

ÍNDICE

	PÁGINA
Sumario	5
Nota del Director	7
Presentación	9
Nómina de Autores	13
Capítulo 1. Las operaciones vinculadas y los precios de transferencia: la aplicación del principio de libre competencia. Valora- ción a valor de mercado	15
1. Introducción	16
2. Consideraciones previas sobre el tratamiento tributario de los precios de transfe- rencia y las operaciones vinculadas	18
2.1. La formulación del consenso internacional en el tratamiento tributario de los precios de transferencia	18
2.2. La importancia del derecho en agraz para la correcta comprensión e interpre- tación de la normativa tributaria sobre precios de transferencia	20
2.3. La influencia financiera en la regulación tributaria de los precios de transfe- rencia	22
3. El tratamiento de los precios de transferencia en el Modelo de Convenio Tributario de la OCDE	23
3.1. Evolución del Modelo de Convenio. Los informes de la OCDE y la normativa tributaria interna	24

3.2. Naturaleza del artículo 9.1 del Modelo de Convenio de la OCDE.....	30
4. El concepto de empresa asociada <i>vs</i> el concepto de vinculación	35
4.1. La definición interna de vinculación frente a la de empresa asociada.....	37
4.2. La definición de la vinculación en la normativa del Impuesto sobre Sociedades	37
4.3. La relación de vinculación aplicable a las personas físicas residentes	40
4.4. La relación de vinculación aplicable a las personas y entidades no residentes.	42
5. El artículo 16.1 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades: implicaciones	46
6. Las operaciones vinculadas en el Impuesto sobre el Valor Añadido	48
6.1. Existencia de vinculación entre las partes.....	51
6.2. Que la vinculación incida en la recaudación final del impuesto.....	52
6.3. Naturaleza de la norma.....	54
6.4. Consecuencias.....	55
7. Aduanas.....	58
7.1. La vinculación en el ámbito aduanero.....	64
7.2. El principio de estanqueidad y la Sentencia del Tribunal Supremo de 11 de diciembre de 2009	66
 Capítulo 2. Operaciones vinculadas y Derecho comunitario: ¿es neces- aria una nueva reforma del artículo 16 TRLIS?	 71
1. Introducción	72
2. Los comportamientos prohibidos por el Derecho comunitario: ¿resultan admitidas en Derecho comunitario normas que traten de forma diferenciada las operaciones nacionales y las internacionales?	73
2.1. Introducción.....	73
2.2. La jurisprudencia general del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas sobre las libertades del Tratado CE	73
2.3. La jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en el ámbito de la imposición directa	79
3. ¿Es necesario a la luz del Derecho comunitario extender el mismo tratamiento a las operaciones vinculadas nacionales y transnacionales?	82
3.1. Introducción.....	82
3.2. La Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas Lankhorst-Hohorst (o el origen del problema)	83
3.3. La jurisprudencia posterior a Lankhorst y los casos pendientes (con especial referencia a Thin Cap)	85
4. La configuración del principio de plena competencia en el Derecho comunitario y en el contexto OCDE: ¿es necesario reformar el artículo 16 TRLIS a la luz del Derecho comunitario?	91
5. La normativa española actualmente vigente sobre operaciones vinculadas y las vulneraciones al Derecho comunitario en relación con las operaciones inter- nacionales	94
6. Conclusiones.....	99

ADENDA: la STJUE SGI y sus implicaciones	100
Bibliografía	104
Capítulo 3. La experiencia norteamericana en los precios de transferencia.....	107
1. Introducción.....	107
2. Evolución histórica	111
2.1. Génesis.....	111
2.2. El Reglamento de 1935.....	113
2.3. Los años sesenta: primeros métodos para determinar el valor de libre concurrencia....	115
2.4. La internacionalización del estándar	117
2.5. La Reforma de Reagan de 1986	117
2.6. Infracciones y sanciones en materia de precios de transferencia.....	122
2.7. El Reglamento de 1994: los métodos basados en el beneficio.....	123
2.8. Resultados del IRS en la aplicación de las normas	127
3. El Reglamento de precios americano en comparación con las Guidelines.....	130
3.1. Comparación en grandes rasgos.....	130
3.2. Reglas generales y análisis de comparabilidad.....	131
3.2.1. Ámbito subjetivo.....	132
3.2.2. Factores de comparabilidad.....	134
3.2.3. Rango de valores de mercado.....	136
3.2.4. Regla del mejor método.....	136
3.3. Procedimiento administrativo.....	137
3.4. Documentación.....	139
3.5. Activos intangibles.....	141
3.6. Servicios intragrupo.....	145
3.7. Acuerdos de reparto de costes.....	148
3.8. Operaciones de reestructuración empresarial.....	150
3.9. Atribución de beneficios al establecimiento permanente y reglas de reparto global de instituciones financieras	154
Bibliografía.....	156
Capítulo 4. Los precios de transferencia en el Derecho comparado: Europa y América Latina.....	159
1. Introducción.....	160
1.1. Antecedentes.....	161
1.1.1. Reino Unido.....	161
1.1.2. Estados Unidos.....	162
1.2. OCDE.....	163
1.2.1. Evolución hasta las Directrices de la OCDE de 1995	164

1.2.2.	Evolución reciente en la OCDE	166
1.2.2.1.	Propuesta de revisión de capítulos I-III de las Directrices	166
1.2.2.2.	Informe sobre la atribución de beneficios a establecimientos permanentes y debate sobre el proyecto de un nuevo artículo 7 (Beneficios de la actividad empresarial) en el Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE	166
1.2.2.3.	Borrador de discusión sobre los aspectos de precios de transferencia en la reestructuración de negocios	167
2.	Precios de transferencia en Europa	169
2.1.	Introducción	169
2.1.1.	Convenio de Arbitraje	170
2.1.2.	Foro Europeo de precios de transferencia	170
2.1.3.	Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas	171
2.1.4.	Legislación de precios de transferencia en el ámbito europeo	172
2.2.	Reino Unido	175
2.2.1.	Introducción	175
2.2.2.	Principio de plena competencia y carga de la prueba	175
2.2.2.1.	Ajuste secundario	176
2.2.3.	Documentación	176
2.2.4.	Sanciones	178
2.2.5.	HMRC <i>manuals</i>	179
2.2.6.	Acuerdos previos de valoración	180
2.3.	Alemania	180
2.3.1.	Introducción	180
2.3.2.	Principio de plena competencia y carga de la prueba	180
2.3.2.1.	Preferencia por los métodos tradicionales	181
2.3.2.2.	Hipotética comprobación del valor de mercado	181
2.3.2.3.	Reestructuraciones empresariales	182
2.3.2.4.	Carga de la prueba	182
2.3.2.5.	Ajuste secundario	183
2.3.3.	Documentación	183
2.3.3.1.	Formato y alcance	183
2.3.3.2.	Fechas de preparación	183
2.3.4.	Sanciones	184
2.3.5.	Acuerdos previos de valoración	184
2.4.	Países Bajos	185
2.4.1.	Introducción	185
2.4.2.	Principio de plena competencia y carga de la prueba	185
2.4.2.1.	Carga de la prueba	185
2.4.2.2.	Ajuste secundario	186

2.4.3. Documentación	186
2.4.3.1. Alcance y formato	186
2.4.3.2. Términos para la preparación	187
2.4.4. Sanciones.....	187
2.4.5. Acuerdos previos de valoración.....	187
2.5. Suiza.....	188
2.5.1. Introducción	188
2.5.2. Principio de plena competencia y carga de la prueba.....	189
2.5.2.1. Carga de la prueba.....	189
2.5.3. Documentación	190
2.5.4. Sanciones.....	190
2.5.5. Acuerdos previos de valoración.....	190
3. Precios de transferencia en América Latina.....	191
3.1. Introducción.....	191
3.2. Brasil.....	195
3.2.1. Introducción	195
3.2.2. Normas y métodos aceptados para operaciones de importación y exportación	196
3.2.3. Normas sobre intereses, cánones y asistencia técnica	198
3.2.4. Sanciones aplicables	199
3.2.5. Doble imposición	200
3.2.6. APAs	200
3.3. México.....	201
3.3.1. Introducción	201
3.3.2. Documentación	202
3.3.3. Métodos.....	203
3.3.4. Sanciones aplicables	204
3.3.5. APAs	205
3.4. Argentina.....	205
3.4.1. Introducción	205
3.4.2. Documentación	206
3.4.3. Métodos.....	206
3.4.4. Operaciones de importación y exportación entre entidades no vinculadas.....	208
3.4.5. Subcapitalización.....	208
3.4.6. Sanciones aplicables	208
Capítulo 5. Ámbito subjetivo del perímetro de vinculación.....	211
1. Introducción.....	212
2. Supuestos de vinculación	213

2.1. Una entidad y sus socios o partícipes [16.3 a) TRLIS]	214
2.2. Una entidad y sus consejeros o administradores [16.3 b) TRLIS]	219
2.3. Una entidad y los cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado de los socios o partícipes, consejeros o administradores [16.3 c) TRLIS].....	223
2.3.1. Cónyuges	223
2.3.2. Parejas de hecho, parejas no casadas o uniones de hecho	223
2.3.3. Filiación no matrimonial. Filiación adoptiva	224
2.3.4. Cómputo del parentesco.....	224
2.4. Dos entidades que pertenezcan a un grupo [16.3 d) TRLIS].....	225
2.5. Una entidad y los socios o partícipes de otra entidad, cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo [16.3 e) TRLIS]	228
2.6. Una entidad y los consejeros o administradores de otra entidad, cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo [16.3 f) TRLIS]	228
2.7. Una entidad y los cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado de los socios o partícipes de otra entidad cuando ambas entidades pertenezcan a un grupo [16.3 g) TRLIS]	229
2.8. Una entidad y otra entidad participada por la primera indirectamente en, al menos, el 25 por 100 del capital social o de los fondos propios [16.3 h) TRLIS]	229
2.9. Dos entidades en las cuales los mismos socios, partícipes o sus cónyuges, o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado, participen, directa o indirectamente en, al menos, el 25 por 100 del capital social o los fondos propios [16.3 i) TRLIS].....	231
2.10. Una entidad residente en territorio español y sus establecimientos permanentes en el extranjero [16.3 j) TRLIS]	232
2.11. Una entidad no residente en territorio español y sus establecimientos permanentes en el mencionado territorio [16.3 k) TRLIS].....	232
2.12. Dos entidades que formen parte de un grupo que tribute en el régimen de los grupos de sociedades cooperativas [16.3 l) TRLIS]	233
3. Algunos supuestos en los que no existe vinculación en el ámbito de la imposición societaria.....	233
4. La vinculación en otros impuestos: diferencias con el alcance de la vinculación prevista en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades	234
4.1. La vinculación en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Relación con el Impuesto sobre Sociedades.....	235
4.2. La vinculación en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes. Relación con el Impuesto sobre Sociedades	235
4.3. La vinculación en el Impuesto sobre el Valor Añadido. Relación con el Impuesto sobre Sociedades	236
5. La vinculación en el ámbito contable. Relación con la vinculación en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades.....	239
5.1. La aplicación del valor razonable en las operaciones entre empresas del grupo.	239
5.2. La información a facilitar en la memoria de las cuentas anuales. Diferencias entre los criterios contables y fiscales de vinculación.....	240

6. Valoración del alcance de la vinculación en nuestra normativa.....	242
6.1. La evolución de la relación de supuestos de vinculación	242
6.2. La delimitación de la amplitud del perímetro de vinculación	243
6.3. El desarrollo reglamentario del ajuste secundario	243
6.4. Los problemas detectados en el ámbito del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	243
6.5. El contraste con otras disposiciones de la normativa del Impuesto sobre Sociedades y del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.....	244
6.6. El contraste con los ordenamientos tributarios de otros países	246
6.7. Conclusión.....	246

Capítulo 6. Contabilización de las operaciones vinculadas y su relación con la regulación fiscal 247

1. Introducción.....	248
1.1. Antecedentes.....	248
1.2. Conveniencia o utilidad de valorar a efectos contables las operaciones vincu- ladas por su valor razonable	249
1.3. La perspectiva penal.....	251
1.4. La perspectiva fiscal.....	252
2. La regulación contable de las operaciones entre empresas del grupo	254
2.1. Ámbito de aplicación subjetivo.....	254
2.2. Operaciones afectadas.....	255
2.3. Contabilización según el valor razonable	255
2.4. La realidad económica de la operación	259
2.5. El valor razonable frente a operaciones específicas.....	264
2.5.1. Servicios intragrupo	265
2.5.2. Acuerdos de reparto de costes.....	265
2.5.3. Operaciones conjuntas	266
2.5.4. Operaciones de maquila	267
2.5.5. Operaciones instrumentales.....	268
2.5.6. Estructuras financieras impuestas.....	270
2.6. Operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria de un negocio	272
2.6.1. Operaciones afectadas.....	273
2.6.2. Reglas de valoración.....	276
3. La relación entre las regulaciones contable y fiscal de las operaciones vinculadas....	279
3.1. Valor razonable y valor normal de mercado	280
3.1.1. Los métodos fiscales principales y los modelos y técnicas contables ...	281
3.1.2. Los métodos fiscales subsidiarios y los modelos y técnicas contables..	283
3.1.3. Los métodos fiscales específicos y el valor razonable	286
3.1.4. Los modelos y técnicas contables y el valor normal de mercado	288
3.1.5. La correspondencia entre los métodos contables y los fiscales.....	289

3.2. La calificación de la diferencia entre el valor convenido y el valor normal de mercado o valor razonable	291
3.3. La diferencia entre el valor convenido y el valor normal de mercado o valor razonable y el denominado ajuste bilateral o correlativo.....	293
3.4. El régimen fiscal de las operaciones de fusión y asimiladas	295
4. La doctrina de la OCDE y la representación contable	296
4.1. El denominado ajuste compensatorio.....	296
4.2. La eliminación de la doble imposición.....	298
Capítulo 7. Análisis de comparabilidad	301
1. La determinación del valor normal de mercado. El principio de libre competencia (<i>arm's lenght</i>).....	301
2. El análisis de comparabilidad	305
2.1. Factores de comparabilidad	306
2.1.1. Características de los activos o de los servicios	307
2.1.2. El análisis funcional.....	308
2.1.2.1. Especial referencia a la asignación de riesgos	310
2.1.2.2. Esquemas más habituales de atribución de funciones y riesgos	312
2.1.3. Las cláusulas contractuales	315
2.1.4. Circunstancias económicas.....	316
2.1.5. Estrategias mercantiles.....	317
2.2. Otros elementos que inciden en la comparabilidad	318
2.2.1. Agregación de operaciones	318
2.2.2. Utilización del rango de plena competencia	320
2.2.3. Utilización de datos de varios años	321
2.2.4. Pérdidas.....	321
2.3. Realización del análisis de comparabilidad.....	322
2.3.1. La realización del análisis según la OCDE.....	322
2.3.2. Elección de la entidad a analizar.....	323
2.3.3. Selección de comparables.....	324
2.3.3.1. Comparables internos.....	325
2.3.3.2. Comparables externos	325
2.3.3.3. Preferencia de comparables.....	327
2.3.3.4. Comparables imperfectos	329
2.3.3.5. Comparables secretos	331
2.3.4. Ajustes	332
2.3.5. Cuestiones temporales	332
2.3.5.1. Momento de realizar la valoración.....	333
2.3.5.2. Información de años posteriores.....	334

2.4. El análisis de comparabilidad y el método de valoración.....	335
3. Recaracterización de las operaciones.....	336
3.1. Ajustes derivados del análisis funcional.....	337
3.2. Ajustes derivados de la recalificación de las operaciones.....	338
Bibliografía.....	343
Capítulo 8. Métodos de valoración	345
1. Introducción.....	345
2. Descripción de los métodos según las Directrices OCDE.....	347
2.1. Consideraciones generales.....	347
2.2. Métodos tradicionales.....	348
2.2.1. El método del precio libre comparable.....	349
2.2.2. El método del precio de reventa.....	350
2.2.3. El método del coste incrementado.....	352
2.3. Métodos transaccionales sobre el beneficio.....	355
2.3.1. El método del beneficio conjunto de la operación.....	356
2.3.2. El método del margen neto de la operación.....	357
2.3.2.1. Determinación del beneficio o margen neto.....	360
2.3.2.2. Indicadores de beneficio o de margen neto.....	361
2.4. Otros métodos.....	361
3. Normativa interna.....	363
Bibliografía.....	366
Capítulo 9. La obligación de documentación	367
1. Introducción.....	367
2. Doctrina internacional sobre la documentación a elaborar.....	370
2.1. Los deberes de documentación en las Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones tributarias.....	371
2.1.1. Criterios a seguir sobre procedimientos y normas de documentación de los precios de transferencia en las Directrices.....	372
2.1.2. Información útil para efectuar comprobaciones de precios de transferencia.....	375
2.2. El Foro Europeo sobre Precios de Transferencia: el Código de Conducta sobre documentación.....	378
2.2.1. Contenido del Código de Conducta sobre documentación.....	380
2.2.2. Modalidades de aplicación y requisitos generales para las empresas multinacionales.....	385
2.2.3. Modalidades de aplicación y requisitos generales para los Estados miembros.....	387

2.2.4. Modalidades de aplicación y requisitos generales para las empresas multinacionales y los Estados miembros	388
3. La obligación de documentación en el Real Decreto 1793/2008	389
3.1. Marco general de la obligación de documentación	390
3.2. Las obligaciones de documentación del grupo al que pertenece el obligado tributario	398
3.3. Las obligaciones de documentación del obligado tributario	402
3.3.1. Obligación general de documentación	403
3.3.2. Obligaciones reducidas de documentación	406
Bibliografía	412
Capítulo 10. Las prestaciones de servicios intragrupo	413
1. Introducción	413
2. Consideraciones previas sobre la deducibilidad de los gastos por servicios intragrupo	416
3. Las reglas de deducibilidad de gastos por prestación de servicios intragrupo de acuerdo con las Directrices de la OCDE de Precios de Transferencia y el Foro Europeo de Precios de Transferencia	421
3.1. El requisito del beneficio, ventaja o utilidad para la prestataria del servicio	421
3.2. Exigencias probatorias de la realidad de la prestación del servicio	428
3.3. La cuestión de la valoración y del sistema de facturación del servicio intragrupo	437
3.4. El sistema de facturación (directa o indirecta) de los servicios intragrupo	441
4. Consideraciones finales y recomendaciones generales sobre la articulación de una política de precios de transferencia de servicios intragrupo acorde con la nueva regulación prevista en el artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades	444
Bibliografía	447
Capítulo 11. Los servicios de los socios de las sociedades de profesionales, de consejeros y administradores	451
1. Consideraciones previas	451
2. Norma de seguridad para socios profesionales	452
3. Profesionales a los que no se aplica la norma de seguridad	459
4. Obligaciones de documentación	459
4.1. Obligaciones de documentación en el supuesto de cumplimiento del artículo 16.6 del RIS	459
4.2. Obligaciones de documentación en el caso de acogerse a la norma general	462
5. Operaciones vinculadas con consejeros y administradores	464
5.1. Cargo de administrador retribuido. Operaciones entre la sociedad y sus administradores	465
5.2. Cargo de administrador no retribuido. Operaciones entre la sociedad y sus administradores	467

5.3. Cargo de administrador retribuido. Operaciones entre la sociedad y los familiares del administrador	468
5.4. Cargo de administrador no retribuido. Operaciones entre la sociedad y los familiares del administrador	469
5.5. Caso especial de préstamos del consejero o administrador a la sociedad.....	470
5.6. Obligaciones de documentación.....	472
Capítulo 12. Acuerdos de reparto de costes	475
1. Fundamento, propósito y regulación normativa de los acuerdos de reparto de costes ..	476
1.1. Introducción.....	476
1.2. La Ley del Impuesto sobre Sociedades ante los acuerdos de reparto de costes	477
1.3. Desarrollo reglamentario	479
1.3.1. Ámbito de las actividades o proyectos.....	479
1.3.2. Duración.....	481
1.3.3. Criterios para cuantificar el reparto de los beneficios esperados entre los partícipes.....	481
1.3.4. Especificación de las tareas y responsabilidades de los partícipes.....	481
1.3.5. Consecuencias de la adhesión o retirada de los partícipes.....	482
2. Naturaleza de los acuerdos de reparto de costes en la legislación del Impuesto sobre Sociedades	483
2.1. Naturaleza jurídica de los acuerdos de reparto de costes	483
2.2. Interpretación del artículo 16.6 a) de la Ley del Impuesto sobre Sociedades	484
2.3. Las ventajas o utilidades esperadas por los partícipes	488
2.4. Ejemplos prácticos	491
3. La regulación de los <i>Cost Sharing Agreements</i> en Estados Unidos.....	493
3.1. Requisitos documentales	494
3.2. Cálculo de las aportaciones.....	495
4. Métodos de determinación de las contribuciones en el Impuesto sobre Sociedades...	497
5. Revisión de los acuerdos alcanzados.....	502
6. Conclusión.....	505
Capítulo 13. Valoración de activos intangibles	507
1. Introducción.....	507
2. Concepto de bienes intangibles	509
2.1. Concepto y definiciones de bienes intangibles en el ámbito legal.....	509
2.2. Concepto y definiciones de bienes intangibles en el ámbito contable	511
2.3. Concepto y definiciones de bienes intangibles en el ámbito fiscal.....	512
2.4. Aspectos relevantes de los bienes intangibles a efectos de los precios de transferencia.....	515
3. La titularidad de los bienes intangibles.....	517
3.1. Propiedad legal <i>versus</i> propiedad económica	517

3.2. Problemática específica relativa a la co-titularidad de bienes intangibles.....	519
4. La explotación de los bienes intangibles	521
4.1. La transmisión de los bienes intangibles.....	522
4.2. La cesión del derecho de uso de los bienes intangibles.....	523
5. Recomendaciones de la OCDE relativas a los bienes intangibles	524
6. La determinación del valor de mercado de los bienes intangibles	528
6.1. La problemática de la determinación del valor de los bienes intangibles	528
6.2. El enfoque de la OCDE	530
6.2.1. El método del precio libre comparable	530
6.2.2. El método del margen neto transaccional.....	531
6.2.3. El método de la división del beneficio	533
6.3. El enfoque basado en los ingresos.....	534
6.3.1. La Regla del 25 por 100 del beneficio íntegro	536
6.4. El enfoque basado en los costes.....	537
Bibliografía	538
Capítulo 14. Los procesos de reestructuración empresarial	539
1. Concepto y planteamiento de la problemática	539
2. Contexto económico y fiscal.....	541
3. Tipos de reorganización empresarial.....	547
3.1. Flujos corporativos de fabricación y distribución.....	547
3.2. Flujos corporativos de servicios, incluyendo funciones auxiliares o de apoyo	550
3.3. Flujos corporativos de índole financiera	552
3.4. Flujos corporativos ligados a la explotación de activos intangibles	553
4. Marco contractual y prueba de la realidad de la reorganización.....	555
4.1. Análisis del marco jurídico de obligaciones y derechos.....	555
4.2. Reconocimiento de la existencia de la reorganización.....	557
4.3. Prueba y valoración de la efectiva reasignación de funciones, riesgos y activos....	560
4.4. La posible generación de establecimientos permanentes derivada de la reorganización	564
5. El derecho a la compensación derivado de la reorganización	569
5.1. Supuestos en los que procede considerar la existencia de un potencial derecho a compensación o indemnización.....	570
5.2. Pautas a considerar en la valoración de la compensación/indemnización	574
6. La valoración de las operaciones vinculadas a la luz de la nueva organización.....	577
7. Algunas actuaciones de las Administraciones fiscales.....	579
8. Conclusiones	581
Bibliografía.....	583

Capítulo 15. La atribución de beneficios a los establecimientos permanentes	585
1. El establecimiento permanente. Concepto y clases	586
1.1. Introducción.....	586
1.2. El concepto de establecimiento permanente en el Modelo de Convenio de la OCDE	587
1.3. El concepto de establecimiento permanente en la normativa española.....	589
2. Consideración de los establecimientos permanentes en el contexto de las operaciones vinculadas	590
2.1. Planteamiento general.....	590
2.2. Punto de partida: el enfoque tradicional del artículo 7 del Modelo de Convenio de la OCDE.....	591
2.3. El Informe 2008 de la OCDE sobre atribución de beneficios a los establecimientos permanentes.....	593
2.3.1. Introducción	593
2.3.2. La consideración del establecimiento permanente a partir de las interpretaciones del artículo 7 del Modelo de Convenio de la OCDE dentro del Informe.....	594
2.3.2.1. El criterio de la actividad económica relevante (<i>relevant business approach</i>)	594
2.3.2.2. El criterio de la entidad funcionalmente separada.....	594
2.3.2.3. El criterio adoptado por el Informe	595
2.3.3. El enfoque autorizado de la OCDE para la atribución de beneficios a los establecimientos permanentes.....	596
2.3.4. Primer paso del enfoque autorizado de la OCDE: la hipótesis del establecimiento permanente como empresa distinta y separada.....	598
2.3.4.1. El «umbral» para considerar la existencia de «operaciones internas» (relaciones).....	598
2.3.4.2. Las funciones humanas significativas para la asignación de riesgos al establecimiento permanente.....	599
2.3.4.3. La atribución de activos tangibles e intangibles al establecimiento permanente.....	600
2.3.4.4. La atribución de «capital libre» y de los costes de la financiación al establecimiento permanente	602
2.3.5. Segundo paso del enfoque autorizado de la OCDE: la aplicación de los factores de comparabilidad a las «relaciones» entre el establecimiento permanente y las partes restantes de la empresa.....	605
2.4. Especial referencia al agente dependiente como establecimiento permanente .	607
2.5. El Modelo de Convenio de la OCDE de 2008: cambios en relación con la atribución de beneficios a los establecimientos permanentes	609
3. Atribución de rentas	612
3.1. Renta mundial de la «empresa separada»	612
3.2. Rentas imputables.....	615

3.2.1. Rendimientos de las explotaciones	615
3.2.2. Rendimientos y ganancias derivadas de los elementos patrimoniales afectos	615
3.2.2.1. Vinculación funcional.....	617
3.2.2.2. Desafecciones y/o transferencias internas de activos	617
3.2.2.3. Acciones y participaciones financieras	618
3.2.2.4. La transmisión del establecimiento permanente en su conjunto	619
3.2.2.5. Reexportación de mercaderías	622
3.3. Determinación de la base imponible.....	623
3.3.1. Remisión general al Impuesto sobre Sociedades.....	623
3.3.2. Determinación de los gastos deducibles	624
3.3.3. Pagos a la casa central o a otros establecimientos permanentes	625
3.3.3.1. Servicios y operaciones internas en general	626
3.3.3.2. Gastos financieros	627
3.3.4. Gastos de dirección y generales	631
3.3.5. Cómputo de pérdidas de los establecimientos permanentes y compen- sación de bases imponibles negativas	633
Bibliografía	635
Capítulo 16. La subcapitalización	637
1. Introducción.....	637
2. La subcapitalización en el Impuesto sobre Sociedades.....	639
2.1. Requisitos que delimitan la situación de subcapitalización.....	641
2.1.1. Requisito relativo a las personas o entidades prestamistas	641
2.1.2. Requisito relativo al exceso de endeudamiento.....	649
2.2. Consecuencias jurídicas de la norma de subcapitalización.....	664
3. La compatibilidad de la norma de subcapitalización con los convenios de doble imposición	671
3.1. La subcapitalización en el Modelo de Convenio de la OCDE.....	671
3.2. La aplicación de la norma de subcapitalización en el marco de los convenios de doble imposición firmados por España	676
4. Doctrina del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en materia de subcapitalización.....	681
Bibliografía	690
Capítulo 17. Procedimiento de comprobación del valor normal de mercado	693
1. Introducción.....	693
2. Tipo de procedimiento.....	694

3. Ámbito subjetivo	696
4. Motivación y prueba.....	697
5. Carácter provisional de la liquidación.....	702
6. Recursos y reclamaciones	703
7. Tasación pericial contradictoria	706
8. Interrupción de la prescripción.....	710
9. Efectos frente a las demás personas o entidades vinculadas	710
Bibliografía	714
Capítulo 18. El ajuste secundario	715
1. Introducción.....	715
2. El ajuste secundario en el nuevo marco fiscal de las operaciones vinculadas	716
3. Calificación contable del ajuste secundario	718
4. Calificación fiscal del ajuste secundario	720
4.1. La razón de ser del ajuste secundario.....	720
4.2. Reglas legales de calificación del ajuste secundario.....	722
4.3. Análisis crítico de las reglas legales de calificación del ajuste secundario	725
4.4. Análisis crítico del desarrollo reglamentario del artículo 16.8 del TRLIS.....	728
5. El ajuste secundario en retenciones e ingresos a cuenta.....	730
6. Ajuste secundario y sanciones	732
7. Ajuste secundario y régimen de consolidación fiscal	733
8. Ajuste secundario e Impuesto de Transmisiones Patrimoniales	733
9. Consideraciones finales.....	734
Bibliografía	740
Capítulo 19. Régimen especial de infracciones y sanciones.....	741
1. Régimen de infracciones de las operaciones vinculadas	741
1.1. Bien jurídico protegido. Infracción del principio <i>ne bis in idem</i>	744
1.2. Elemento objetivo. La conducta infractora. Quiebra de los principios de legalidad y tipicidad penal	747
1.2.1. Segunda modalidad infractora	747
1.2.2. Primera modalidad infractora	748
1.3. Elemento subjetivo.....	750
2. Régimen sancionador de las operaciones vinculadas	756
2.1. Relevancia del concepto que da el Reglamento de «dato» y «conjunto de datos». Infracción del principio de legalidad. Arbitrariedad y desproporción punitiva	757
2.2. La progresión en las sanciones	763
3. Aspectos temporales del régimen de infracciones y sanciones	764
4. La sancionabilidad de las conductas en materia de operaciones vinculadas antes de la Ley 36/2006	765

5. La inviabilidad de castigar las desviaciones del valor normal de mercado salvo mediante la aplicación del ajuste secundario	768
Bibliografía	770
Capítulo 20. Los acuerdos previos de valoración	771
1. Antecedentes.....	772
2. Marco jurídico.....	773
3. Definición de APA.....	777
3.1. Una visión general del proceso para alcanzar un APA.....	778
3.2. Actividades habitualmente cubiertas por un APA	779
3.3. Principios jurídicos	781
3.3.1. Efectos legales de los APAs.....	781
3.3.2. Los Convenios de doble imposición.....	781
3.3.3. Los APAs y el valor en aduana.....	782
3.3.4. Metodología y principio de libre competencia.....	782
3.3.5. Confidencialidad de los datos	783
4. Candidatos para el APA.....	784
5. Solicitud del APA	784
5.1. Encuentros preliminares	784
5.1.1. Objetivo perseguido por los encuentros preliminares.....	784
5.1.2. Aspectos procedimentales.....	785
5.1.3. Elementos de discusión	785
5.1.3.1. Cuestiones procedimentales.....	785
5.1.3.2. Cuestiones de hecho	786
5.2. Propuesta de APA.....	786
5.2.1. Introducción	786
5.2.2. Reglas procesales	786
5.2.3. Cuestiones generales.....	787
5.2.4. Información sobre precios comparables	789
5.2.5. Metodología.....	790
5.2.6. Situaciones críticas.....	790
6. El procedimiento para la obtención de un APA.....	791
6.1. Criterios de evaluación.....	791
6.2. La realización del APA.....	792
6.2.1. Primer contacto con la Administración posterior a la solicitud del APA	792
6.2.2. Criterios de coordinación entre las autoridades competentes intervinientes	793
6.2.3. Desistimiento durante la negociación	794
6.2.4. Efectos de un acuerdo sin presencia del contribuyente	794
6.2.5. Aplicación retroactiva	794

6.3. Formalización del acuerdo	795
6.3.1. Formato	795
6.3.2. Posible contenido	795
6.3.3. Tasas y costas del APA.....	796
7. Vigilancia del APA.....	797
7.1. Conservación de justificantes.....	797
7.2. Métodos de supervisión.....	797
7.2.1. Informe anual	797
7.2.2. Inspección	797
7.3. Cancelación de un APA.....	798
7.4. Revisión de un APA.....	798
7.5. Renovación del APA	799
8. Análisis del comportamiento de los participantes en un APA.....	799
9. Evaluación crítica del programa de APAs.....	800
10. Conclusiones.....	802
Bibliografía.....	804
Capítulo 21. Procedimiento amistoso y Convenio de Arbitraje	807
1. Procedimientos amistosos.....	809
1.1. Artículo 9. Empresas asociadas	810
1.2. Procedimientos amistosos previstos en los apartados primero y segundo del artículo 25 del Modelo de Convenio de la OCDE.....	813
1.2.1. Personas que pueden presentar el procedimiento amistoso.....	814
1.2.2. Actos que determinan el momento a partir del cual puede presentarse este procedimiento	814
1.2.3. Plazos para plantear un procedimiento amistoso	815
1.2.4. Recursos internos.....	815
1.2.5. Obligación de llegar a un acuerdo, ¿es lo mismo que obligación de eliminar la doble imposición?	816
1.2.6. Prescripción	817
1.2.7. Aplicación del acuerdo	819
1.2.8. Compatibilidad de los acuerdos y las posibles sentencias.....	820
1.3. Artículo 25.3.....	821
1.4. Artículo 25.5: arbitraje	823
1.4.1. Entrada en vigor de este arbitraje en el ámbito de los convenios.....	826
1.4.2. Diferentes opciones para plantear a la comisión de arbitraje.....	827
2. Convenio de Arbitraje de la Unión Europea	829
2.1. Principios básicos.....	830
2.2. Personas que pueden presentarlo.....	830
2.3. Inicio del cómputo de los dos años.....	830

2.4. Compatibilidad con los recursos internos.....	832
2.5. Comisión de arbitraje	833
2.5.1. Miembros de la comisión de arbitraje	833
2.5.2. Funcionamiento de la comisión de arbitraje	834
2.5.3. Efectos del dictamen de la comisión de arbitraje	835
2.6. Existencia de sanciones graves	835
2.7. Otras cuestiones planteadas en el Código de Conducta.....	836
2.7.1. Subcapitalización	836
2.7.2. Casos triangulares	837
2.7.3. Intereses.....	839
3. Normativa interna.....	841
3.1. Autoridad competente y participación del interesado	842
3.2. ¿Son susceptibles de recurso los acuerdos de los procedimientos amistosos? ..	842
3.3. Tratamiento de los intereses	843
3.4. Suspensión de la deuda	844
Bibliografía	845

Capítulo 22. Implicaciones mercantiles de las operaciones vinculadas

1. Introducción.....	847
2. Sobre la existencia de un concepto mercantil autónomo de vinculación.....	849
2.1. Referencias al concepto de vinculación en la normativa mercantil vigente.....	849
2.2. Características comunes de un eventual concepto mercantil autónomo de vinculación	859
3. El interés social y el interés del grupo. La cuestión de los conflictos de intereses en los grupos de sociedades	860
3.1. Breve referencia al concepto de grupo en el ordenamiento jurídico español y planteamiento de la cuestión	860
3.2. El interés social y el interés del grupo. La formalización práctica del interés del grupo	863
3.3. La teoría de las ventajas compensatorias	872
4. Las operaciones vinculadas realizadas en perjuicio del interés social como posible supuesto generador de responsabilidad de los administradores.....	875
4.1. Planteamiento y alcance de la cuestión	875
4.2. La responsabilidad de los administradores de la sociedad dominada	876
4.3. La responsabilidad de la sociedad dominante y de sus administradores	878
5. Aproximación a algunas cautelas preventivas	881
Bibliografía	883

Anexo: Ejemplos prácticos sobre análisis de comparabilidad y métodos de valoración	885
I. Basados en transacciones.....	886
1. Valoración de un bien tangible: inmuebles.....	886
1.1. Método de comparación (concurencia de mercado).....	886
1.2. Método de coste (coste total)	890
1.3. Método residual	891
1.3.1. Método residual estático.....	892
1.3.2. Método residual dinámico	893
2. Valoración de un bien intangible: marca.....	895
2.1. Dificultades	896
2.2. Metodología.....	896
2.2.1. Método de medición del sobreprecio que soporta la marca.....	897
2.2.2. Método basado en la preferencia de los consumidores.....	903
2.2.3. Método basado en el coste de reemplazamiento.....	903
2.2.4. Método basado en el precio de las acciones.....	908
2.2.5. Método basado en el potencial de beneficios futuros.....	908
II. Basados en el beneficio.....	911
A) Método de la distribución del resultado	911
1. Análisis funcional	913
2. Selección del método de valoración.....	915
3. Aplicación del método de distribución del resultado.....	919
4. Cálculo del reparto del rendimiento conjunto obtenido por «A» y «B» entre dichas entidades.....	924
B) Método del margen neto del conjunto de operaciones	929
1. Descripción de las operaciones.....	930
2. Valoración declarada por la empresa	933
3. Crítica a la valoración de la empresa.....	936
4. Valoración propuesta	938
4.1. Inaplicabilidad de los métodos tradicionales.....	938
4.2. Funciones y riesgos asumidos	940
4.3. Métodos transaccionales de determinación del beneficio	942
4.4. Proceso de selección de la muestra.....	942
5. Conclusiones.....	948