CURSO MONOGRÁFICO OPERACIONES VINCULADAS Pymes

Sector Administración de Empresas



Plan formación 2026/2027
Centro de Enseñanzas Empresariales
Modalidad Clases en Directo

© Informática Tron S.L.
C/ Marques de Estella, 15
29670 San Pedro Alcántara
Málaga
Tfn. 952 788305 - 692396415
E-Mail: info@academiatron.com
Web: http://www.academiatron.com/
Edita e Imprime : Informática Tron S.L.
Autor : Juan Canca Herrera
Todos los derechos reservados

Desde 1987… al servicio de la Formación Empresarial

OPERACIONES VINCULADAS ERD

CENTRO: Centro de Enseñanzas Empresariales Tron S.L.

COLABORA: Despachos Referentes

OBJETIVOS: Preparación profesional y capacitar al alumno para que sea capaz de analizar y gestionar, tanto en el ámbito contable como en el fiscal, el tratamiento de las Operaciones Vinculadas. El alumno al terminar el curso será capaz de:

Comprender cuándo existe vinculación entre socios, administradores, familiares y empresas.

Aplicar correctamente el principio de valor de mercado en las operaciones.

Conocer las obligaciones de documentación y el contenido exigido por la AEAT.

Identificar qué empresas están exentas de documentar y cuáles deben hacerlo en formato completo.

Analizar ejemplos reales de operaciones vinculadas frecuentes en pymes (alquileres, préstamos, retribuciones, compraventas, dividendos…).

Conocer cómo cumplimentar el Modelo 232 y evitar errores habituales.

Estudiar los ajustes primario, bilateral y secundario en caso de corrección de valor.

Revisar las sanciones aplicables y cómo prevenirlas.

DIRIGIDO A todas aquellas personas que quieran adquirir conocimientos sobre esta materia, bien por el mero placer de ampliar el marco de su saber, bien porque profesionalmente se dedican o piensan dedicarse al asesoramiento contable y fiscal de empresas, o se encuentran ubicados en el departamento de administración de una empresa.

Asesores y despachos profesionales, para revisar y documentar operaciones con socios y administradores.

Gestores y técnicos contables, que deben reflejar correctamente estas operaciones en la contabilidad y en la memoria.

Empresarios y administradores de pymes, que buscan evitar riesgos fiscales y sanciones.

Profesionales en formación o reciclaje, que deseen actualizar sus conocimientos conforme a los últimos criterios de la AEAT y la LIS.

METODOLOGIA: Clases en Directo, de 18:00 a 21:00 / 22:00 horas. Las clases se imparten en directo, en horario de 18:00 a 21:00 / 22:00 horas, con un formato totalmente interactivo. El alumno nunca está solo: el profesor guía en todo momento el desarrollo de la sesión, resolviendo dudas y fomentando la participación. Este sistema ofrece la experiencia más cercana a la formación presencial, pero con la comodidad de seguir las clases desde casa o la oficina. Las explicaciones son claras, directas y prácticas, combinando la exposición teórica con la resolución de supuestos reales. De esta forma, el alumno asimila los conceptos a medida que los aplica, trabajando sobre casos reales que reflejan situaciones habituales en las pymes y en el ejercicio profesional diario. **Evitamos la soledad del alumno en las clases online**

DURACIÓN: 3 a 4 horas. La clase se graba y podrás visualizarla durante 3 meses

FECHA 04/11/2026

HORARIOS: 18:00 – 21:00 aproximadamente

COSTE: **60,00** Euros.

Antiguo alumno 25%Dto. Código **OP0411**

PAGO: Transferencia bancaria en el número indicado a continuación Paypal

STRIPE

3

3

LEYENDA DEL CURSO

El curso comienza indicando las partes y el valor de mercado que afectan a las operaciones vinculadas.

Se explicará los diferentes métodos de valor de mercado que se aplican, realizaremos con ejemplos reales el tratamiento contable y fiscal de estas operaciones.

Se analizará la documentación requerida y que debemos disponer de la entidades, dependiendo del volumen de facturación.

Ajustes primarios y secundarios, tan importante en estas operaciones.

Beneficios fiscales del Impuesto de Sociedades aplicables a la empresa de reducida dimensión, con ejemplos claros y detallado de los asientos a realizar y las casillas a reflejar en el Impuesto de Sociedades, así como el impuesto diferido.

Se estudiará y se realizarán operaciones tanto en el ámbito contable como fiscal de las siguientes operaciones:

4

1. Concepto y tipología de operaciones vinculadas
    - Qué personas y entidades se consideran vinculadas.
    - Grupos de sociedades y control efectivo.
2. Valor de mercado y métodos de valoración
    - Comparables, margen neto, coste incrementado, etc.
    - Rangos estadísticos y criterios de la AEAT.
3. Obligaciones de documentación
    - Documentación del grupo (>45 M€).
    - Documentación simplificada para pymes (<45 M€ y <10 M€).
    - Contenido mínimo y ejemplos prácticos.
4. Excepciones, no obligadas a documentar y operaciones especificadas.
5. Casos prácticos en pymes:
    - Alquileres entre socio y sociedad.
    - Préstamos entre vinculadas.
    - Retribuciones a administradores y socios.
    - Aportaciones sin aumento de capital.
    - Compras y ventas entre empresas del grupo.
    - Ejemplo contable de ajuste primario y secundario.
6. Operaciones vinculadas en el IVA.
7. Ajustes fiscales: primario, bilateral y secundario.
8. Presentación del Modelo 232: estructura, plazos y errores frecuentes.
9. Sanciones, consultas de la DGT y criterios recientes de la AEAT.
    - La incorporación en la memoria de estas operaciones con ejemplos, así como la confección del modelo 232.

OPERACIONES VINCULADAS: 3
PARTES VINCULADAS 3
VALOR DE MERCADO 6
RESUMEN 9
DOCUMENTACIÓN 10
NO OBLIGADAS A DOCUMENTAR 11
TIPOS DE DOCUMENTACIÓN 12
EJEMPLOS 14
SANCIONES 16
OPERACIONES VINCULADAS IVA 17
AJUSTES POR NO VALORACIÓN A PRECIO DE MERCADO 17
AJUSTE BILATERAL Y PRIMARIO 17
AJUSTE SECUNDARIO 18
SOCIOS 19
OPERACIONES VINCULADAS 20
OPERACIONES VINCULADAS CON SOCIOS Y ADMINISTRADORES 20
SALDO DEUDOR SOCIOS Y ADMINISTRADORES 25
RETRIBUCIONES Y SALARIOS 28
PRESTAMOS ENTRE VINCULADAS 31
EMPRESA ASOCIADA Y OTRA PARTE VINCULADA 31
DEVENGO DE LOS INTERESES 32
RETENCIONES SOBRE LOS INTERESES 32
INTERESES DE UN PRÉSTAMO DEL SOCIO A LA SOCIEDAD 33
ARRENDAMIENTOS 38
COMPRAS Y VENTAS ENTRE VINCULADAS 41
ASIENTOS DE COMPRAS Y VENTAS 42
LAS CUENTAS DEBEN COINCIDIR ENTRE LAS DOS EMPRESAS 43
COMPRA Y VENTA ENTRE EMPRESAS ASOCIADAS 44
UNA EMPRESA VINCULADA PUEDE SER CLIENTE Y PROVEEDOR AL MISMO TIEMPO 44
PRESTACIONES DE SERVICIOS Y REPARTO DE COSTES ENTRE EMPRESAS VINCULADAS 47
PRIMERO DEBEMOS COMPROBAR QUE EXISTE UN SERVICIO REAL 47
NO DEBEMOS FACTURAR SERVICIOS QUE NO APORTAN UTILIDAD 48
SERVICIO REAL Y PRECIO CORRECTO SON DOS COMPROBACIONES DIFERENTES 48
CONTABILIZACIÓN EN LA EMPRESA QUE PRESTA EL SERVICIO 48
CONTABILIZACIÓN EN LA EMPRESA QUE RECIBE EL SERVICIO 49
¿CUÁNDO UTILIZAMOS PROVEEDOR Y CUÁNDO ACREEDOR? 49
UNA EMPRESA PRESTA SERVICIOS A VARIAS EMPRESAS DEL GRUPO 49
ELEGIR UN CRITERIO DE REPARTO 50
EL MISMO CRITERIO NO SIRVE PARA TODOS LOS SERVICIOS 50
NO TODOS LOS GASTOS DE UNA EMPRESA PUEDEN REPARTIRSE AL RESTO 50
REFACTURAR UN GASTO NO SIGNIFICA QUE SEA UN SUPLIDO 50
REPARTIR EL COSTE NO SIGNIFICA FACTURAR NECESARIAMENTE SIN MARGEN 51
ACUERDOS DE REPARTO DE COSTES 51
CASO PRÁCTICO COMPLETO 52
VENTA DE MAQUINARIA ENTRE EMPRESAS VINCULADAS A VALOR DE MERCADO 53
CUENTAS CONTABILIDAD 55
OPERACIONES SOCIETARIAS 56
MEMORIA 57
OPERACIONES CON PARTES VINCULADAS 58
EJEMPLO DOCUMENTACION DE OPERACIÓN VINCULADA 68
MODELO 232 73
OPERACIONES CON LA MISMA PERSONA O ENTIDAD 74
OPERACIONES ESPECÍFICAS 74
REGLA DEL 50 % DE LA CIFRA DE NEGOCIOS 74
OPERACIONES QUE NO SE COMPENSAN 75
OPERACIONES EXCLUIDAS DEL CUADRO GENERAL 75
PLAZO DE PRESENTACIÓN 75
REVISIÓN DE OPERACIONES VINCULADAS AL CIERRE DEL EJERCICIO 83
LA MEMORIA 83
PROCEDIMIENTO DE CIERRE 83
CASO PRÁCTICO FINAL DE OPERACIONES VINCULADAS 85
OPERACIÓN 1. VENTA A EMPRESA DEL GRUPO 85
OPERACIÓN 2. SERVICIOS ENTRE EMPRESAS 85
OPERACIÓN 3. PRÉSTAMO ENTRE EMPRESAS 86
OPERACIÓN 4. ALQUILER AL SOCIO 87
OPERACIÓN 5. VENTA DE MAQUINARIA A EMPRESA ASOCIADA 87
OPERACIÓN 6. PRECIO QUE NO PARECE DE MERCADO 88
MODELO 232 88
REVISIÓN FINAL DEL CASO 88

5

Documentación que se entrega al alumno

- Manual de Operaciones Vinculadas
- Modelo sobre las personas o entidades con las que se han realizado operaciones vinculadas
- Plantillas de documentación simplificada
- Plantillas de documentación operaciones específicas
- Plantillas de documentación operaciones específicas, operación individual
- Plantilla para sociedades profesionales
- Acta de junta general extraordinaria - universal para concesión de préstamo a sociedad
- Contrato préstamo socios
- Contrato de arrendamiento de local entre sociedades
- Contrato de arrendamiento de local por un socio
- Contrato de arrendamiento de vivienda entre sociedades
- Contrato de compraventa de inmueble entre sociedades
- Contrato de compraventa de inmueble por un socio
- Contrato de prestación de servicios profesionales por un socio
- Contratos de préstamos entre partes vinculadas

6

CLASES EN DIRECTO

Vivimos en un mundo donde siempre nos encontramos conectados, por ello, las clases en directo han dejado de ser una novedad para convertirse en un modelo educativo extendido entre los estudiantes. **No es lo mismo Clases en Directo que Formación a Distancia.**

¿Qué beneficios aporta las clases en directo?

Son lo más parecido a la formación presencial, solo que en vez de estar en el aula viendo un cañón de proyección o una pizarra electrónica, **estás viendo la pantalla del ordenador y el profesor explicándote**, exactamente igual que en presencial.

Nunca estarás solo, el profesor guía la clase y responde las dudas en directo y en el momento que la formulas.

Adiós a las barreras geográficas. Con las clases en directo, no importa la distancia, desde cualquier lugar se accede a la clase, ya no hace falta ir al centro de formación en persona. Permite a los estudiantes exponerse y compartir conocimientos con diferentes entornos, pues romperás las barreras tradicionales de comunicación, ubicación, tiempo y costo.

Ahorro de tiempo y dinero. Se realiza la formación casi como en Presencial, pero desde casa, lo que supone un ahorro importante de dinero. Es decir, podrás hacer más con menos. Economizarás en recursos materiales como cuadernos, hojas e impresiones, pues el material ya está disponible en línea.

7

Sesiones con audio y vídeo. Son múltiples las ventajas de recibir clases virtuales, y una de ellas es tener el material en diferentes formatos. Permitirás la interacción entre los compañeros para intercambiar ideas y resolver dudas sobre el temario. Al contar con grabaciones de audio y vídeo, tendrán la opción de escucharlas cuantas veces les sea necesario. Repetimos lo más parecido a presencial, pero desde casa.

Aprendizaje diferenciado y flexible. Es una herramienta idónea para facilitar la asimilación de conocimientos sin desmotivaciones. Los estudiantes con mayores dificultades lograrán más confianza y seguridad en sí mismos, siguen las explicaciones de un profesor en directo y las dudas se resuelven en directo., además pueden acceder al material cuantas veces les sea necesario.

Continua interacción. Nosotros te indicamos las horas de las clases en directo, se imparten y se graban, pudiendo el alumno disponer en el campus de estas grabaciones tantas veces le sea necesario. Todas las clases se graban y están en el campus. Esto favorece la cohesión del grupo y el apoyo entre compañeros. Deberás estar pendiente de la plataforma todos los días.

Responsabilidad sobre el aprendizaje. La tecnología, entre otras cosas, favorece la ordenación de documentos y su disponibilidad. Los alumnos podrán acceder a ellos en cualquier momento cuantas veces quieran. Por ello, aquellos alumnos que siempre han tenido problemas de organización pueden encontrar en el aula virtual nuevas formas y herramientas para facilitar su proceso educativo.

Despachos Referentes avala el plan de formación privada no oficial que está programado de acuerdo a las necesidades reales que existen en el mercado laboral.

Los centros miembros garantizan el más alto estándar de calidad en los cursos del Plan de Formación 2026/2027

Al finalizar la especialidad, se otorga a cada alumno un certificado de Despachos Referentes, donde se detalla la formación teórica y práctica recibida.

Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad



DESPACHOS REFERENTES

Diploma otorgado a:

D./Dña. XXXXXXXXXXXXXXXXX N.I.F. XXXXXX

Por su asistencia y superación al curso

OPERACIONES VINCULADAS Pymes

con, 4 horas de duración, Impartido en colaboración con la entidad, ACADEMIA TRON, como centro formativo de Despachos Referentes

Modalidad ONLINE CLASES EN DIRECTO Fecha realización: AÑO XXXX

San Pedro Alcántara, XX de XXXXXXXX de XXXX

Director Despachos Referentes
David de Miguel González

Alumno
XXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Director Academia TRON
Juan Canca Herrera

Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad

EXPEDIENTE: DESNOMDISXXXXXXX

8

ACUERDO DESPACHOS REFERENTES

Gratis durante 2 meses los servicios de **DESPACHOS REFERENTES**, de tal forma que tendrás acceso a:

1. **Todo el calendario habitual y continuado de formaciones** que se imparten sobre temas fiscales, contable, laborales, jurídicos, etc. Sesiones de 1 hora de duración, muy prácticas, impartidas en directo a las que se accede por videoconferencia y pueden consultar con nuestros ponentes cualquier cuestión, o bien ver las sesiones posteriormente ya que siempre se graban. Con ponentes de la Administración Tributaria, de Universidades, etc.

9

2. **Centro Técnico de apoyo para consultas** fiscal, contable, laboral, mercantil.

9

3. **Actualización informativa** a través del boletín al completo de temas relevantes.

Formaras parte durante este tiempo de Despachos Referentes, que está formado por un equipo profesional con más de 20 años de experiencia en el sector de los despachos profesionales y asesorías de empresas, y que se creó con la misión exclusiva de seleccionar y apoyar a todos aquellos despachos del territorio nacional que buscan ser referentes en el sector potenciando el crecimiento y desarrollo de la asesoría, el entrenamiento formativo continuado de su equipo, el servicio a sus clientes, y la colaboración interprofesional.