

ÍNDICE SISTEMÁTICO

	<u>PÁGINA</u>
Sumario	5
Presentación	7
Nómina de autores	9
Capítulo 1. Contabilización de las operaciones vinculadas y valor fiscal declarado	11
1. Ley 36/2006	12
2. Criterio del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas	13
3. Plan General de Contabilidad	14
4. Valor de mercado y valor razonable	15
5. Ajuste secundario	17
6. Contabilización de las operaciones vinculadas. Casos posibles	18
Capítulo 2. Supuestos de vinculación	63
1. Introducción: normativa del ámbito subjetivo de vinculación	64
2. Normativa contable del ámbito subjetivo de vinculación	66

3. Nueva normativa fiscal, comparación del perímetro de vinculación entre la legislación anterior y la nueva	70
4. Relación entre sociedades y sus socios partícipes	75
5. Relación grupo sociedades	76
5.1. Grupo mercantil	77
5.2. Grupo contable	79
5.3. Entidades de propósitos especiales	80
5.4. Grupo familiar	80
6. Relación entre sociedad y administradores o consejeros	81
7. Relaciones familiares en grupos, en relación sociedad-socio y en sociedad-administradores	82
8. Relaciones dentro de un grupo de cooperativas	83
9. Relación casa central-establecimiento permanente	85
10. Ejemplos	88
10.1. Ejemplos relaciones sociedad-socio	88
10.2. Ejemplo grupo vinculación sociedad-socio o partícipe/grupo consolidación	91
10.3. Dos sociedades A y B sin ninguna participación entre sí	92
10.4. Casa central-establecimiento permanente	92

Capítulo 3. Análisis de comparabilidad. Selección del método de valoración. Utilización de bases de datos 95

1. Introducción	96
2. Análisis de comparabilidad	99
3. Breve descripción de los métodos de valoración de operaciones vinculadas ..	102
4. Caso práctico	104
4.1. Descripción de las operaciones	104
4.2. Análisis funcional	105
4.2.1. Intermediación en la venta de componentes electrónicos	105
4.2.2. Venta de aceite	109
4.2.3. Prestación de servicios corporativos	110
4.3. Selección del método de valoración	111
4.3.1. Método del precio libre comparable	111

4.3.2. Método del coste incrementado	112
4.3.3. Método del precio de reventa	113
4.3.4. Método del margen neto del conjunto de operaciones	113
4.4. Determinación del precio de transferencia	114
4.4.1. Intermediación en la venta de componentes electrónicos (método del precio libre comparable)	114
4.4.2. Intermediación en la venta de componentes electrónicos (método del margen neto del conjunto de operaciones)	119
4.4.3. Compraventa de aceite de oliva (precio libre comparable) ...	126
4.4.4. Prestación de servicios corporativos	127
 Capítulo 4. Obligaciones de documentación y obligaciones de información: Modelo 200	 131
 Caso práctico 1. Contribuyente con cifra de negocio inferior a 10 millones de euros que no supera los límites en el volumen de operaciones vinculadas	 133
1. Documentación de operaciones vinculadas	133
2. Información de operaciones vinculadas	134
 Caso práctico 2. Contribuyente con cifra de negocio inferior a 10 millones de euros que supera los límites en el volumen de operaciones vinculadas	 134
1. Documentación de operaciones vinculadas	135
1.1. Venta de platos preparados	135
1.2. Venta de inmueble	137
a) Información del contribuyente	137
b) Información de las operaciones vinculadas. No incluirá el análisis de comparabilidad previsto en el artículo 17 del RIS	138
c) Información económico-financiera del contribuyente	138
2. Información de operaciones vinculadas	138
 Caso práctico 3. Contribuyente con cifra de negocio superior a 10 millones e inferior a 45 millones de euros	 139
1. Documentación específica del contribuyente	140
1.1. Introducción	141

1.2. Descripción de la naturaleza, características e importe de las operaciones vinculadas	141
1.3. Nombre y apellidos o razón social o denominación completa, domicilio fiscal y número de identificación fiscal del contribuyente y de las personas o entidades vinculadas con las que se realice la operación	142
1.3.1. Datos del contribuyente	142
1.3.2. Datos de las entidades con las que se realizan las operaciones vinculadas	142
1.4. Identificación del método de valoración utilizado	143
1.4.1. Operación vinculada 1	143
1.4.2. Operación vinculada 2	143
1.5. Comparables obtenidos y valor o intervalos de valores derivados del método de valoración utilizado	143
1.5.1. Operación vinculada 1	143
1.5.2. Operación vinculada 2	144
2. Obligaciones de información en el modelo 200	146
Caso práctico 4. Grupo de sociedades con cifra de negocio superior a 45 millones e inferior a 750 millones de euros	147
1. Documentación específica del grupo y del contribuyente	148
1.1. Documentación específica del grupo al que pertenece el contribuyente	149
1.1.1. Introducción	149
1.1.2. Información relativa a la estructura y organización del grupo	149
1.1.3. Información relativa a las actividades del grupo	152
1.1.4. Información relativa a los activos intangibles del grupo	159
1.1.5. Información relativa a la situación de la actividad financiera	160
1.1.6. Situación financiera y fiscal del grupo	161
1.2. Documentación específica del contribuyente	161
1.2.1. Introducción	161
1.2.2. Información del contribuyente	162

1.2.3. Información de las operaciones vinculadas	163
1.2.4. Información económico-financiera del contribuyente ..	180
2. Obligaciones de información en el modelo 200	180
Capítulo 5. Régimen sancionador	183
Caso práctico 1	184
1. Régimen general de las obligaciones de documentación	185
2. Las obligaciones de documentación de la entidad X	192
3. Régimen general sancionador	193
4. Aplicación del régimen sancionador a la entidad X	196
Caso práctico 2	202
1. Obligaciones de documentación de la entidad X	203
2. Documentación aportada por la entidad X	203
3. Aplicación del régimen sancionador a la entidad X	205
Nota final	208
Capítulo 6. Operaciones financieras	211
1. Introducción	212
2. Análisis de equiparabilidad	215
2.1. Factores a considerar	216
2.2. Cálculo de la calidad crediticia	218
2.3. El riesgo en las operaciones financieras	223
2.4. Fuentes de información	225
3. Métodos de valoración: enfoque teórico	226
3.1. Valoración de préstamos	226
3.2. Valoración de garantías	229
4. Métodos de valoración: enfoque práctico	232
4.1. Préstamo de reducida cuantía	233
4.2. Préstamo de elevada cuantía	234
4.3. Garantía	237
Referencias bibliográficas	239

Capítulo 7. Operaciones con inmuebles: arrendamiento, compra-venta y permuta	241
1. Introducción y antecedentes	243
1.1. Normativa de valoración	245
1.2. Puntos básicos de análisis en una tasación inmobiliaria según Orden ECO/805/2003	248
1.2.1. Documentación necesaria según Orden ECO/805/2003	248
1.2.2. Comprobaciones mínimas según Orden ECO/805/2003	248
1.2.3. Cálculo del valor de mercado según Orden ECO/805/2003	249
1.2.3.1. Análisis y sondeo de mercado	250
1.2.3.2. Homogeneización de comparables	252
1.3. Contenido del informe de valoración según Orden ECO/805/2003 ..	253
2. Cálculo del valor de mercado de una vivienda en una compraventa	254
2.1. Segmentación de mercado residencial y factores de calidad	254
3. Cálculo del valor de la renta de mercado de una oficina en alquiler	258
3.1. Particularidades en la documentación necesaria y comprobaciones en la valoración de una oficina	259
3.2. Segmentación de mercado de oficina y factores de calidad	260
3.3. Particularidades en el análisis y sondeo de mercado de rentas	262
4. Cálculo del valor de mercado de unas naves en permuta	264
5. Ejemplos. Casos prácticos de cálculo del valor de mercado	265
5.1. Caso práctico de cálculo del valor de mercado de una vivienda en una compraventa	266
5.2. Caso práctico de cálculo del valor de la renta de mercado de una oficina	271
Capítulo 8. Operaciones de compraventa de valores, sin cotización oficial, de empresas o negocios	277
1. Introducción	279
2. Metodologías de valoración utilizadas	280
2.1. Introducción	280
2.2. Métodos estáticos	282

2.2.1. Valor teórico contable	282
2.2.2. Valor contable ajustado	282
2.2.3. Valor de liquidación	283
2.2.4. Valor de reposición	283
2.3. Métodos dinámicos	283
2.3.1. Modelos de descuento de flujos de caja	284
2.4. Métodos basados en múltiplos de mercado	288
2.5. Opciones reales	292
2.6. Referencias recogidas en las directrices de la OCDE	294
3. Aspectos a tener en cuenta en la valoración	295
4. Fuentes de información	296
5. Caso práctico	298
5.1. Descripción de la problemática	298
5.2. Selección de los métodos de valoración.....	298
5.3. Valoración por el método del descuento de flujos de caja	300
5.4. Valoración por el método de múltiplos	309
5.4.1. Múltiplos de compañías comparables	310
5.4.2. Múltiplos de transacciones equiparables	312
5.5. Determinación de la valoración de la compañía B	314
Referencias bibliográficas	315

Capítulo 9. Operaciones de socios profesionales con sociedades profesionales 317

1. Introducción	318
2. Cumplimiento de los requisitos	319
3. Cuando se cumplen los requisitos del artículo 18.6	320
4. Cuando no se cumplen los requisitos del artículo 18.6	324
5. Calificación de la renta del socio	334
6. Conclusiones	335

Capítulo 10. Operaciones con personas físicas: rendimientos del trabajo, capital inmobiliario, mobiliario, rendimientos de actividades económicas y ganancias y pérdidas de patrimonio	337
1. Introducción	338
2. Rentas obtenidas por una persona física en el ámbito de su actividad personal no empresarial	343
2.1. Casos prácticos	348
2.1.1. Rentas de trabajo obtenidas por persona física	348
2.1.2. Rentas de capital mobiliario obtenidas por persona física	351
2.1.3. Rentas de capital inmobiliario obtenidas por persona física .	354
2.1.4. Ganancias patrimoniales	355
2.2. Rentas obtenidas por un no residente	355
3. Rentas obtenidas por una persona física en el ámbito de su actividad económica	357
3.1. Casos prácticos	358
3.1.1. Venta de mercancías y de un inmueble afecto a la actividad por una persona física en estimación directa	358
3.1.2. Servicios de una persona física en estimación objetiva	369
 Capítulo 11. Las prestaciones de servicios	 375
1. Consideraciones previas	377
2. Introducción	377
2.1. La problemática propia de los servicios prestados entre entidades vinculadas	377
2.2. La regulación española relativa a la prestación de servicios	379
2.3. Los criterios de la OCDE	381
2.4. Los criterios del Foro Conjunto de Precios de Transferencia de la Unión Europea	384
2.5. El proyecto BEPS y los servicios de bajo valor añadido	386
3. Caso práctico	388
3.1. Supuesto de hecho	388
3.2. Operaciones vinculadas consistentes en prestaciones de servicios	390
3.3. Alquiler de almacén	392

3.4. Alquiler de oficinas y repercusión de los costes de servicios comunes	393
3.5. Servicios de manufactura bajo encargo	396
3.6. Servicios de apoyo a las ventas	399
3.7. Servicios de investigación y desarrollo	401
3.8. Servicios logísticos	403
3.9. Refacturación de salarios	405
3.10. Servicios de marketing	406
3.11. Servicios administrativos	411
3.12. Servicios de recursos humanos	415
3.13. Servicios de tecnologías de la información	416
4. Documentación de las operaciones	419
Capítulo 12. Acuerdo de reparto de costes	423
1. Enunciado del caso práctico	424
2. El análisis de comparabilidad	427
2.1. Factores de comparabilidad	428
2.1.1. Características de los activos o servicios	430
2.1.2. Análisis de las funciones	432
2.1.3. Cláusulas contractuales	436
2.1.4. Circunstancias económicas	437
2.1.5. Estrategias de negocio	438
2.2. Realización del análisis de comparabilidad	439
3. Requisitos de los acuerdos de reparto de costes en la normativa fiscal española	444
3.1. Requisitos del artículo 18.7 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades .	444
3.2. Requisitos del artículo 18 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades	446
4. Selección del método de valoración	452
5. Documentación	460
5.1. Obligaciones de documentación relativa al grupo	461
5.2. Obligaciones de documentación del contribuyente	465
Referencias bibliográficas	474

Capítulo 13. Valoración de activos intangibles	475
1. Introducción	477
2. Concepto de activos intangibles	478
2.1. Introducción al concepto de activos intangibles	478
2.2. Activo intangible desde una perspectiva contable	479
2.3. Activo intangible desde una perspectiva legal	482
2.4. Activo intangible desde una perspectiva fiscal	485
3. La creación de los activos intangibles	487
3.1. Introducción	487
3.2. Propiedad legal versus propiedad económica del activo intangible	490
4. Las formas de explotación de los activos intangibles	492
4.1. Los factores determinantes de la comparabilidad de los activos intan- gibles	493
4.2. La transmisión plena de la propiedad de los activos intangibles	495
4.3. La licencia de los derechos de uso de los activos intangibles	496
4.4. Aspectos problemáticos en la determinación del valor de los activos intangibles	497
5. La valoración de los activos intangibles de acuerdo con la OCDE	499
5.1. Introducción	499
5.2. Los métodos de valoración recogidos en las directrices de la OCDE ...	500
5.2.1. <i>Income approach</i>	502
5.2.1.1. <i>Relief from royalty method</i>	504
5.2.1.2. <i>Multi-period excess earnings method (MEEM)</i>	505
5.2.1.3. Otros métodos	505
5.2.2. <i>Market approach</i>	506
5.2.3. <i>Cost approach</i>	508
5.2.4. El método del precio libre comparable	508
5.2.4.1. Valoración sobre la base del método del CUP, uti- lizando comparables internos	509
5.2.4.2. Valoración sobre la base del método del CUP, uti- lizando comparables externos	512
5.2.5. El método del precio de reventa menos margen	516
5.2.6. El método del coste incrementado	517

5.2.7. El método del margen neto del conjunto de las operaciones ..	517
5.2.7.1. Aplicación del método del margen neto del conjunto de las operaciones	518
5.2.8. El método de la distribución del resultado	520
5.2.8.1. Aplicación del método de la distribución del resultado	520
5.3. Otras metodologías de valoración	523
5.3.1. El enfoque basado en los costes	524
5.3.1.1. Valoración de intangibles basada en un análisis sobre costes	525
5.3.2. El enfoque basado en múltiplos de transacciones comparables	526
5.3.3. El enfoque basado en los ingresos	526
5.3.3.1. Valoración de intangibles basada en un enfoque sobre los ingresos susceptibles de generación	527
Referencias bibliográficas	528
Capítulo 14. Operaciones con establecimientos permanentes. Especial referencia a la asignación de «capital libre» del establecimiento permanente	531
1. Introducción	532
1.1. La razón de ser de los establecimientos permanentes	532
1.2. El concepto de establecimiento permanente	533
1.3. Atribución de beneficios al establecimiento permanente	534
1.3.1. Primer paso: crear la hipótesis de que el establecimiento permanente es una empresa separada e independiente	537
1.3.2. Segundo paso: determinar los beneficios de la hipotética empresa separada e independiente con base en un análisis de comparabilidad	539
2. Caso práctico	540
Capítulo 15. Ajuste secundario	565
1. Consideraciones preliminares	567

2. Regla especial. Desplazamiento patrimonial a favor del socio o partícipe	572
2.1. Venta de existencias entre entidades residentes	572
2.2. Venta de existencias entre persona física y entidad residente	574
2.3. Venta de existencias entre entidad no residente y entidad residente ..	576
2.4. Venta de existencias entre entidad residente y entidad no residente ..	578
2.5. Venta de existencias entre sociedad dominante y sociedad dominada .	581
2.6. Venta de inmovilizado entre entidades residentes	582
2.7. Venta con ingreso a cuenta	585
2.8. Supuesto especial de devolución encubierta de fondos propios al socio	587
3. Regla especial. Desplazamiento patrimonial a favor de la entidad	589
3.1. Venta de existencias entre entidades residentes	589
3.2. Venta de existencias entre persona física y entidad residente	590
3.3. Venta de existencias entre entidad no residente y entidad residente ..	592
3.4. Venta de existencias entre entidad residente y entidad no residente ..	593
3.5. Venta de existencias entre sociedad dominante y sociedad dominada	596
3.6. Venta de inmovilizado entre entidades residentes	597
4. Regla general. Desplazamiento patrimonial entre otras entidades vinculadas	600
4.1. Venta de bienes de una sociedad a un familiar del socio	600
4.2. Venta de bienes de una sociedad a su administrador	602
4.3. Condonación de una deuda entre sociedades dependientes	603
4.4. Venta de existencias entre sociedades dependientes	605
4.5. Venta de existencias a una entidad indirectamente participada	608
4.6. Venta de existencias a una entidad indirectamente participada (desplazamiento inverso)	611
4.7. Venta de existencias entre entidades participadas por los mismos socios	613
Capítulo 16. Caso práctico recapitulativo	617
1. Introducción	618
2. Enunciado general	618
2.1. Delimitación del perímetro de vinculación	620
2.2. Obligación de documentar	621
2.3. Extensión de la obligación de documentar	622

3. Operaciones	624
3.1. Venta por Horport a Verdhor de concentrado de tomate	624
3.2. Operación de venta por don Pedro a Cefonso	631
3.3. Prestación de servicios de ingeniería por parte de Verdhor a Telehuer- ta y a Cebagro	636
3.4. Explotación agrícola conjunta entre don Pedro, Cebagro y el propieta- rio independiente de la finca rústica	644
3.5. Préstamo concertado entre Verdhor (prestamista) y Cebagro (presta- taria)	651

