de honorarios de gestión pagados a una sociedad singapurense cuyos directivos están en realidad en Zug. La IRAS busca valor que salga de Singapur a través de cánones pagados a un titular suizo de propiedad intelectual sin sustancia DEMPE. El artículo sobre empresas asociadas del convenio y el procedimiento amistoso ofrecen un remedio frente a la doble imposición tras un ajuste, pero son lentos.[3] La documentación elaborada en el momento de la operación es la única protección eficaz.

Notas

1. LIFD, SR 642.11, art. 58, apdo. 1, letra b (las distribuciones encubiertas de beneficios se reintegran al beneficio imponible); AFC y SFI, «Transfer pricing: questions and answers», publicado el 23 de febrero de 2024; AFC, Circular n.º 4 de 19 de marzo de 2004 sobre las sociedades de servicios (coste más margen). ↩

2. Income Tax Act 1947, sección 34D (principio de plena competencia) y sección 34F (documentación de precios de transferencia; recargo conforme a la sección 34E); IRAS, e-Tax Guide «Transfer Pricing Guidelines», 7.ª edición, 14 de junio de 2024, secciones 6 y 14 (umbrales de documentación; servicios rutinarios de apoyo a coste más el 5 %). ↩

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

3. Convenio para evitar la doble imposición entre Suiza y Singapur de 24 de febrero de 2011, SR 0.672.968.91, art. 9 (empresas asociadas) y art. 24 (procedimiento amistoso). Parte G, capítulo IX, y Parte M, capítulo IX. ↩

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com