

BUFETE ESCURA

1905

SEPTIEMBRE 2009

NOTICIAS

Actualidad de los departamentos de Bufete Escura

MERCANTIL

La deducibilidad de la retribución a los administradores de sociedades

PROCESAL

La ejecución provisional

MERCANTIL

Documentación de precios de transferencia en operaciones vinculadas

ENTREVISTA . Dr. Antoni Escura

4 | NOTICIAS

6 | ENTREVISTA ANTONI ESCURA, DOCTOR. ABOGADO.

8 | LA DEDUCIBILIDAD DE LA RETRIBUCIÓN A LOS ADMINISTRADORES DE SOCIEDADES MARÍA LOBÓN

9 | LA EJECUCIÓN PROVISIONAL MARINA BARRIENDOS

10 | DOCUMENTACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFE- RENCIA EN OPERACIO- NES VINCULADAS ANTONIO ESCURA Y EULALIA GALCERÁN



ÁREAS DE ACTUACIÓN

MERCANTIL – SOCIETARIO

- Contratos
- Estructuras Societarias
- Empresa Familiar
- Asistencia Jurídica
- Secretaría Jurídica y Llevanza de Libros
- Propiedad Industrial e Intelectual

ECONÓMICO FISCAL

- Consultoría Empresarial
- Asesoría Contable
- Asesoría Fiscal
- Llevanza de Contabilidades
- Confección de documentos tributarios
- Inspecciones Fiscales

NUEVAS TECNOLOGÍAS

PROTECCIÓN DE DATOS

- Inscripción de Ficheros
- Documentos de Seguridad
- Protocolos de Actuación
- Contratos Encargados del Tratamiento

LSSICE (*)

- Consultoría
- Análisis y Adaptación de Páginas Web
- Condiciones de uso de Páginas Web
- Contratación Electrónica

RECURSOS HUMANOS

- Asesoría Laboral
- Gestión de Salarios
- Seguros Sociales
- Contratación Laboral
- Inspecciones de Trabajo
- Magistratura
- Expedientes Laborales

PROCESAL

- Civil
- Penal
- Contencioso Administrativo
- Litigios Mercantiles
- Responsabilidad Civil
- Recobro de Créditos
- Concursal

INMOBILIARIO

- Contratos
- Operaciones Societarias
- Proyectos Urbanísticos
- Estudios Económico-Fiscales
- Asesoramientos Jurídicos
- Defensas en juicios

EDITA:

Bufete Escura
C/ Londres, 43 · 08029 Barcelona
Tel.: 934 940 131 · Fax: 933 217 489
e-mail: escura@escura.com · www.escura.com

REALIZACIÓN EDITORIAL:

Custommedia, S.L. · Tel.: 934 195 152

Los artículos de Bufete Escura tienen carácter meramente informativo y resumen disposiciones que, por el carácter limitativo propio de todo resumen, pueden requerir de una mayor información.

(*) Aplicación de la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico

LA IMPORTANCIA DE LA PROXIMIDAD

En épocas de grandes cambios, aquellos que fundamentan su estructura en la falta de consolidación, la improvisación y lo especulativo son duramente castigados. Y éste es justamente un hecho que la actual crisis está poniendo de manifiesto. Durante años, nuestra economía ha estado en continua expansión. La iniciación de nuevos proyectos basados en una economía expansiva que permitía su creación, pero a menudo sin la suficiente base profesional, económica o de arraigo, ha sido constante. Bastaba con que unas cuantas empresas confiaran en un profesional para que éste iniciara un proyecto y la unión de varios de estos profesionales para la constitución de un nuevo bufete. La crisis ha castigado duramente este tipo de proyectos y muchos profesionales y bufetes se han visto en la necesidad de reestructurar sus organizaciones o, incluso, cerrarlas. Esta situación se ha visto agravada por la globalidad de esta crisis. No solamente los bufetes sin suficiente arraigo se han visto seriamente castigados, sino que también aquellos, que aun siendo muy grandes en términos de facturación, tenían parte de su estructura basada en una economía expansiva.

La falta de proyectos empresariales internacionales interesados en invertir en España y la contención de costes han motivado la reducción del número de abogados contratados y el cierre de muchos bufetes. El negocio jurídico derivado de la crisis, concursal y morosidad, no pueden compensar la retracción del mercado jurídico. No obstante, si bien no es esperada con tanta virulencia, la crisis tenía que llegar. No podían continuar determinadas actitudes en la sociedad, la expansión ilimitada y la financiación casi sin límite. Ante la actual situación, aquellos que tienen basada su estructura en la diversificación, la contención del coste y, sobre todo, en una amplia penetración de sus servicios en el tejido empresarial están más preparados para afrontar la crisis. Este es el caso de Bufete Escura. No solamente nuestros más de cien años de existencia nos han enseñado que las situaciones son cambiantes, sino también la definición y la ejecución de nuestro plan estratégico. Hace ya muchos años que nuestro bufete basó su política en tres pilares: amplia penetración en el tejido empresarial, calidad (buen hacer profesional) e interrelación (diversificación). Ahora más que nunca podemos apreciar y valorar que nuestra estrategia fue la correcta.

Amplia penetración en el tejido empresarial: Bufete Escura tiene varios convenios con entidades patronales que nos permiten acceder a un gran número de empresas, lo que ha producido que contemos con la confianza de muchas empresas, diversificando con ello nuestros riesgos. La diversificación tam-

bién se ha dado en los servicios que prestamos, prácticamente en la totalidad de especialidades del Derecho, lo que nos hace muy competitivos y nos permite beneficiarnos de las sinergias que se derivan de ello.

Calidad: el buen servicio y la satisfacción de los clientes motiva la no movilidad de nuestros profesionales y de los propios clientes. Ningún cliente de Bufete Escura ha buscado en terceros las necesidades de servicios para la gestión de su crisis, más bien al contrario.

La proximidad al cliente y a la sociedad en que una empresa desarrolla sus actividades es fundamental

Interrelación: Bufete Escura busca desde hace tiempo la interrelación, lo que se traduce en la posibilidad de acceder al mercado global o bien ser una alternativa para aquellas empresas que buscan buenos bufetes en nuestra área geográfica de actuación. Hace años nos integramos en Hispajuris, la primera red de bufetes de abogados de España, lo que nos ha facilitado la entrada en entidades financieras y empresas de ámbito nacional, a la vez que hemos suscrito gran número de convenios con bufetes de otros países. En Italia, por ejemplo, somos un verdadero referente.

Destacados analistas del sector nos han señalado como uno de los bufetes que mejor se ha adaptado a la situación actual y nos posicionan como una de las principales alternativas de las empresas en su elección de bufete de abogados.

La proximidad al cliente y a la sociedad en que una empresa desarrolla sus actividades es fundamental siempre, pero mucho más en épocas de contracción del mercado. Desde Bufete Escura afrontamos la actual situación con responsabilidad, pero también con la satisfacción de que nuestra política ha sido la correcta.

FERRAN ESCURA
SOCIO DIRECTOR
DE BUFETE ESCURA



DEPARTAMENTO PROCESAL

CRECIMIENTO DEL DEPARTAMENTO PROCESAL DE BUFETE ESCURA

En el primer semestre de 2009 nuestro departamento Procesal ha experimentado un importante incremento en el número de casos en los que trabaja.

En el primer semestre de este año, la entrada de nuevos asuntos ha sido un **17,21% superior** a las mismas fechas del año anterior, lo que ha obligado al despacho a crear un archivo específico para temas procesales.

El buen ritmo del departamento es un indicador de la confianza depositada en Bufete Escura por sus clientes.



DEPARTAMENTO PROCESAL

GUÍA SOBRE LA MOROSIDAD

Bufete Escura acaba de publicar una completa **guía sobre la morosidad** cuyo objetivo es orientar a las empresas en la prevención de posibles situaciones de morosidad y ofrecer soluciones posibles a conflictos en este sentido. La guía ha tenido una muy buena acogida entre el sector empresarial. En su elaboración han participado especialistas en morosidad del propio bufete, así como colaboradores externos.

Los interesados pueden solicitarla gratuitamente a Bufete Escura o consultarla en www.bufeteescura.com.



HISPAJURIS

HISPAJURIS, ASESOR JURÍDICO DE FENIN

Bufete Escura, como despacho socio de **HispaJuris**, se ha convertido en el asesor jurídico de referencia para los miembros de **Fenin (Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria)**.

Desde este mes de septiembre, Bufete Escura, uno de los despachos miembros de la red de abogados HispaJuris, representa los intereses de los socios de Fenin.

En total, más de 500 empresas, nacionales e internacionales, están representadas en esta federación. Entre ellas, importantes empresas del sector de productos para el consumo hospitalario y de oficina de farmacia, como Abbott Científica, Abelló Linde, Arbora & Ausonia, Johnson & Johnson, Philips Ibérica y Siemens.



NUESTROS PRODUCTOS



NUEVO SERVICIO DE RECOBRO

Con el objetivo de combatir uno de los mayores problemas que afectan actualmente a las empresas, Bufete Escura ofrece a todos sus clientes un servicio de recobro de impagados ágil y transparente. Por un coste mínimo, Bufete Escura tramita todo el procedimiento de información sobre las circunstancias y la solvencia del deudor, realiza la reclamación extrajudicial de la deuda y, si es necesario, presenta la demanda de juicio monitorio.

CONVENIOS “AL PUNTO”

Bufete Escura ha firmado convenios de colaboración con las asociaciones de restauración de Sitges y Castelldefels.

Los nuevos acuerdos de Bufete Escura con las asociaciones de restauradores son un paso más en la colaboración establecida entre el despacho y la **Federación Intercomarcal de Hostelería y Restauración (FIHR)** el pasado mes de mayo.

La FIHR está formada actualmente por 15 gremios y asociaciones profesionales y empresariales cuyo objetivo es asesorar profesionalmente al sector y Bufete Escura se encarga de dar apoyo y asesoramiento legal tanto a la federación como a sus asociados, más de 8.000.



El socio director de Bufete Escura y el presidente de FIHR durante la firma del acuerdo.

NUEVAS INCORPORACIONES AL EQUIPO ESCURA

Eulalia Galcerán, Xavier Lucena y Mar Caturla son las nuevas incorporaciones al equipo de abogados de Bufete Escura.

Licenciada en Derecho, Eulalia Galcerán cuenta con un Máster en Asesoría y Gestión Tributaria en Esade y domina inglés y alemán. Antes de incorporarse a Escura formó parte del departamento Jurídico-Fiscal de PWC-Landwell. Para Eulalia, incorporarse a Bufete Escura representa “entrar a formar parte de un equipo que puede aunar los campos Mercantil y Fiscal, ofreciendo un asesoramiento integral a la empresa”.

Xavier Lucena, por su parte, es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Barcelona. Su carrera profesional comenzó en el departamento financiero de la multinacional Tech Data y cuenta con una gran experiencia en el desarrollo de negocios. Tras cinco años como director financiero administrativo en Cominal, decidió saltar al mundo de los despachos profesionales.

Mar Caturla, licenciada en Economía por la Universitat de Barcelona, ha realizado diversos cursos especializados en contabilidad avanzada y análisis de estados económicos-financieros. Mar inició su carrera profesional como gestora y asesora fiscal hace cuatro años y ha llegado a Bufete Escura “en busca de nuevos retos” y para especializarse como profesional del sector. “Lo mejor en Escura es poder trabajar junto a compañeros tan bien preparados de los que se puede aprender mucho”, explica. Antes de incorporarse a Escura Mar trabajó, entre otros, en Ceneo Caixarenting, La Caixa y Gesdocument (Cuatre Casas).



Eulalia Galcerán



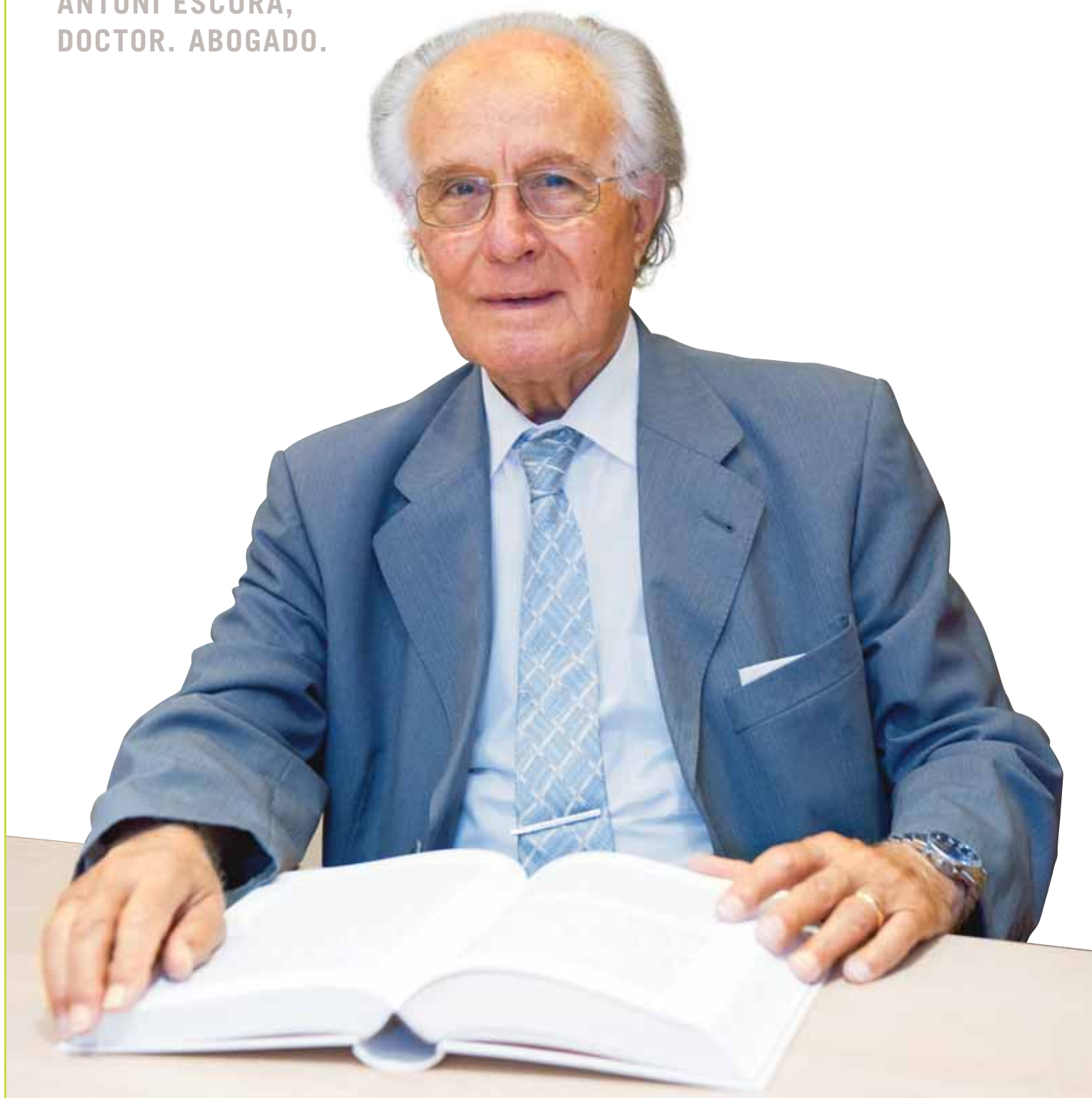
Xavier Lucena



Mar Caturla

HOY LA LEGISLACIÓN NO ES ESTÁTICA Y DEMANDA LA FORMACIÓN CONTINUADA DEL ABOGADO

ANTONI ESCURA,
DOCTOR. ABOGADO.



En 1953 Antoni Escura tomó las riendas de Bufete Escura sucediendo a su tío y fundador del mismo, Narcís Coll. En sus manos, Bufete Escura se ha convertido en un despacho internacional en el que confían empresas de todos los sectores. Hoy, tras más de 50 años ejerciendo la profesión de abogado y con la medalla de oro del Col·legi d'Advocats de Catalunya y la Cruz de Honor de San Raimundo de Peñafort, el Dr. Antoni Escura colabora también con diversas instituciones, como académico de número en la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación y como jurista desarrollando estudios sobre distintos aspectos del Derecho.

¿En qué ha cambiado la abogacía y la profesión de abogado a lo largo de todos estos años?

Han mejorado muchísimo, sobre todo en lo que se refiere al respeto por la institución y por el profesional de la abogacía. Además, hoy los abogados trabajan necesariamente con unos criterios éticos muy estrictos, vigilados por los propios colegios profesionales. En cuanto a la profesión, lo más destacable es la formación continuada de los abogados. En todos estos años han cambiado los negocios, la sociedad, las tecnologías... todo esto hace que también haya disposiciones nuevas. La legislación no es tan estática como lo era años atrás y eso demanda que la persona que acaba la carrera deba seguir una formación continuada y muy prolongada. Hoy ningún abogado se puede permitir no seguir estudiando.

¿Qué opina de nuestro actual sistema judicial?

Necesita una reforma urgente. España ocupa el puesto 36 en número de jueces por habitante, según el Consejo de Europa, con diez jueces por cada 100.000 habitantes, muy por detrás de los 24 con los que cuenta Alemania o los 17 de Portugal y Grecia. Esta situación compromete la eficacia de nuestro sistema de administración de justicia y provoca una percepción social negativa. La tutela judicial aún no ha alcanzado la efectividad que el ciudadano desea, debido a la falta de estructuras adaptadas a las exigencias actuales, por falta de medios personales y materiales en una sociedad de múltiples riesgos, debido a la economía globalizada.

¿Hasta qué punto la actividad legislativa responde a las verdaderas necesidades de las empresas y de la sociedad?

Uno de sus defectos característicos es, precisamente, la gran dedicación a materias de significado político e ideológico que resultan bastante insólitas, en detrimento de otras materias menos mediáticas pero más trascendentales para la vida real de las empresas y el ordenamiento jurídico que ampara su actividad.

¿Cuál es el papel de la justicia ante una situación de crisis como la actual?

A mi entender, la falta de seguridad jurídica es, precisamente, lo que ha provocado esta crisis. La seguridad jurídica es uno de los fundamentos de la economía de mercado, ya que la estabilidad de las reglas permite a los agentes económicos una mayor y mejor predicción sobre el desarrollo de sus actividades, con unas instituciones que garanticen la primacía del derecho

¿En qué se ha basado el crecimiento de Bufete Escura a lo largo de estos años?

Principalmente, en la ética, sobre la que basamos no sólo nuestras actuaciones, sino también la de nuestros clientes. Antes de aceptar un cliente, que en su mayoría son empresas, valoramos mucho los aspectos éticos de sus dirigentes y de sus actividades. Asimismo, contamos con profesionales en continua formación y dentro del bufete se hablan varios idiomas:

El abogado tiene una gran responsabilidad, porque las sociedades funcionan sobre la seguridad jurídica, que la dan los legisladores, los jueces, y también los abogados con sus interpretaciones

y el cumplimiento de los contratos. De ahí que en Europa se esté trabajando en la unificación del derecho contractual es decir, la uniformización y armonización de las leyes que regulan los negocios, tal como se está haciendo en otras materias, como la educación o la moneda única. Una nación se forma por el Derecho, y así también se está formando Europa, a pesar del pesimismo de algunos.

Bufete Escura se fundó hace más de un siglo, en 1905, ¿cómo ha sido su evolución desde que usted tomó las riendas del despacho?

Desde su fundación por parte de mi tío, Narcís Coll, el bufete siempre trabajó a nivel nacional. Cuando yo asumí la responsabilidad del despacho era muy joven, pero confiaron en mí y tuve suerte, porque era el momento en que en España se iniciaba la apertura a la inversión extranjera, yo hablaba varios idiomas y tenía contactos con otros abogados del resto de Europa con los que había coincidido a lo largo de mis años de estudio en Cambridge. A través de ellos comencé a trabajar con empresas extranjeras que se instalaban en España y el bufete creció mucho también a nivel internacional.

catalán, castellano, inglés, francés, alemán e italiano. En pocas ocasiones tenemos que recurrir a traducciones externas.

¿Qué retos cree que tiene por delante el profesional del Derecho, y el sector, en general, en estos momentos?

La formación, sin duda, tal como he comentado. Y no hablo de formarse solamente recibiendo información de otros, sino también escribiendo sobre temas, aunque no tengan divulgación. Ver una sentencia interesante, hacer un resumen... no es lo mismo leer algo que escribir sobre ello y recapacitarlo. El abogado tiene una gran responsabilidad, porque las sociedades funcionan sobre la seguridad jurídica y esta seguridad la dan el legislador legislando, el juez juzgando, y el abogado con su interpretación. Por eso el buen abogado necesita una formación, primero, universal, después, más monográfica, y finalmente, si lo desea, más específica. Pero, si se quiere especializar en un tema, deberá ser el mejor en ese tema, saber mucho más que lo que cualquier otro abogado pueda saber sobre esa materia.

LA DEDUCIBILIDAD DE LA RETRIBUCIÓN A LOS ADMINISTRADORES DE SOCIEDADES



MARÍA LOBÓN
ABOGADA
DEPARTAMENTO
MERCANTIL

Las polémicas sentencias sobre los requisitos que deben reunir las retribuciones de los miembros de los órganos de administración para ser fiscalmente deducibles en el Impuesto sobre Sociedades han creado controversia.

El Departamento de Inspección Financiera y Tributaria de la Agencia Tributaria ha solicitado un pronunciamiento sobre si la normativa reguladora del Impuesto sobre Sociedades admite la deducibilidad de los gastos en concepto de retribuciones a los administradores de sociedades mercantiles cuando, previéndose estatutariamente el carácter remunerado del cargo, no se cumpliera con todos y cada uno de los requisitos que, para cada retribución, establece la normativa mercantil.

En marzo, la Dirección General de Tributos emitió un informe en el que manifiesta que la consideración de un gasto como deducible obliga a valorar los siguientes parámetros:

- Que tenga la calificación de gasto a efectos contables. Las cantidades satisfechas por retribuciones suponen un decremento de patrimonio neto de la sociedad, cumpliéndose así la definición de gasto del artículo 36 del Código de Comercio y el nuevo Plan General Contable.
- Que el mismo esté contabilizado en la cuenta de resultados.
- Que la Ley del Impuesto sobre Sociedades no establezca precepto alguno que se separe del criterio contable en cuanto a la calificación, valoración e imputación del gasto. La vigente normativa no establece excepción alguna, a diferencia de lo previsto en la antigua Ley del Impuesto sobre Sociedades (Ley 61/1978), que sí exigía que el gasto fuese necesario para ser fiscalmente deducible.



Asimismo, la ley actual establece que un gasto será deducible fiscalmente cuando esté correlacionado con los ingresos y siempre que no tenga la consideración de liberalidad. Conforme a lo indicado, la Dirección General de Tributos dispone que si los estatutos de la sociedad recogen el carácter remunerado del cargo de administrador, aun cuando no se cumplan los requisitos de certeza que han establecido las Sentencias del Tribunal Supremo, sí que tendrán la consideración de gasto fiscalmente deducible de acuerdo con la regulación vigente, pues representan un gasto contable, están registrados en los resultados, no representan una liberalidad y la ley no establece particularidad específica alguna sobre las condiciones que deben cumplir estos gastos contables.

El informe concluye diciendo que “los gastos representativos de las retribuciones satisfechas a

los administradores de sociedades mercantiles tienen la consideración de gasto fiscalmente deducible en la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, de acuerdo con la normativa vigente regulada en el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, cuando los estatutos establezcan el carácter remunerado del cargo, aunque no se cumpliera de forma escrupulosa con todos y cada uno de los requisitos que, para cada tipo de retribución establece la normativa mercantil”.



LA EJECUCIÓN PROVISIONAL



**MARINA
BARRIENDOS**
ABOGADA
DEPARTAMENTO
PROCESAL

La ejecución de sentencias constituye un mandato constitucional que hace que se cumpla con el derecho fundamental a la tutela judicial efectiva de quien aparece como favorecido en la resolución. Así, el hecho de ejecutar una sentencia firme significa simplemente que se cumpla con lo dictado.

Las sentencias son firmes cuando no cabe interponer más recurso ni impugnación ordinaria contra las mismas, es decir, cuando son definitivas. Sin embargo, existe la posibilidad de ejecutar aquellas sentencias que no son firmes (decisiones judiciales de un órgano judicial contra las que se ha interpuesto recurso). Al ser impugnadas, pueden ser posteriormente revocadas (contrariadas, modificadas o confirmadas) por el órgano jurisdiccional que se encargue de resolver el recurso, por lo que se conocen como ejecuciones provisionales.

El vencedor de la sentencia no firme puede pedir su ejecución provisional

La relevancia de la ejecución provisional reside en que concede el beneficio al vencedor de la sentencia no firme, que puede pedir la ejecución de la misma. Esta figura se introdujo a través del artículo 385 de la Ley de Enjuiciamiento Civil de 1881 por la Ley 34/1994 con el objetivo de poder dar inmediatez a la tutela judicial obtenida en la instancia y evitar así cuatro supuestos: a) *periculum in mora*, evitando el perjuicio y retraso a la parte vencedora; b) la presunción de acierto de la sentencia no firme; c) satisfacer el derecho adquirido por sentencia por la resolución; d) impedir la dilación mediante recursos por la otra parte.

De la nueva redacción de la Ley de Enjuiciamiento Civil de 1/2000 se deduce que las Sentencias no firmes susceptibles de ser ejecutadas provisionalmente son las que contienen una condena expresa, con lo que se excluye a las declarativas (de dominio) y a las constitutivas (de filiación, incapacitación, etc.) y a las que se han dictado en rebeldía (cuando la otra parte no ha comparecido en el devenir del procedimiento). Así, serán ejecutables provisionalmente todas aquellas sentencias no definitivas que contengan condena (pago de cantidades, indemnización por daños y perjuicios, etc.). Para instar la ejecución provisional no es necesario prestar caución, con lo que el vencedor no ve limitada ni mermada su capacidad económica por interponer dicha acción.

Como sucede en muchos otros procedimientos, la ejecución provisional debe de instarse de parte, es decir, que el vencedor debe accionarla, no el tribunal de oficio. Otra de sus características es que no existe un plazo determinado, sino que puede instarse desde que se tiene conocimiento del recurso por parte de la otra parte hasta que se obtiene la sentencia fruto de dicho recurso. En cuanto a su procedimiento de ejecución, se trata de una nueva demanda dentro del mismo procedimiento.

La consecuencia que comporta el haber ejecutado la sentencia provisionalmente, es decir una vez hecha efectiva la condena a favor del vencedor (cobrando la condena dineraria, por ejemplo), es que tras resolverse el recurso que interpuso el contrario se dicte sentencia en la que:

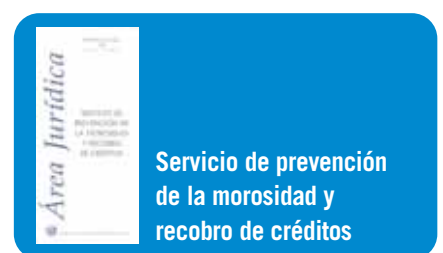
1. Se confirme la sentencia que se ejecutó provisionalmente en su integridad (con lo que se habrá asegurado el cobro o hecho cumplir la condena que se dictó en su día, siendo los beneficiarios los vencedores de haber logrado su cumplimiento avanzado en el tiempo). Si la sentencia es firme, finaliza el procedimiento, aunque existe la



posibilidad de que se pueda recurrir, con lo que la ejecución provisional continuaría.

2. Se revoque (se dicte sentencia en la que se contrarie o modifique la condena que se ejecutó provisionalmente). En estos casos puede suceder que:
 - i) Se revoque completamente: la ejecución se sobreseerá, es decir, cesará en su prosecución, y deberán devolverse las cantidades percibidas a raíz de la ejecución provisional (reintegrando las costas) y resarcir de daños y perjuicios.
 - ii) Se revoque parcialmente: procederá la devolución de la diferencia entre la cantidad percibida por el ejecutante y la confirmada, esta vez sin reintegrar costas ni daños y perjuicios.

En conclusión, la ejecución provisional de sentencias no firmes otorga el beneficio de consagrar la tutela judicial obtenida por el vencedor de dicha resolución, asegurándose la efectividad de la condena con anterioridad sin esperar a la resolución del recurso, pero debe tenerse en cuenta que, en caso de que la mencionada sentencia no firme sea revocada, se deberá devolver lo ejecutado del modo descrito con anterioridad.



DOCUMENTACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN OPERACIONES VINCULADAS



ANTONIO ESCURA
ABOGADO
DEPARTAMENTO
MERCANTIL



EULALIA GALCERÁN
ABOGADA
DEPARTAMENTO
MERCANTIL

La legislación de precios de transferencia ha sufrido importantes modificaciones.

El régimen vigente fue introducido por la Ley 36/2006 de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal y desarrollado por el Real Decreto 1793/2008 de 3 de noviembre por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades (BOE 18 noviembre).

Modificaciones actuales

- Las operaciones vinculadas deben ser valoradas según el principio de libre competencia.
- Se establece la obligación de documentación de las operaciones, que deberá ser elaborada y conservada por el contribuyente.
- La carga de la prueba es del contribuyente.
- Se introduce un nuevo régimen sancionador.
- La Administración Tributaria sancionará los datos omitidos, incorrectos o falsos.

Para determinar el valor normal de mercado se comparan las circunstancias de operaciones efectuadas entre entidades vinculadas con las circunstancias de operaciones efectuadas entre personas o entidades independientes equiparables. También puede realizarse el análisis de comparabilidad, aunque existan diferencias, si éstas pueden eliminarse.

Requisitos de la documentación

- Deberá estar a disposición de la Administración Tributaria a partir del fin del plazo voluntario de declaración o liquidación del Impuesto sobre Sociedades.

- Se simplifican en caso de empresas de reducida dimensión o de personas físicas.
- No se exigirá la documentación, aunque sí la valoración, a operaciones realizadas entre entidades de un grupo fiscal de consolidación, por las Agrupaciones de Interés Económico o las Uniones Temporales de Empresas con sus miembros, o en el ámbito de ofertas públicas de venta o adquisición de valores.
- Se referirá al período impositivo o de liquidación en que se realicen las operaciones vinculadas, pero puede ser válida para períodos posteriores, con las adaptaciones necesarias.
- Se distinguen dos tipos de documentación:
 1. Documentación del grupo (*master file*).
 2. Documentación del obligado tributario (*country specific file*).
- Descripción de la política de precios de transferencia que justifique su adecuación al principio de libre competencia.
- Relación de los acuerdos de reparto de costes y contratos de prestación de servicios entre entidades del grupo, cuando afecten al obligado tributario.
- Relación de los acuerdos previos de valoración o procedimientos amistosos, celebrados o en curso, relativos a las entidades del grupo, cuando afecten al obligado tributario.
- Memoria del grupo o informe anual.

Documentación del grupo

Se entiende por grupo el establecido en el artículo 16.3 TRLIS y el constituido por una entidad residente o no y sus establecimientos permanentes en el extranjero.

- Descripción general del grupo.
- Identificación de las entidades del grupo que realicen operaciones vinculadas con el obligado tributario (mapa de vinculación).
- Descripción de estas operaciones.
- Descripción general de las funciones ejercidas y riesgos asumidos por las entidades del grupo.
- Relación de la titularidad de las patentes, marcas y otros activos intangibles que afecten a las operaciones e importe pagado por su uso.

Las operaciones vinculadas se valoran según el principio de la libre competencia

Documentación del obligado tributario

- Personas o entidades con las que se realizan operaciones vinculadas.
- Nombre o razón social y domicilio fiscal.
- NIF del obligado y de las personas o entidades con los que se realice la operación.
- Descripción detallada de su naturaleza, características e importe.
- Análisis de comparabilidad.
- Explicación del método de valoración elegido, razones de su elección, forma de aplicación, y valor o intervalos de valores derivados.

OBLIGACIONES DEL CONTRIBUYENTE			
	Ejercicios iniciados antes del 1/12/2006	Ejercicios iniciados a partir del 1/12/2006	Ejercicios cerrados a partir del 19/02/2009
Carga de la prueba	Administración Tributaria	Contribuyente	Contribuyente
Requisitos documentación	No	Sí, en general	Sí, conforme al RD 1793/2008
Régimen sancionador	Régimen general Sanción en caso de ajuste	Régimen General. Sanción en caso de ajuste y por falta de cumplimiento de requisitos de documentación	Nuevo régimen sancionador

- Criterios de reparto de servicios prestados conjuntamente en favor de varias personas o entidades vinculadas, así como los correspondientes acuerdos y acuerdos de reparto de costes.
- Cualquier otra información de que haya dispuesto el obligado tributario para determinar la valoración de sus operaciones vinculadas.

Métodos de valoración

1. Método del precio libre comparable (*comparable uncontrolled price*).

- Compara el precio de mercado de un bien o servicio en una transacción vinculada con su precio en una transacción no vinculada comparable.
- Depende de la existencia de información fiable sobre operaciones comparables y queda limitada a situaciones sencillas.

2. Método del coste incrementado (*cost plus*).

- Se basa en los costes en que incurre el proveedor de bienes o servicios incrementado en el margen que habitualmente se obtiene en operaciones no vinculadas comparables.
- Parte de los costes de una empresa que provee bienes o servicios a otra empresa vinculada sobre los que se aplica un margen que da lugar a un beneficio adecuado.
- Es adecuado para empresas de servicios o que elaboran productos semiterminados.

3. Método del precio de reventa (*resale price*).

- Se basa en el precio de un producto comprado a una empresa vinculada y revendido a una empresa independiente.
- Es más sencillo de aplicar cuanto menos valor añadido proceda del vendedor cuyo margen se deba fijar. Apropiado cuando la empresa vinculada actúa como distribuidor de productos dentro del grupo.

Alternativamente, se podrán aplicar los siguientes métodos basados en el beneficio:

4. Método de la distribución del resultado (*profit split*).

- Identifica el beneficio que se dividirá entre las partes vinculadas respecto de la operación según riesgos, activos y funciones.

5. Método del margen neto del conjunto de operaciones (*transactional net margin*).

- Analiza el margen de beneficios netos con una base apropiada comparándolo con el margen de beneficio en transacciones comparables no vinculadas o el que se hubiese obtenido por una empresa independiente.

Los acuerdos de reparto de costes de bienes y servicios suscritos por el obligado tributario deberán incluir, entre otra información: identificación de las demás personas o entidades participantes, ámbito de las actividades y proyectos, duración, criterios para cuantificar el reparto de los beneficios esperados, etc.

Prestación de servicios por un socio profesional a una entidad vinculada

Se considerará a valor de mercado si cumple los siguientes requisitos:

- Entidad de reducida dimensión en que más del 75% de ingresos procedan de actividades profesionales, medios materiales y humanos adecuados y resultado del ejercicio positivo.
- Total retribución de socios-profesionales no inferior al 85% del resultado previo anterior.
- La retribución de cada socio-profesional se determina por la buena marcha de la sociedad y no es inferior a dos veces el salario medio de los asalariados con funciones análogas.

Operaciones vinculadas

- Una entidad y sus socios y partícipes.
- Una entidad y sus consejeros/administradores.
- Una entidad y los cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco, en línea directa o colateral, con consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado, de los socios o partícipes, consejeros o administradores.
- Dos entidades que pertenezcan a un grupo.
- Una entidad y los socios de otra entidad, cuando ambas pertenezcan a un grupo.
- Una entidad y los consejeros o administradores de otra, cuando ambas pertenezcan a un grupo.
- Una entidad y los cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco de los socios o partícipes de otra cuando ambas pertenezcan a un grupo.
- Una entidad y otra entidad participada por la primera indirectamente en, al menos, el 25% del capital social o de los fondos propios.
- Dos entidades en las cuales los mismos socios o partícipes, o sus cónyuges o personas unidas por relaciones de parentesco participen, directa o indirectamente en, al menos, el 25% del capital social o de los fondos propios.

En los supuestos en que la vinculación se defina en función de la relación de los socios o partícipes con la entidad, la participación deberá ser igual o superior al 5% o al 1% si se trata de valores cotizados. La mención a los administradores incluye a los de hecho y a los de derecho.

NUEVO RÉGIMEN SANCIONADOR Graves consecuencias: la sanción impide acudir al Convenio de Arbitraje (necesidad de acudir a Tribunales internos: posibilidad de doble imposición)		
	Administración tributaria	Sanción
Correcta documentación	<ul style="list-style-type: none"> • No ajuste de valor: • Ajuste de valor: 	<ul style="list-style-type: none"> • No sanción • No sanción
Falta de documentación o documentación incompleta, inexacta o falsa	<ul style="list-style-type: none"> • No ajuste de valor: • Ajuste de valor: 	<ul style="list-style-type: none"> • 1.500 € por dato omitido o • 15.000 € por conjunto de datos • 15% del ajuste, con un mínimo de: • 3.000 € por dato omitido o • 30.000€ por conjunto de datos omitidos

BUFETE ESCURA

1905

*Los últimos
cambios legislativos*

*Los casos prácticos
más actuales*



Artículos de opinión

*Disposiciones legales
comentadas*

COMTE BORRELL, 303
08029 BARCELONA

LONDRES, 43
08029 BARCELONA
FAX 933 217 489
TEL. 934 940 131

HISPAJURIS
ORENSE, 6 PL.12 OF. C10
28020 MADRID

E-MAIL: escura@escura.com

MIEMBRO DE  **HISPAJURIS**