

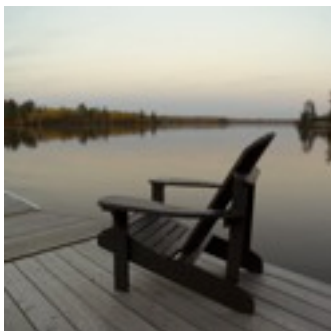
Barcelona, 30 de diciembre de 2008

EL EXPEDIENTE DE “OPERACIONES VINCULADAS Y PRECIOS DE TRANSFERENCIA” QUE TODA PYME DEBE PREPARAR AL REALIZAR UNA OPERACIÓN VINCULADA:

Según hemos venido informando en anteriores comunicaciones las empresas deberán documentar sus operaciones vinculadas y los precios de transferencia establecidos en ellas; pero no todas las empresas tienen las mismas obligaciones: en función del volumen de facturación de la empresa, de su pertenencia a un grupo acogido al régimen especial de consolidación fiscal, del tipo de operación de que se trate, etc... estas obligaciones van cambiando.

La mayoría de las empresas se encontrarán dentro del régimen previsto para las pymes, que simplifica en gran medida la documentación a preparar. Dicho régimen es aplicable cuando una parte en la operación vinculada se trate de una persona física, o bien sea una entidad de las previstas en el artículo 108 de la Ley del impuesto de Sociedades, el cual contempla a las empresas cuyo importe neto de la cifra de negocio sea inferior a los 8 millones de euros.

En este caso, y siempre que no se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, y sin perjuicio de lo establecido para los casos especiales, **el expediente de Operaciones Vinculadas y Precios de Transferencia contendrá, para cada operación:**

**1. Datos de la empresa:**

- el nombre, apellidos o razón social o denominación completa,
- domicilio fiscal
- NIF

2. Datos de la empresa o persona física con la que realicemos la operación vinculada:

- el nombre, apellidos o razón social o denominación completa,
- domicilio fiscal
- NIF

3. Datos de la operación:

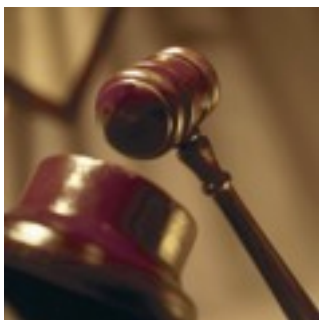
- Naturaleza
- Características
- Importe



En este apartado se detallará la operación realizada de forma pormenorizada, indicando en qué consiste, cómo se lleva a cabo y los aspectos más relevantes de la misma. Se trata en definitiva de explicar la operación del mismo modo que lo haríamos a una persona totalmente ajena a ella, sin olvidar detallar los flujos económicos que se producen.

4. A la información anterior se añadirá toda aquella información complementaria que pueda servir como justificación del importe fijado en la operación.

Esta información puede ser externa a la empresa o bien interna. Como **ejemplos de documentación externa** podría incluirse desde informes sectoriales a noticias de prensa, artículos especializados, cartas, circulares de organismos oficiales, asociaciones, gremios, federaciones, etc... Como documentación interna de soporte podrían aportarse cartas de los proveedores, facturas, hojas de control de costes, informes financieros, etc..



Existen bases de datos privadas que contienen información financiera y contable de empresas que se utilizan habitualmente para buscar elementos de comparación: empresas y o mercados similares, márgenes, ratios, etc... Algunos ejemplos de estas bases de datos son Axesor, E-informa, Sabi y Amadeus, siendo esta última la más utilizada por contener datos de empresas mayoritariamente europeas.

En definitiva se aportará cualquier documentación que pueda ayudar a justificar el porqué del precio pactado en cada operación.

5. Se identificará el método de valoración utilizado en la determinación del precio pactado en la operación así como el intervalo de valores derivados de la aplicación del método seleccionado.

Este apartado es seguramente el que conllevará mayores problemas a las empresas dado que requiere conocer cuáles son los métodos aplicables, cuándo es mejor aplicar uno y no otro y sobretodo cómo funcionan dado que deberá indicarse el resultado de los cálculos realizados.

Si bien en el expediente de Operaciones Vinculadas no tendrá que exponerse el desarrollo del método de valoración, sí deberá indicarse el resultado de los cálculos realizados. Para realizar el análisis de comparabilidad la ley fija los métodos a utilizar y facilita una descripción de cada uno:

"Método del precio libre comparable, por el que se compara el precio del bien o servicio en una operación entre personas o entidades vinculadas con el precio de un bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas o entidades independientes en circunstancias equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación."

Una de las formas más fáciles de aplicar éste método consiste en justificar que el precio pactado en una operación vinculada es el mismo que se ha pactado en otras operaciones realizadas por la empresa con empresas o personas no vinculadas.

"Método del coste incrementado, por el que se añade al valor de adquisición o coste de producción del bien o servicio el margen habitual en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación."

Aplicar este método en su forma más simple requiere conocer el margen que se aplica al bien o servicio por lo que la empresa deberá disponer del análisis financiero adecuado para determinarlo.

“Método del precio de reventa, por el que se sustrae del precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.”

También en este caso deberemos buscar un margen de beneficios. En este caso el valor normal de mercado que buscamos es igual al precio de venta a una empresa independiente del producto comprado a una vinculada menos el margen bruto de beneficios.

“Cuando debido a la complejidad o a la información relativa a las operaciones no puedan aplicarse adecuadamente los métodos anteriores, se podrán aplicar los siguientes métodos para determinar el valor de mercado de la operación:”

“Método de la distribución del resultado, por el que se asigna a cada persona o entidad vinculada que realice de forma conjunta una o varias operaciones la parte del resultado común derivado de dicha operación u operaciones, en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito personas o entidades independientes en circunstancias similares.”

Método del margen neto del conjunto de operaciones, por el que se atribuye a las operaciones realizadas con una persona o entidad vinculada el resultado neto, calculado sobre costes, ventas o la magnitud que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones, que el contribuyente o, en su caso, terceros habrían obtenido en operaciones idénticas o similares realizadas entre partes independientes, efectuando, cuando sea preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de las operaciones.

La aplicación de cualesquiera de estos métodos requiere un conocimiento detallado de los flujos económicos de la empresa, sus costes, márgenes de trabajo y también de forma muy especial, la situación del sector al que pertenece la empresa, la evolución de su mercado así como la situación económica global del país en que opere la empresa.

El Expediente de Operaciones Vinculadas lo confeccionará habitualmente el responsable financiero de la empresa, quién deberá recabar información de todos los departamentos (marketing, comercial, laboral, administración, dirección, etc...) para completarlo debidamente.

Si desean ampliar la información, como siempre estamos a su disposición. También pueden consultar información adicional en nuestra web (www.bsa.es) o concertar una visita con alguno de nuestros profesionales o contactarles directamente:

Departamento de Consultoría

Eva Bruch (eva.bruch@bsa.es)
Antoni Sellarès (antoni.sellares@bsa.es)

Un cordial saludo.
El equipo de **Blasco Sellarès & Asociados**