

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Facultad de Ciencias Económicas

Escuela de Contaduría Pública



"FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y PRÁCTICOS DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA COMO UNA HERRAMIENTA DE CONSULTA QUE CONTRIBUYA AL DESEMPEÑO EFICIENTE DE LOS PROFESIONALES DE CONTADURIA PÚBLICA EN EL AMBITO LABORAL CON EMPRESAS MULTINACIONALES."

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

GRUPO NO.120-2008

ALVARADO PÉREZ, ALMA CAROLINA

BOLAÑOS RUIZ, ANA ELIZABETH

GIRÓN CERNA, CARLA SOFÍA

PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIADA EN CONTADURÍA PÚBLICA

ENERO DE 2010

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMERICA.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : Máster Rufino Antonio Quezada
Sánchez

Secretario : Licenciado Douglas Vladimir
Alfaro Chávez

Decano de la Facultad
de Ciencias Económicas : Licenciado Roger Armando Arias
Alvarado

Secretario de la Facultad
de Ciencias Económicas : Ingeniero José Ciriaco Gutiérrez
Contreras

Director de la Escuela de
Contaduría Pública : Licenciado Juan Vicente Alvarado
Rodríguez

Asesor Especialista : Licenciado Edgar Ulises Mendoza

Asesor Metodológico : Licenciado Mauricio Ernesto
Magaña Menéndez

ENERO DE 2010

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA.

A G R A D E C I M I E N T O S

A Dios Padre todopoderoso, su hijo amado Jesucristo y El Espíritu Santo presentes a cada momento, iluminando nuestras mentes de sabiduría y tolerancia para poder alcanzar nuestra meta y terminar este proyecto con éxito.

A nuestros Padres, Abuelos, Hermanos, Tíos, Esposos e hijo por regalarnos los invaluable obsequios de la paciencia, comprensión, sacrificios y sobre todo apoyo a lo largo de nuestras carreras y en el transcurso del presente proyecto.

A nuestros Amigos, que de manera incondicional estuvieron con nosotros brindándonos su ayuda, oraciones, palabras de aliento y como lo escribe Salomón hijo de David en su libro de Proverbios 17:17 "En todo tiempo ama al amigo, Y es como un hermano en tiempo de angustia."

A nuestros Asesores, por el tiempo invertido, conocimiento técnico y enseñanzas, que nos proporcionaron las herramientas necesarias para realizar el documento.

Y finalmente a la Universidad de El Salvador y todos aquellos catedráticos que a lo largo de nuestras carreras plantaron una semilla en nuestras mentes y corazones motivándonos a culminar nuestra carrera y convertimos en profesionales con alto grado de valores éticos y profesionalismo.

*"Dame ahora sabiduría y ciencia
para presentarme delante de este
pueblo....." 2 Crónicas 1:10*

Alma, Ana y Carla.

I N D I C E

	No. PAG.
RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iii
CAPITULO I	
1.1 ANTECEDENTES	1
1.1.1 SURGIMIENTO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	1
1.1.2 ANTECEDENTES DE LA NORMATIVA TECNICA (OCDE)	2
1.2 CONCEPTOS RELATIVOS A PRECIOS DE TRANSFERENCIA	5
1.3 IMPORTANCIA, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	7
1.4 AMBITO DE APLICACIÓN	9
1.4.1 TIPOS DE TRANSACCIONES EN LAS CUALES SE APLICA LA DETERMINACION DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	9
1.5 PARTES VINCULADAS	10
1.6 ANALISIS DE COMPARABILIDAD	15
1.6.1 AJUSTES	16

1.6.1.1	AJUSTES PARA STANDARES DE COMPARABILIDAD	16
1.6.1.2	AJUSTES ECONOMICOS	18
1.6.2	ELEMENTOS O CIRCUNTANCIAS PARA DETERMINAR SI LAS TRANSACCIONES SON COMPARABLES SEGUN LA OCDE	22
1.6.3	CRITERIO DE COMPARABILIDAD SEGUN LA OCDE	22
1.7	FORMAS DE FIJACION DE PRECIOS	24
1.7.1	ENFOQUES GENERALES DE LA FIJACION DE PRECIOS	24
1.7.2	ESTRATEGIAS Y POLITICAS EN LA FIJACION DE PRECIOS	26
1.7.3	POLITICA INTERNACIONAL DE PRECIOS	29
1.8	LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA COMO TECNICA DE EVASION DE IMPUESTOS	31
1.8.1	PARAISOS FISCALES	31
1.8.2	CARACTERISTICAS PARA IDENTIFICAR LOS PARAISOS FISCALES	35
1.8.3	LISTADOS SENGUN LA OCDE DE PAISES CALIFICADOS COMO PARAISOS FISCALES	37
1.9	LOS ACUERDOS ANTICIPADOS DE PRECIOS (APAS`S)	37
1.9.1	CARACTERISTICAS DE LAS APAS	38
1.9.2	CLASIFICACION DE LAS APAS	39

1.10	BASE TECNICA: CLASIFICACION DE METODOS PARA LA DETERMINACION DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	43
1.10.1	METODOS TRADICIONALES	43
1.10.1.1	PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO (MPC)	44
1.10.1.2	PRECIO DE REVENTA (MPR)	47
1.10.1.3	COSTO ADICIONADO (MCA)	51
1.10.2	METODOS NO TRADICIONALES (BASADOS EN UTILIDAD)	55
1.10.2.1	METODO DE PARTICIPACION DE UTILIDADES (MPU)	56
1.10.2.2	RESIDUAL DE PARTICIPACION DE UTILIDADES (MRPU)	59
1.10.2.3	METODO MARGEN NETO TRANSACCIONAL	60
1.11	RANGO DE PRECIOS Y METODO DE DETERMINACION INTERCUARTIL Y CALCULO DE LA MEDIA	64
1.11.1	CÁLCULO DE LA MEDIANA	64
1.11.2	CÁLCULO DEL RANGO INTERCUARTIL	65
1.12	BASE LEGAL EN EL SALVADOR	67
1.13	DOCUMENTACION Y CONTENIDO DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	68
1.13.1	INTRODUCCION DE DIRECTRICES PARA DOCUMENTACION	68

1.13.2	DIRECTRICES POR LO QUE SE REFIERE A DOCUMENTACION Y PROCEDIMIENTOS	69
1.13.3	INFORMACION UTIL PARA DETERMINAR LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	71
1.13.4	DOCUMENTACION DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA SER PROPORCIONADA POR CONTRIBUYENTES	73
1.13.5	COMPONENTES DE UN ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	78

CAPITULO II

2.1	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	83
2.2	TIPO DE ESTUDIO	83
2.3	UNIDADES DE ANALISIS	83
2.4	DETERMINACION DE LA POBLACION	84
2.5	DETERMINACION DE LA MUESTRA	84
2.6	INSTRUMENTOS Y TECNICAS UTILIZADAS	85
2.7	PROCESAMIENTO DE INFORMACION	86
2.8	ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS	87
2.9	DIAGNOSTICO DE LA INVESTIGACION	105
2.9.1	FUNDAMENTOS TEORICOS Y PRACTICOS SOBRE EL CONTENIDO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	105

2.9.2	CONOCIMIENTO SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA POR PARTE DE LOS PROFESIONALES DE CONTADURIA PUBLICA	108
-------	--	-----

CAPITULO III

3.1	MODELO DEL CONTENIDO DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	113
3.1.1	INFORMACION DE LAS TRANSACCIONES CON PARTES VINCULADAS	113
3.1.1.1	ACUERDO ENTRE PARTES VINCULADAS	113
3.1.1.2	PRODUCTOS OFRECIDOS Y MERCADOS	113
3.1.1.3	INTANGIBLES VALIOSOS INVOLUCRADOS	114
3.1.1.4	DISTRIBUCION DEL RESULTADO DE OPERACIÓN	114
3.1.1.5	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL GRUPO	115
3.1.2	INFORMACION ECONOMICA - FINANCIERA	118
3.1.3	DESCRIPCION DE LOS FLUJOS FINANCIEROS FUNDAMENTALES	123
3.1.3.1	FLUJOS DE LA EMPRESA AL ENTORNO	123
3.1.3.2	FLUJOS DEL ENTORNO A LA EMPRESA	124
3.1.4	INFORMACION FUNCIONAL	124
3.1.4.1	DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES	124

3.1.4.2	DESCRIPCION DE LOS RIESGOS ASUMIDOS	125
3.1.4.3	ACTIVOS ASIGNADOS A LA EMPRESA	127
3.1.5	OPERACIONES A LAS QUE SE APLICA LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	127
3.1.5.1	DESCRIPCION DE LAS OPERACIONES	127
3.1.5.2	SERVICIOS PRESTADOS A EMPRESAS INDEPENDIENTES	128
3.1.6	METODO MAS APROPIADO Y ANALISIS DE COMPARABILIDAD	128
3.1.6.1	INFORMACION SOBRE OPERACIONES SIMILARES O ENTIDADES QUE OPERAN EN EL MISMO MERCADO	128
3.1.6.2	FUENTES DE INFORMACION	130
3.1.6.3	JUSTIFICACION DE LA SELECCIÓN DE LA INFORMACION	131
3.1.6.4	DETERMINACION Y DESCRIPCION DEL METODO DE VALORACION UTILIZADO	131
3.1.6.5	CALCULO DEL RANGO INTERCUATILICO DE MARGENES DE OPERACIÓN	132
CAPITULO IV		
4.1	CONCLUSIONES	140
4.2	RECOMENDACIONES	141
4.3	SALVEDAD DE LA INVESTIGACION	148

BIBLIOGRAFIA	153
ANEXOS	154
GLOSARIO	159
APENDICES	
APENDICE No.1 CASO PRACTICO METODO DE PRECIO COMPARADO NO CONTROLADO (MPC)	161
APENDICE No.2 CASO PRACTICO METODO DE PRECIO DE REVENTA (MPR)	185
APENDICE No.3 CASO PRACTICO METODO DE COSTO ADICIONADO (MCA)	194
APENDICE No.4 CASO PRACTICO METODO DE PARTICION DE UTILIDADES (MPU)	200
APENDICE No.5 CASO PRACTICO METODO RESIDUAL DE PARTICION DE UTILIDADES (MRPU)	209
APENDICE No.6 CASO PRACTICO METODO DEL MARGEN NETO TRANSACCIONAL - MMNT	217

RESUMEN EJECUTIVO

Debido a la importancia que genera en el país la inversión extranjera a través de las empresas multinacionales, se hace indispensable que el Contador Público, como parte de la educación continuada, cuente con mecanismos o herramientas que le permitan adquirir los conocimientos necesarios sobre los precios de transferencia, que se determinan entre entidades vinculadas y empresas independientes; ante esta problemática surge la necesidad de investigar si una herramienta de consulta; ayudaría a desarrollar un desempeño eficiente por parte de los profesionales de contaduría pública.

Por lo anteriormente expuesto el objetivo primordial del presente documento es contribuir con la profesión de la contaduría pública a través de la elaboración de una herramienta de consulta que contenga los fundamentos teóricos y prácticos sobre el contenido de precios de transferencia para aumentar el desempeño eficiente en el ámbito laboral con empresas multinacionales.

En la investigación se utilizó el tipo de estudio analítico exploratorio correlacional. Considerándose el primero porque la investigación describe el fenómeno relacionado con la ausencia de una herramienta de consulta, además, se consideró que es exploratorio por ser un tema novedoso que para la mayoría de profesionales de la contaduría pública no es conocido, y correlacional, porque analizaron las causas, características, variables y elementos a través del razonamiento de cómo una variable influye en la otra. Las técnicas utilizadas para la compilación de información fueron la encuesta, el muestreo y la sistematización bibliográfica que sirvieron de base para

desarrollar un caso práctico que cumpliera con las expectativas de los profesionales y llegar a las conclusiones siguientes:

Se comprobó que más del cincuenta por ciento de la muestra no tiene conocimiento sobre el tema de precios de transferencia y de la aplicación de sus diferentes métodos de valuación en el país.

Se evidenció que existe poco material de consulta teórico y práctico sobre el tema, y que los profesionales manifestaron la necesidad de contar con una herramienta de consulta que contribuya al desempeño eficiente en el ámbito laboral.

Por lo tanto se recomienda que los profesionales de contaduría pública y los estudiantes de carreras afines se interesen en el tema para su desempeño eficiente, además que se adopte una normativa legal que regule la aplicación de los métodos de valoración para la determinación de los precios de transferencia.

Y finalmente que el presente documento se utilice como material bibliográfico, para la aplicación de la normativa técnica que implica la utilización de los precios de transferencia.

I N T R O D U C C I O N

La determinación de los precios de las mercancías siempre ha tenido como finalidad el establecimiento de la transferencia de valor entre compradores y vendedores. En el mercado internacional se han dado transferencias de valor que han afectado a las naciones menos productivas, debido a que existe una falta de regulación fiscal que contribuya al adecuado establecimiento del valor de los bienes y servicios transferidos entre entes vinculados.

Por esta razón ha sido necesario realizar un estudio que contenga los lineamientos de los precios de transferencias que surgen entre compañías vinculadas relacionadas con empresas con domicilio en países considerados como paraísos fiscales o de baja tributación. El diseño del presente documento contiene una recopilación teórica relacionada con los fundamentos de Precios de Transferencia, como también casos prácticos de los diferentes métodos de valoración de Precios de Transferencia permitidos por el ente regulador a nivel mundial denominado Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). La estructura del trabajo se describe a continuación:

El capítulo I comprende el Marco teórico-conceptual del trabajo de investigación. En él se expone, los antecedentes, generalidades, conceptos básicos y características de los Precios de Transferencia. Se presenta la definición teórica de cada uno de los métodos utilizados para el cálculo de los precios de transferencia.

En el capítulo II se contempla la metodología de la investigación, la forma en que se determinó la muestra del estudio, la recolección de datos, su procesamiento y análisis, además partiendo de estos resultados se elaboró un diagnóstico que sirve de base para el desarrollo del siguiente capítulo.

El capítulo III, esta compuesto por un caso práctico, el cual abarca: La elaboración de un Modelo del contenido sobre el estudio de precios de transferencia, en el cual se determina el valor de transferencia usando el Método de Margen Neto Transaccional de Utilidad de Operación(MMTUO).

En el capítulo IV, se presentan las conclusiones, recomendaciones y la salvedad de la investigación.

Además se presenta la bibliografía, que contiene detalles de las fuentes de las cuales se extrajo la información, tales como libros, boletines, paginas web, entre otros. Así como los anexos y los apéndices que sirven para reforzar lo planteado en el trabajo de investigación.

C A P Í T U L O I

1.1 ANTECEDENTES

1.1.1 Surgimiento de los Precios de Transferencia

Gran Bretaña alrededor del año de 1915, fue el primer país en el mundo que adoptó en su legislación fiscal lo que conocemos como precios de transferencia, seguida de los Estados Unidos de América en 1917.

El concepto de precios de transferencia surgió simplemente como un instrumento preventivo y fue hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando el mismo adquiere una importancia mayor.

El vocablo "precios de transferencia" se utilizó desde principios del siglo XX y de esta forma el primer organismo que lo estudió a fondo fue la Organización de las Naciones Unidas, concretándose los primeros esfuerzos normativos internacionales en los años 1928 y 1935 en las convenciones de la Liga de las Naciones, en las cuales se reconoce el principio "arm's length" (principio de igualdad), como un mecanismo natural del mercado para reconocer el precio real de las operaciones mercantiles a través de la libre competencia entre partes no relacionadas. Estos estudios se siguen conservando actualmente y sus lineamientos se plasman en un modelo tributario llamado "Modelo de la ONU".

En México el concepto de Precios de Transferencia se adoptó debido a que en la década pasada se volvió altamente globalizado y con un número cada vez mayor de exportaciones e importaciones a países como los Estados Unidos de Norte América y Canadá.

1.1.2 Antecedentes de la Normativa Técnica (OCDE)

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), es una entidad internacional intergubernamental, que agrupa a los países más industrializados de economía de mercado. En la OCDE, los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y coadyuvar a su desarrollo y al de los países no miembros.

Países miembros:

- Canadá (1961)
- Estados Unidos (1961)
- México (1994)
- Alemania (1961)
- Austria (1961)
- Bélgica (1961)
- Dinamarca (1961)
- España (1961)
- Finlandia (1969)
- Francia (1961)
- Grecia (1961)
- Hungría (1996)
- Irlanda (1961)
- Islandia (1961)
- Italia (1961)
- Luxemburgo 1961)
- Noruega (1961)
- Países Bajos (1961)
- Polonia (1996)
- Portugal (1961)
- Reino Unido (1961)
- República Checa (1995)
- República Eslovaca (2000)
- Suecia (1961)
- Suiza (1961)
- Turquía (1961)
- Australia (1971)
- Japón (1964)
- Nueva Zelandia (1973)
- República de Corea (1996)

La OCDE tiene sus raíces en 1948, tuvo el objetivo de administrar el Plan Marshall el cual consistía en apoyar al desarrollo de la economía y a la de defensa de la democracia en los países afectados por la devastación de la Segunda Guerra Mundial. Este plan en 1960, había cumplido su cometido y los países miembros acordaron invitar a Estados Unidos y Canadá en

la creación de una entidad que coordinara las políticas entre los países occidentales. La nueva institución recibió el nombre de Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos y su sede se encuentra en París.

Objetivos de la OCDE¹:

Promover las políticas tendientes a:

- Realizar la mayor expansión posible de la economía, el empleo y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.
- Contribuir a un sano crecimiento económico en los países miembros, y no miembros, en vías de desarrollo económico.
- Aportar al desarrollo del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.

Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales (DAF) de la OCDE.

Una gran parte de la riqueza de los países de la OCDE (que producen el 60% de los bienes y servicios del mundo) proviene de la actividad empresarial. Por esta razón, el objetivo de la DAF, es promover un funcionamiento eficaz de los mercados y de las empresas en una economía globalizada. En este sentido, la dirección:

- Fomenta la liberalización de las inversiones internacionales, los movimientos de capital e intercambios de servicios y

¹ http://www.ine.cl/canales/menu/OCDE/Queesla_OCDE/Antecedentes.pdf, Pág. 3

detalla las medidas capaces de crear un clima de inversión favorable;

- Se encarga de estudiar y analizar las evoluciones de los mercados financieros, especialmente el relativo al sector bancario, valores mobiliarios y compañías de seguros;
- Se ocupa de la lucha contra la corrupción y las cuestiones relacionadas con las empresas tales como: desarrollo de éstas, políticas de concurrencia, régimen tributario, mercados financieros, inversiones internacionales y del comercio de servicios;
- Elabora políticas a seguir en los campos de la competencia y de los asuntos de los consumidores, destinadas a mejorar por una parte la eficacia económica, y por otra el bienestar de los consumidores.

ASUNTOS FISCALES

La OCDE ayudó a los responsables políticos a concebir los sistemas fiscales del siglo XXI. El **Centro de política y administración fiscal (CTPA)**, respalda el Comité de Asuntos Fiscales, que trabaja en la promoción de normas fiscales internacionales. También ofrece un marco para debatir cuestiones de política y administración fiscal, así como una contribución importante al programa de cooperación de la OCDE con los países no miembros.

En este Centro se elaboran:

- Principios y publicaciones de referencia;
- El modelo de convención fiscal y los lineamientos aplicables en materia de precio de transferencia;

1.2 CONCEPTOS RELATIVOS A PRECIOS DE TRANSFERENCIA

➤ **Precios de Transferencia:**

Es aquel que se pacta y se realiza entre sociedades vinculadas de un grupo empresarial multinacional, por transacciones de bienes (físicos o inmateriales) y servicios, y que pueden ser diferentes a los que hubieran pactado entre sociedades independientes.²

➤ **Empresas Vinculadas:**

Se considera que dos o más personas, o entidades son partes vinculadas cuando una de ellas participa de manera directa o indirecta en la administración, controla el capital de la otra; o cuando la misma persona o grupo de personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de varias personas, empresas o entidades.³

➤ **Empresas Controladas:**

Es la que posee el poder para dirigir las políticas financieras y de explotación de una entidad, con el fin de obtener beneficios de sus actividades.⁴

➤ **Principio de Plena Competencia - Arm's Length Principle:**

Consiste en determinar cual hubiera sido el precio de la operación o los márgenes obtenidos por las partes, si todas sus transacciones se hubiesen realizado dentro de un mercado competitivo, esto es, como si la operación se hubiera realizado con o entre partes independientes.⁵

² PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 12

³ Ídem, Pág. 13

⁴ Norma Internacional de Contabilidad 24.

⁵ [http://es.wikipedia.org/wiki/Precios de transferencias](http://es.wikipedia.org/wiki/Precios_de_transferencias)

➤ **Paraíso Fiscal:**

Se encuentran en los países que utilizan incentivos fiscales y no fiscales para atraer actividades en el sector financiero y de servicios. Estos pueden ser o no miembros de la OCDE. Ofrecen impuestos bajos o inexistentes, acompañados por un relajamiento o reducción de los límites regulatorios y administrativos⁶.

➤ **Evasión Fiscal:**

Consiste en sustentar la actividad al control fiscal y, por tanto, no pagar impuestos. Se considera como una figura delictiva, ya que el contribuyente no cumple con sus obligaciones tributarias, convirtiendo su conducta en una infracción que debe ser sancionada⁷.

➤ **Las APA's (Acuerdo Anticipado de Precios)**

Es un acuerdo que determina anticipadamente las operaciones controladas, así como criterios apropiados (es decir, métodos comparables y ajustes apropiados a eso, suposiciones críticas sobre eventos futuros) para la determinación del precio de transferencia, por un período determinado de tiempo⁸.

➤ **Operaciones Comparables:**

Existe comparación entre entidades vinculadas cuando se da una de las condiciones siguientes:

- a) Que ninguna de las diferencias que existan entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que los realizan pueden afectar materialmente el precio, monto de contraprestaciones o margen de utilidad; y

⁶ Ídem, Pág. 184

⁷ Ídem, Pág. 185

⁸ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 215

b) Que aún cuando existan diferencias entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan, que pueden afectar materialmente el precio, monto de contraprestaciones o margen de utilidad, dichas deferencias pueden ser eliminadas a través de ajustes razonables.⁹

1.3 IMPORTANCIA, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

Dentro de las fórmulas que pueden utilizar un grupo multinacional para generar una menor carga tributaria, están la de aplicar una política de precios para transacciones entre las empresas del conglomerado. Ello puede llevar voluntaria o involuntariamente, a lesionar el interés fiscal de un país al producirse una disminución en la base sobre la cual tributan las empresas del grupo ubicadas en dicha región. A continuación se presentan algunas características de la importancia, ventajas y desventajas de la aplicación de los precios de transferencia.

a) Importancia

- Representan el 60% del comercio mundial.
- Se estima que las transacciones entre compañías suman más del 50% de las operaciones de éstas.
- Tratan de minimizar la tasa de imposición efectiva.
- Necesitan minimizar el riesgo de doble tributación económica.
- A través del manejo de los precios de transferencia se puede transferir utilidades de una jurisdicción impositiva a otra.
- Los gobiernos necesitan una distribución justa de las bases imponibles.

⁹ Ídem, Pág.18.

b) Ventajas

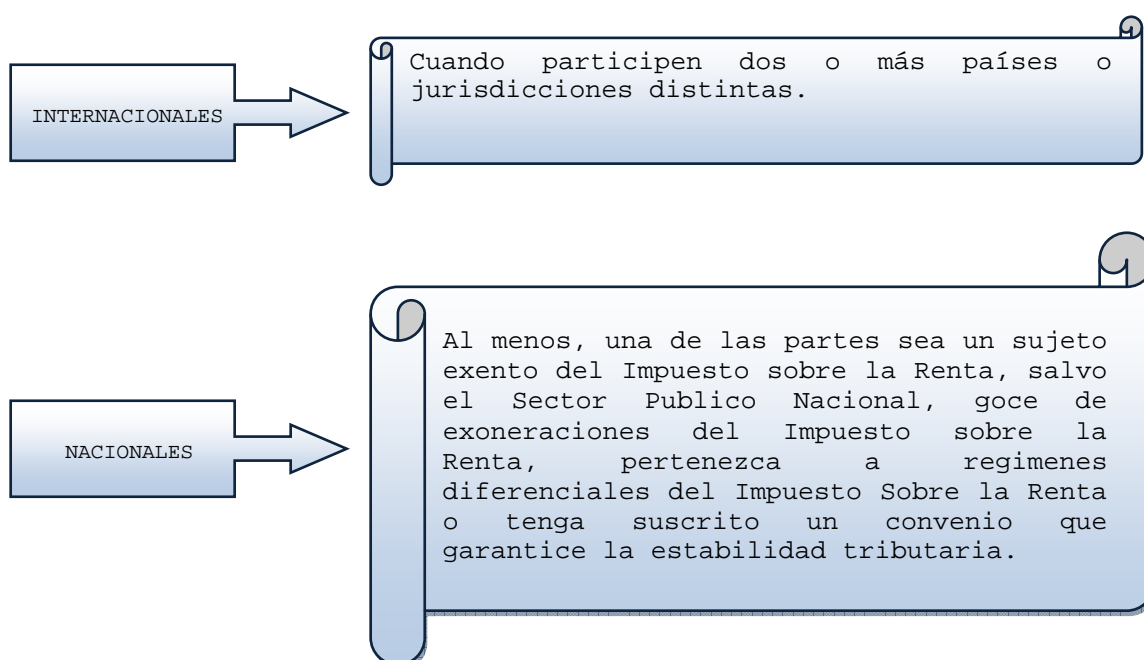
- Permite medir el desempeño de las divisiones de un mismo grupo empresarial.
- Buscan evitar que empresas vinculadas manipulen los precios bajo los cuales intercambian bienes y servicios, de forma tal que aumenten sus costos o deducciones y disminuyan sus ingresos gravables.
- Determinan cual hubiese sido el precio de la operación o los márgenes obtenidos por las partes si todas sus transacciones se hubiesen realizado con o entre empresas independientes.
- Previenen la evasión fiscal de los beneficios en las empresas asociadas de la forma que se pueda evitar el traslado de beneficios de una jurisdicción fiscal a otra.
- Promueven el crecimiento del comercio internacional y de la inversión.

c) Desventajas

- Dichas operaciones no necesariamente tendrán la intención de evadir impuestos, podría ocurrir debido a que las operaciones entre miembros de un grupo multinacional confrontan diferentes circunstancias comerciales de las que tendrán empresas independientes.
- El principio de plena competencia (Arm's Length) puede resaltar en una carga administrativa para el contribuyente y los administradores fiscales al evaluar un número elevado y gran variedad de transacciones en otras fronteras.
- Dificultades para obtener la información adecuada. Ya que a la que se tiene acceso puede ser incompleta y difícil de interpretar; otra si existe puede ser complicada de obtener por razones de ubicación geográfica ó aspectos relacionados con la confidencialidad.

1.4 ÁMBITO DE APLICACIÓN.

Las normas de precios de transferencia serán de aplicación cuando la valoración convenida hubiera determinado un pago del impuesto sobre la renta, inferior al que hubiere correspondido por aplicación del valor de mercado. En todo caso, resultarán de aplicación cuando se trate de operaciones internacionales o nacionales.



1.4.1 Tipos de transacciones en las cuales se aplica la determinación de precios de transferencia.

Los precios de transferencia son aquellos que se establecen en transacciones que se realizan entre diferentes ramos o divisiones de una misma empresa o grupo multinacional, en las cuales se realicen actividades como las siguientes:

- Venta de bienes tangibles e intangibles
- Alquiler de propiedad tangible
- Cesión de uso de bienes intangibles
- Remuneración por el uso de capital (intereses).

1.5 PARTES VINCULADAS

Otra estrategia para lograr el crecimiento de las sociedades se basa en la expansión interna o externa de sus activos, tales como el efectivo, las cuentas por cobrar, los inventarios y los activos fijos, se puede invertir en proyectos relativos a la investigación y desarrollo de nuevos productos o servicios, así como en proyectos de equipo, si son rentables, y si se dispone del efectivo o de la estructura económica necesaria y suficiente, se puede tomar la decisión de realizar tales proyectos; en caso contrario, se podrá acudir al financiamiento externo, tal como adquisiciones a crédito a largo plazo, préstamos bancarios, emisión de obligaciones o incremento del capital social, mediante la emisión y venta de acciones.

La expansión externa, se puede lograr mediante la adquisición u organización de compañías subsidiarias. Mientras más empresas se adquieran, mas fuerte será la empresa matriz o controladora, y permitirá el nacimiento de grupo de empresas o grupo empresarial, el cual es definido como una tenedora según la NIC 27 y todas sus subsidiarias, lo cual genera "una relación de compañías matriz y compañía subsidiaria, cuando una sociedad anónima, como consecuencia de ser poseedora de acciones de otra compañía tiene sobre ésta un interés dominante".

En base a esto podemos apreciar que hablamos de dos tipos de entidades, la matriz y la subsidiaria:

Una compañía que posee todas o una mayoría de las acciones de otra compañía se denomina **matriz**, y la que es poseída en su totalidad o mayoría, se denomina subsidiaria.

La compañía matriz, gracias a los derechos de votación, puede elegir la junta directiva de la compañía subsidiaria y por tanto

ejercer el control sobre los recursos y utilidades de la subsidiaria. En efecto, las **compañías afiliadas** (la principal y sus subsidiarias) funcionan como **una sola entidad** económica controlada por la junta directiva de la compañía matriz.

La adquisición de una sociedad anónima por otra, es quizás, la transacción comercial más grande e interesante de todas las transacciones comerciales. Tales transacciones pueden involucrar miles de millones de dólares, desarrollando guerras entre compradores potenciales y aumentos dramáticos en el valor de las acciones. Algunas veces una compañía solicita préstamos por sumas considerables de dinero para adquirir una compañía más grande que ella misma, duplicando o triplicando el tamaño de la compañía matriz de la noche a la mañana.

A continuación mencionaremos algunas de las razones que justifican la creación o desarrollo de los grupos:

Pueden ser adquiridas como subsidiarias las compañías que producen las materias primas, o las piezas, o los suministros por otra compañía, con el fin de asegurarse ésta una influencia consistente de dichos materiales a un precio favorable y sin necesidad de depender de extraños, es decir. "El desarrollo de una línea de productos cuya operación esté completamente integrada. Esto se logra mediante la adquisición de compañías que sean los proveedores y los clientes de esa línea de productos.

Este tipo de expansión reduce el riesgo de dependencias en proveedores y clientes en partículas".

Por intermediación de la o las subsidiarias se puede alcanzar un posicionamiento óptimo en el mercado, o en un sector importante del mismo, lo que incrementa la competitividad del grupo.

Se logran ventajas fiscales, toda vez que por tratarse de entidades jurídicas independientes cada empresa paga impuestos sobre sus utilidades, y no sobre las del grupo en su conjunto, lo cual genera un beneficio financiero al reducir los flujos de salida de efectivo por concepto de pago de impuestos, lo que finalmente se traduce en un mayor efectivo neto.

Al invertir en compañías establecidas, se reducen considerablemente los riesgos inherentes a los negocios de nueva creación. Aunado a lo anterior, si la empresa goza de prestigio o de un nombre reconocido, puede generar un valor agregado.

Al adquirir acciones de empresas establecidas, por ejemplo con gran capacidad tecnológica o en planta y equipo instalado, se puede lograr control, "mientras que sería difícil, y algunas veces imposible, poder obtener la necesaria autorización de los accionistas para la venta de los bienes de la compañía".

Conviene aclarar que si bien es cierto en la práctica profesional se acostumbra hablar de matriz y subsidiaria,

- a) **Compañía matriz** se define con el uso del término compañía controladora y es aquella que controla una o más subsidiarias.
- b) **Control:** Es el poder de gobernar las políticas de operación y financieras de una empresa, a fin de obtener beneficios de sus actividades.

Se considera que se tiene el control de otra empresa cuando se posee directa o indirectamente a través de subsidiarias, más el 50% de las acciones en circulación con derecho a voto de la compañía emisora, a menos que se demuestre por alguna de las

formas que se mencionan a continuación que se ha cedido el poder para gobernar la empresa.

Una participación del 50% o menos puede representar control, si se tiene el poder en cualquiera de las siguientes formas:

- Poder sobre más del 50% de los derechos de voto en virtud de un acuerdo formal con otros accionistas.
- Poder derivado de estatutos o acuerdo formal de accionistas para gobernar las políticas de operación y financiamiento de la empresa.
- Poder para nombrar o remover la mayoría de los miembros del consejo de administración o del órgano que efectivamente gobierne las políticas de operación y financieras de la empresa.
- Poder formal para decidir la mayoría de los votos del consejo de administración u órgano de gobierno actuante.

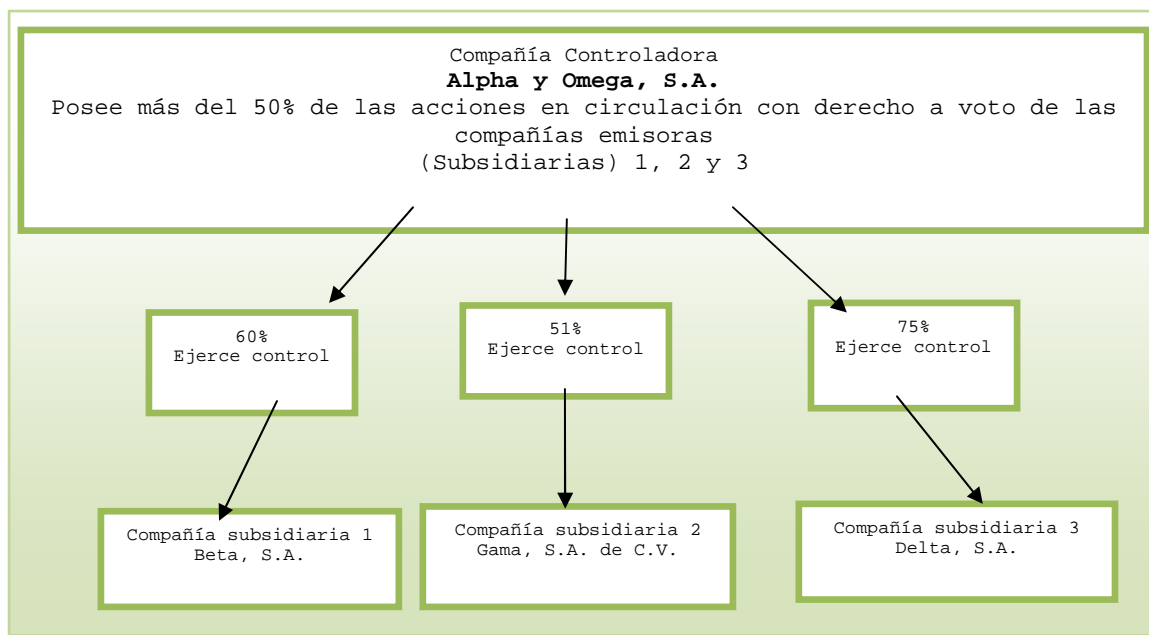
Es importante resaltar que deben ser acciones con derecho a voto, ya que la posesión de acciones sin derecho a voto no permitir ejercer el poder sobre una sociedad.

La NIC 27 Estados financieros consolidados y contabilizados de inversiones en subsidiarias establece que:

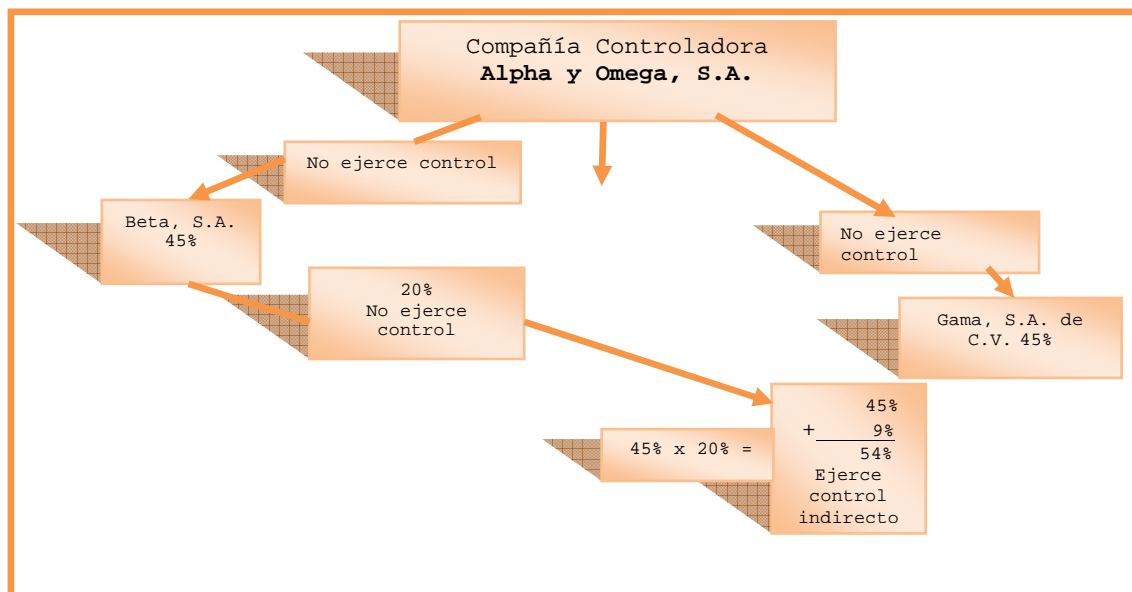
Se presume que hay control cuando la tenedora es propietaria, directa o indirectamente a través de sus subsidiarias, de más de la mitad del poder de voto de otra empresa a menos que, en circunstancias excepcionales, se puede demostrar claramente que tal propiedad no constituye control. También existe control cuando la tenedora posee la mitad o menos del poder de voto de una empresa si tiene:

- a) Poder sobre más de la mitad de los derechos de voto en virtud de un acuerdo con otros inversionistas.
- b) Poder para gobernar las políticas financieras y operacionales de la empresa, bajo un reglamento o un contrato.
- c) Poder para designar cambiar a la mayoría de los miembros del concejo directivo de un cuerpo gobernante equivalente,
- d) Poder para controlar o ejercer la mayoría de los votos en las juntas del consejo directivo o cuerpo gobernante equivalentes.

Ejerce control directo.



Ejerce control indirecto.



Observamos que Alfa y Omega, S.A. de manera directa no ejerce control sobre Beta, S.A. ni sobre Gama, S.A. de C.V., toda vez que tan solo posee 45% de las acciones comunes en circulación con derecho a voto de cada una de ellas, o sea, no cumple con el requisito de más de 50%, directa o indirectamente. Sin embargo, debido a que es accionista con 45% de las acciones de Beta, y ésta a su vez es poseedora de 20% de las acciones de Gama, S.A. de C.V., la controladora posee indirectamente 20% de 45%, equivalentes a 9%, el cual sumado a 45%, nos arroja un total de 54%, con lo cual, Alpha y Omega, S.A. se convierte en controladora indirecta de Gama, S.A. de C.V.

1.6 ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

Consiste en analizar si las operaciones entre empresas son comparables cuando no existan diferencias entre éstas que afecten significativamente el precio o monto de la

contraprestación o el margen de utilidad y que se hace referencia en los métodos establecidos y cuando existan dichas diferencias, éstas se eliminarán mediante ajustes razonables¹⁰.

1.6.1 Ajustes

El ajuste por aplicación de la valoración de mercado se imputará al ejercicio gravable en el que se realizaron las operaciones con partes vinculadas o con residentes en países o territorios de baja o nula imposición.

Cuando de conformidad con lo establecido en un Convenio Internacional para evitar la doble tributación, las autoridades competentes de país con las que se hubiese celebrado el Convenio, realicen un ajuste a los precios de un contribuyente residente en ese país, y siempre que dicho ajuste este permitido según las normas del propio Convenio y el mismo sea aceptado por la Administración Tributario de la parte examinada.

1.6.1.1 Ajustes para estándares de comparabilidad.

Se realizan objetivamente y se basan en elementos cuantificables (diferencias de existencias, cuentas por cobrar o pagar comerciales entre las empresas comparables y la parte examinada).

- Incrementan la similitud de los resultados.
- Normalmente reduce la variabilidad de los resultados y la amplitud del rango establecido por las empresas comparables.
- Puede modificar el rango hacia arriba o hacia abajo.

¹⁰ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 102

Ejemplo:

Procedemos a evaluar si los comparables tienen un nivel de cuentas por cobrar, existencias y cuentas por pagar comerciales muy diferentes al de las empresas analizadas que justifiquen realizar el ajuste.

Empresa	Analizada	Empresas Comparables					
	Industrias Domingo S.A 31/12/2008	Lunes S.A 31/12/2008	Martes S.A 31/12/2008	Miércoles S.A 31/12/2008	Jueves S.A 31/12/2008	Viernes S.A 31/12/2008	Sábado S.A 31/12/2008
Cuentas por Cobrar Comerciales / Ventas	40.80%	40.00%	40.40%	39.10%	41.90%	40.10%	40.60%
Existencias / Ventas	29.70%	29.20%	28.90%	30.00%	29.60%	29.20%	29.60%
Cuentas por Pagar Comerciales /Ventas	33.80%	32.70%	33.50%	33.00%	34.40%	33.40%	33.40%

Datos obtenidos del anexo 1 y 2.

En base a los resultados de los indicadores financieros obtenidos de los Estados Financieros, de la parte analizada y de las empresas comparables, llegamos a la conclusión que no es indispensable hacer el ajuste, porque los indicadores son idénticos a los de la empresa analizada con el promedio de las comparables.

Comparación	<u>Cuentas x Cobrar</u> Ventas	<u>Existencias</u> Ventas	<u>Cuentas X Pagar</u> Ventas
Empresa Analizada	40.80%	29.70%	33.80%
Promedio ponderado de muestra de empresas comparables	40.30%	29.40%	33.40%

En caso de que éstos indicadores no sean idénticos se deben realizar los ajustes económicos correspondientes para determinar cual hubiera sido la utilidad de las empresas comparables en caso de operar bajo las condiciones de la entidad examinada.

1.6.1.2 Ajustes Económicos.

Existen ajustes por diferentes términos:

a) De Venta.

La diferencia en las cuentas por cobrar, puede causar diferencias en los niveles de utilidad de las empresas, debido a que si una empresa vende por ejemplo, a un plazo de liquidación mayor al que vende una empresa comparable en el mercado, los precios de la primera deben ser mas altos, ya que en realidad, el precio de venta de dicha empresa esta constituido por el precio del producto en si, más el valor del dinero prestado a través del tiempo. Por lo que, al vender a mayores precios, dicha empresa podría presentar utilidades mayores pero solo en un grado relativo, ya que en realidad también ésta obteniendo ingresos por ciertos servicios financieros.

Para eliminar dichas diferencias, debe realizarse el respectivo ajuste a las empresas comparables aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Ajuste de CPC} = \left(\frac{\text{pcpc}}{\text{Ventas}} \right)_{\text{comp.}} - \frac{\text{pcpc}}{\text{Ventas}} \text{ p.e.} * \left\{ \text{VTA Scomp.} \left(\frac{i}{1+i} \right) \right\}$$

Donde:

Ajuste de CPC = Ajuste de cuentas por cobrar.

pcpc = Promedio de cuentas por cobrar del ejercicio =
 $(CPct+CPct-1)/2$.

comp. = Valor de la empresa comparable.

p.e. = Parte examinada.

i = Tasa de interés prime de tres años promedio.

Una vez realizado el ajuste por diferencias en los niveles de cuentas por cobrar, puede realizarse también a las ventas netas, para representar el nivel de ventas que hubiera tenido la empresa comparable en caso de mantener un nivel de cuentas por cobrar similar al que mantiene la entidad examinada utilizando la siguiente fórmula:

$$VTASajust. = [Ventas - CPCajust.]$$

Donde:

VTASajust. = Ventas ajustadas.

b) De Compra.

El procedimiento para realizar este ajuste es similar al anterior, solo que afecta el nivel de comparación en los niveles de costo de venta de la empresa examinada, con respecto a las empresas que operan en el mercado.

Por ejemplo: Una empresa adquiere productos con un plazo de liquidación en el futuro y que una misma empresa comparable en el mercado, realiza compras similares, pero con plazos de liquidación inmediatos. La primera empresa estaría pagando a sus proveedores el precio de los productos comprados en sí, más un cierto costo financiero por el valor del dinero prestado a través del tiempo por el proveedor en cuestión.

Esto afectaría el nivel de utilidad de operación de la empresa analizada, ya al comprar a plazos esta aumentando el costo de ventas y por lo tanto disminuyendo aparentemente su nivel de utilidad. Para eliminar dichas diferencias en los términos de compras se debe emplear la siguiente fórmula para el margen de operación:

$$\text{Ajuste de CPP} = \left[\frac{\text{PCPP}}{\text{Ventas}} \right]_{\text{comp.}} - \frac{\text{PCPP}}{\text{Ventas}} \text{ p.e.} * \left\{ \text{VTAS}_{\text{comp.}} \left[\frac{i}{1+i} \right] \right\}$$

Donde:

Ajuste de CPP = Ajuste de cuentas por pagar.

PCPP = Promedio de cuentas por pagar del ejercicio = (CPPt+CPPt1)/2.

c) Por diferencia en la tenencia de inventarios.

También los diferentes niveles en la tenencia de inventarios entre la empresa examinada y las comparables pueden introducir ciertas diferencias en los niveles de utilidad obtenidos por ambas. Estas diferencias radican en el hecho de la empresa examinada. Suponga que la empresa, mantenga altos niveles de inventario con respecto a los que mantienen empresa comparables en el mercado, dichas tenencias relativamente alta, debe reflejarse en el precio de venta al consumidor final, por el costo de oportunidad que representa para la empresa examinada el mantener su dinero invertido de esa manera, en lugar de mantenerlo en algún otro instrumento de inversión en el mercado. Al aumentar el precio de venta por dicha consideración, pudiera parecer que la empresa examinada obtiene mejores niveles de utilidad, lo cual no es precisamente cierto. Con el objetivo de eliminar dichas diferencias, empleamos la siguiente fórmula:

$$\text{INVajust.} = \left[\frac{\text{PI}}{\text{VTASajust.}} \right]_{\text{comp.}} - \frac{\text{PI}}{\text{Ventas}} \text{ p.e.} * [\text{VTASajust.} * 1]$$

Donde:

INVajust. = Ajuste de inventarios

PI = Promedio de inventarios = $(I_t + I_{t-1})/2$.

d) De posesión de Inmuebles, maquinaria y equipo (IME).

El ajuste de IME se realiza debido a que las diferencias en los niveles de posesión del inmueble, maquinaria y equipo, conllevan diferencias en los riesgos asumidos, dichas diferencias en los riesgos asumidos implican diferentes niveles de utilidad esperados por las empresa; por lo tanto, deben llevarse a cabo ajustes económicos con el objetivo de compensar dichas diferencias en las utilidades dela empresa.

Para la realización de dicho ajuste en el margen de operación, debe emplearse la siguiente fórmula:

$$\text{IME ajust.} = \left[\frac{\text{Prom.IME comp.} - \text{Prom.IME p.e.}}{\text{Vnajust.}} \right] * (i)$$

Donde:

IME ajust. = Ajuste de inmuebles, Maquinaria y equipo.

Prom IME = Promedio de IME = $(IME_t + IM_{t-1})/2$

Una vez realizado dicho ajuste, se puede obtener el Margen de Operación de las empresas comparables, ajustado para diferencias en los términos de cuentas por pagar, cuentas por cobrar, inventario y IME, tal como se muestra a continuación:

$$\text{Moajust.} = \left[\frac{\text{OUComp.} - \text{CPCajust.} + \text{CPPajust.} - \text{INVajust.} - \text{PP\% Eajust.}}{\text{VTASajust.}} \right]$$

Donde:

MOajust. = Margen de operación ajustado.

UOcomp. = Utilidad de operación de la empresa comparable.

1.6.2 Elementos o circunstancias para determinar si las transacciones son comparables según la OCDE.

Para determinar si las transacciones son comparables se tomarán en cuenta elementos o circunstancias que reflejen en mayor medida la realidad económica de las operaciones por lo cual se consideran los siguientes elementos según la OCDE:

<p>Elementos para determinar si las transacciones son comparables según la OCDE.</p>	}	<p>a) Características de bienes y servicios.</p> <p>b) Funcionalidad de la empresa.</p> <p>c) Términos contractuales.</p> <p>d) Circunstancias económicas.</p> <p>e) Estrategias</p>
--	---	--

1.6.3 Criterio de comparabilidad según la OCDE.

La OCDE propone un método general basado en cinco ideas:

- a) Hay que tener en cuenta las características de los bienes a transferir o servicios prestados, especialmente cuando se trata de comparar su precio en operaciones entre partes independientes con entes vinculadas. También debe de considerarse la transmisión de bienes materiales las características físicas de los mismos, su totalidad, el

volumen disponible en el mercado y el afectado por las operaciones; en el caso de prestación de servicios, habrá de atenderse su naturaleza y en los activos inmateriales, la forma de la operación, según sea una venta o una simple licencia, la clase de activos, su duración y grado de protección y los beneficios esperados por el uso de tales activos.

- b) El informe de la OCDE se refiere al análisis funcional. Este parte de una idea clave según la cual cuando una determinada operación se realiza entre partes independientes, la retribución obtenida por cada una va a depender básicamente de las funciones desempeñadas por cada una de ellas, teniendo en cuenta principalmente los activos utilizados y los riesgos asumidos en cada caso.
- c) Se debe de tener en cuenta las condiciones contractuales, de forma que el examen de éstas, parta también de un análisis funcional, ya que los riesgos asumidos van a depender de tales condiciones. Dicho examen ha de considerar que realmente han regido las relaciones entre partes vinculadas y no aquellas que aparentemente hayan sido pactadas, si no han sido efectivamente observadas.
- d) La confirmación de que dos operaciones son realmente comparables exige así mismo que éstas se hayan llevado a cabo en mercados similares, puesto que los precios pueden ser muy diferentes, incluso en el caso de los mismos bienes o servicios, cuando las condiciones de mercado difieren.
- e) Por último, el análisis de comparabilidad exige, tener en cuenta las estrategias de negocio. En particular, se acepta

que la política de precios de una compañía puede estar condicionada, y de hecho va a estarlo por la penetración en un mercado.

1.7 FORMAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.

En la actualidad, casi todos los vendedores fijan un precio para todos los compradores.

El precio es el único elemento de la mezcla de mercadotecnia que produce ingresos; los demás componentes representan costos. Por otra parte, la fijación de los precios y la competencia entre éstos se consideran el problema número uno enfrentado por los ejecutivos y aún así, muchas empresas no lo manejan adecuadamente. Los errores más comunes al fijar el precio son los siguientes: que van excesivamente orientados hacia los costos, no se revisan con la suficiente frecuencia y que no reflejan los cambios del mercado; no toman en consideración el resto de la mezcla de la mercadotecnia, y no varían lo suficiente para diferentes productos y segmentos del mercado¹¹.

El asesor en precios de transferencia debe ser un especialista con amplia experiencia en la evaluación de políticas de precios que conozca de transferencia de utilidades en distintas industrias, desde automotriz hasta farmacéutica o publicidad.

1.7.1 Enfoques generales de la fijación de precios.

Las empresas establecen sus precios en función a uno o varios de los siguientes factores: costos, comprador y competencia. El costo total establece el precio mínimo, la percepción del

¹¹ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 45

comprador determina el precio máximo y dentro de este rango, las empresas deben considerar el precio de la competencia para encontrar el mejor valor.

a) Costos

El método más sencillo para determinar el precio de un bien o servicio es a partir de los costos totales, cantidad a la cual se le incrementa la utilidad esperada para determinar el valor. Para calcular el precio es necesario conocer el costo por unidad aplicando ésta fórmula.

$$\text{Costo por unidad} = \text{costo variable} + (\text{costo fijo} / \text{venta esperada})^{12}$$

A partir del costo por unidad y de las utilidades esperadas, se calcula:

$$\text{Precio} = (\text{costo por unidad} / (1 - \text{porcentaje de utilidad deseada}))^{13}$$

Es un método que ignora la demanda y la competencia, pero es popular debido a la facilidad para realizar el cálculo.

b) Comprador.

Los precios establecidos según el comprador están fundamentados en el valor percibido de los consumidores. Una persona que desea viajar por avión y está dispuesta a pagar hasta el doble de una tarifa normal, obteniendo a cambio el servicio, atención, comodidad, distinción y beneficios de la primera clase. La empresa utiliza otras herramientas de mercadotecnia ajenas al precio, como promoción, publicidad, distribución y características del bien o servicio para crear un conjunto de

¹² PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 48

¹³ ídem anterior

valores apreciados por el comprador y que lo motiven a pagar un importe justo por el valor que le asignan los consumidores a los beneficios ofrecidos y determinar el precio máximo que está dispuesto a pagar.¹⁴

c) Competencia.

La empresa se fundamenta en el nivel actual de precios de la competencia, prestando menos atención a sus costos o demanda. Es un enfoque popular cuando los productos son poco diferenciados y resulta difícil medir la elasticidad de la demanda. Las empresas buscan adaptarse a un precio que refleja la opinión colectiva de la industria. Generalmente, las entidades con menor participación de mercado siguen a las líderes, cambiando de precios cuando lo hacen las principales compañías, y sin considerar los cambios en el costo o demanda propios de la institución.¹⁵

1.7.2 Estrategias y políticas en la fijación de precios.

Las políticas de fijación de precios deben dar origen a valores establecidos en forma consistente, de tal manera que ayuden a alcanzar los objetivos de la empresa.

Denotan un programa general de acción y un despliegue de esfuerzos y recursos hacia el logro de sus metas.

Cuando se piensa especialmente en las estrategias de una empresa, éstas implican fines, el despliegue de los recursos para alcanzarlos y las políticas principales que han de seguirse

¹⁴ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 48 y 49

¹⁵ Ídem anterior pagina 49

al usarlos. Por supuesto, el desarrollo de la misma comienza con la identificación de los objetivos de éstos.¹⁶

a) Por área geográfica

Al determinar un precio, se debe considerar el factor de costos de fletes causado por el envío de la mercancía al cliente. Aquí, las políticas se deben establecer ya sea que el comprador pague todo el flete, que el vendedor absorba el costo total o que las dos partes compartan el gasto. La decisión puede ser importante en base a:

- Los límites geográficos del mercado de la empresa
- La localización de sus instalaciones productivas
- Las fuentes de sus materias primas
- Su fuerza competitiva en diferentes áreas del mercado.¹⁷

i. Precio Libre a Bordo (L.A.B)

Es un sistema donde el vendedor cotiza su precio de venta en la fábrica u otro punto de producción y el comprador paga todo el valor de transporte. El comprador paga los costos de embarque de los productos en el transporte.

ii. Precios uniformes de entrega

El mismo valor de entrega se cotiza a todos los compradores sin importar su ubicación. El vendedor está determinando un precio libre a bordo local del comprador. El vendedor recibe precios netos variables en cada venta, según la cantidad de sus costos de embarque. Se utiliza normalmente cuando los costos de transporte son un factor menor en la estructura total de costos del vendedor.

¹⁶ ídem anterior pagina 52

¹⁷ ídem anterior pagina 53

iii. Precio de entrega por zona

El mercado de un vendedor está dividido en un número limitado de amplias zonas geográficas y se establece un precio uniforme de entrega para cada una.

b) Política de un solo precio

La empresa carga el mismo precio a todos los tipos similares de clientes que compran cantidades parecidas del producto en las mismas circunstancias. Esta política hace que el comprador confíe en el vendedor.

c) Política de precio variable

Las empresas ofrecen los mismos productos y cantidades a diferentes clientes con precios distintos, según su poder de compra o regateo, la amistad, la buena apariencia y otros factores.

En estas situaciones de compra, los vendedores no esperan en realidad que los compradores paguen el valor de etiqueta o el que se les pide sin que se realice cierto descuento, para determinar el valor del producto. Esta política flexible es de gran utilidad para llegar a conocer los precios de la competencia.¹⁸

d) Política de sobrevaluación de precios

Cuando los especialistas en mercadotecnia introducen un producto nuevo, siguen por lo común una política de sobrevaluación del precio para comprobar el nivel elegido. El valor se establece a un nivel alto y el objetivo es vender inicialmente el producto al mercado principal. Para que esta política sea eficaz deben existir ciertas condiciones; tales como: el método más apropiado

¹⁸ Ídem anterior pagina 53

cuando la demanda del artículo tiende a ser más bien insensible al precio. Si no es así el precio inicial no podría atraer los suficientes compradores para lograr que el producto fuera rentable. Esta política es eficaz también cuando hay segmentos por precios dentro del mercado, cuando los consumidores conocen poco sobre costos de producción y mercadotecnia del mismo y tienen pocas probabilidades de comprender que están pagando una cantidad excesiva por contarse en el grupo de los primeros en adquirir dicho artículo.

1.7.3 Política internacional de precios.

El precio es un equilibrio entre los costos de producción y venta del producto y las exigencias del mercado. Cuando más alejados estén los costos del precio de mercado, más fuerte y centrada en otras variables del marketing mix será la política de la empresa.¹⁹

VARIABLES PARA COLOCAR UN PRODUCTO EN EL MERCADO INTERNACIONAL.

- Costos de fabricación, totales o unitarios
- Contribución a los gastos generales
- Recuperación de la inversión
- Costos de expedición y distribución física
- Seguros de transporte, de riesgos comerciales y políticos
- Derechos aduaneros e impuestos locales
- Costos de investigación de mercado y marketing
- Costos de organización del marketing de exportación
- Costo de los créditos.

Además de considerar los elementos anteriores, es necesario poner atención en los factores comparativos que serán de referencia para la fijación de precios de un producto:

¹⁹ Ídem anterior pagina 54

- En el mercado interior (no tiene por qué coincidir con los del mismo producto en el mercado exterior)
- Para la valoración a efectos aduaneros (las aduanas tienen propios mecanismos de valoración)
- El valor mínimo para posibles licencias administrativas, y para empresas asociadas (si se cuenta con filiales, la venta no se considera exportación sino auto venta).
- Para organismos oficiales compradores (al comprar mediante concursos o licitaciones, fijan los valores máximos)
- Para el comprador de mayor volumen (al aumentar éste debe disminuir el precio)
- Capacidad de producción disponible planificada para el futuro (los planes estratégicos influirán sobre el futuro precio)
- Efecto sobre el rendimiento del capital
- Prohibición de importación o exportación de ciertas mercancías (influyera a la hora de planificar los precios para terceros mercados).²⁰

En la práctica, los precios se establecen en función del costo del producto, de su demanda, siguiendo o imitando a la competencia, o aunando algunos de estos criterios. Basándose en el costo, para establecer el precio, existen dos caminos:

- Los precios con recargo
- En función de un objetivo.

En el primer lugar, se añade un porcentaje fijo al costo del producto para obtener el precio de venta. Segundo se establece un tipo de beneficios para un volumen de ventas previsto, lo que sólo puede ser practicado cuando las previsiones son totalmente fiables (en periodos de estabilidad).

²⁰ ídem anterior pagina 55

Tomando la demanda como elemento básico, si ésta sube o baja también lo hará el precio. El riesgo existe cuando al ser bajo el precio se obtienen beneficios. En función de elementos como cliente, la versión del producto, el lugar o el tiempo, se podrán hacer discriminaciones de valores, siempre y cuando el costo de la segmentación sea inferior al beneficio que produce.

1.8 LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA COMO TÉCNICA DE EVASIÓN DE IMPUESTOS.

La transferencia de precios puede convertirse en una técnica de evasión de impuestos en la venta de productos o servicios entre empresas vinculadas económicamente y situadas en países con diferentes legislaciones en materia de impuestos. Normalmente una de ellas suele estar ubicada en un paraíso fiscal.

Consiste en la venta de productos o servicios muy por debajo del precio de mercado a empresas situadas en jurisdicciones fiscalmente favorables que, luego, son revendidos por éstas en mercados donde se gravan más los beneficios empresariales. De este modo, se logra obtener beneficios en jurisdicciones que gravan estos sin pagar impuestos.²¹

1.8.1 Paraísos Fiscales.

Diferentes jurisdicciones tienden a ser paraíso para distintos tipos de impuestos y para diferentes categorías de personas y compañías.

Una forma en la que una persona o compañía aprovecha un paraíso fiscal es trasladándose o haciéndose residente a efectos fiscales del mismo. Otra forma es establecer una entidad jurídica separada o subsidiaria (una compañía extraterritorial

²¹ [http://es.wikipedia.org/wiki/Precios de transferencias](http://es.wikipedia.org/wiki/Precios_de_transferencias)

conocidos como offshore, de fideicomiso o fundación) en el paraíso fiscal. Los activos se transfieren a la nueva compañía o entidad de forma que los beneficios puedan ser realizados o las rentas cobradas en el paraíso fiscal.

Que toda esta elusión o evasión de impuestos no sea siempre totalmente limpia depende de la legislación de los países involucrados y de las circunstancias particulares de las compañías o individuos implicados.²²

Cuadro Sinóptico de las Desventajas de los Paraísos Fiscales

<p>Los paraísos fiscales o los sistemas impositivos tienen el potencial de dañar las bases impositivas de otros países al:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Distorsionar los flujos financieros internacionales e indirectamente los flujos de inversión reales; • Dañar la integridad y la equidad de las estructuras fiscales; • Desalentar el cumplimiento por parte de todos los contribuyentes; • Remoldear el nivel deseado y la composición de los impuestos y del gasto público; • Causar traspasos no deseables de la carga fiscal a bases fiscales menos móviles como el trabajo, la propiedad y el consumo; • Incrementar los costos administrativos y la carga coercitiva de las autoridades fiscales y de los contribuyentes cumplidos.
--	---

No es muy sencillo cuantificar el monto de los recursos que se desvían a los paraísos fiscales, sobre todo porque se trata de operaciones poco transparentes.

Los paraísos fiscales usualmente descansan en la infraestructura financiera global y han facilitado tradicionalmente el movimiento de capitales y mejorado la liquidez del mercado

²² http://es.wikipedia.org/wiki/Para%C3%ADso_fiscal#Otros_para.C3.ADsos_fiscales

financiero. En la actualidad, cuando los países que no pertenecen a éste grupo, han liberalizado y desregulado sus mercados financieros, los beneficios potenciales que traían los paraísos fiscales en esta materia están más que superados por los efectos fiscales adversos.

Éstos sirven para lograr tres propósitos: proporcionan un lugar para mantener inversiones pasivas; así como un lugar donde las utilidades de papel pueden ser archivadas y permiten la utilización de mecanismos como las cuentas bancarias para que los contribuyentes se protejan contra el pago de impuestos en sus países.

Todas estas funciones pueden causar daño a los sistemas fiscales de otros países ya que facilitan tanto el ingreso fiscal²³ corporativo como individual, para evadir el pago de sus impuestos.

Podemos concluir afirmando que los paraísos fiscales son generadores de pobreza en los países del Norte y especialmente en los del Sur, ya que con la evasión fiscal se impide la inversión en los servicios públicos esenciales, tales como educación, sanidad, seguridad social etc. Se generaliza la corrupción a todos los niveles, se deteriora la confianza en las instituciones públicas y todo ello produce un retraso importante en el desarrollo de los países que se traduce en un elevado índice de fracasos escolares, desigualdades sociales, pobreza, descenso de la esperanza de vida.

La lucha contra los paraísos fiscales y el blanqueo de dinero que se lleva a cabo en ellos se encuentra con dos obstáculos:

²³ Ingreso Fiscal: Se refiere al Ingreso que perciben las empresas personales y/o jurídicas que se encuentran gravadas de Impuesto sobre la Renta.

el secreto bancario y el principio de soberanía nacional. El secreto bancario a las autoridades obtener las informaciones necesarias y dificulta o impide el seguimiento de las operaciones bancarias. Se añade, además, el secreto profesional que es invocado por muchos de los profesionales que intervienen en las operaciones de blanqueo.

Es preciso que los gobiernos tomen conciencia de esta situación y adopten medidas para mejorar la cooperación fiscal internacional:

- La imposición fiscal a las cooperaciones transnacionales sobre base unitaria, posibilitando a las autoridades fiscales la corrección de la fraudulenta desviación de ganancias hacia las jurisdicciones de baja tributación.
- La aplicación universal del principio de residencia para la fiscalidad empresarial
- Una cooperación más estrecha entre los estados para suprimir el fraude fiscal y la competencia fiscal entre ellos.
- Una armonización de los tipos impositivos y de las bases imponibles sobre el capital.
- Establecimiento de autoridades fiscales de carácter regional y global que represente los intereses de los ciudadanos.
- Incentivar las inversiones extranjeras, fomentando la instalación de empresas extranjeras en un territorio y reduciendo la fiscalidad mediante la firma de tratados bilaterales de doble imposición, en los que se concede una

reducción fiscal a las sucursales de las empresas del otro país que se han establecido en su territorio.

- Gravar fiscalmente las utilidades obtenidas dentro del país por las sociedades mercantiles no residentes.²⁴

1.8.2 Características para identificar los paraísos fiscales.

Los paraísos fiscales son territorios o países que presentan algunas características peculiares, entre ellas:

a) Una baja o nula fiscalidad directa que puede manifestarse de diversas maneras: en algunos casos los sistemas tributarios no cobran impuestos sobre ciertos ingresos u ofrecen exenciones, en otros se establecen normas en base al principio de territorialidad por lo que todos los ingresos generados afuera de sus fronteras no pagan impuestos y, por último, se establecen ventajas fiscales (tasas más bajas o nulas de imposición) a ciertas actividades productivas.

b) Legislación mercantil y financiera flexible que carece de controles y da poca rigidez en el ordenamiento jurídico.

c) Amplia protección del secreto bancario lo que disminuye la capacidad de solicitar información que pueda mejorar la fiscalización internacional.

d) Ausencia de controles de cambio, lo que implica que quienes no residen en el paraíso fiscal pueden hacer cualquier transacción en moneda extranjera sin pasar por ningún control o restricción.

²⁴ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 183-192

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE- señala que para identificar un paraíso fiscal tiene que coexistir junto con la baja o nula tributación alguna de las otras circunstancias. Al trasladar las características antes mencionadas al contexto centroamericano, se puede percibir que la región guarda mucha relación con los elementos de un paraíso fiscal pues prácticamente la totalidad de ellos aplican el principio de gravar únicamente la renta de fuente nacional o "territorial" y aún se mantienen sistemas que discriminan la tasa del impuesto, dependiendo del origen del ingreso (intereses, dividendos, alquileres, salarios, ganancias de capital).

La existencia de privilegios, propia de los paraísos fiscales, no solamente vulnera la justicia tributaria sino que, al disminuir los ingresos del Estado, resulta nociva para financiar el cumplimiento de los compromisos gubernamentales de carácter social, económico y político.

La sociedad centroamericana deberá replantear su política fiscal, y comprender que los impuestos son un medio para orientar una parte de la riqueza surgida de la actividad económica al sostenimiento de los Estados y, eficientemente empleados, constituyen una condición para el desarrollo social, pues ayudan a distribuir los beneficios de la actividad humana.²⁵

²⁵ <http://www.redjusticiafiscal.org/paraisos-fiscales-offshore/%C2%BFes-centroamerica-un-paraiso-fiscal.html>

1.8.3 Listado según la OCDE de países calificados como paraísos fiscales.

- Alderney
- Andorra
- Anguila
- Antigua y Barbuda
- Antillas Neerlandesas
- Araba
- Bahamas
- Bahrain
- Barbados
- Belice
- Bermuda
- Chipre
- Dominica
- Guernsey
- Granada
- Hong Kong
- Isla de Man
- Islas Caimán
- Islas Cook
- Islas Marshall
- Islas Turcas y Caicos
- Islas vírgenes británicas
- Islas vírgenes de Estados Unidos de América
- Jersey
- Labuan
- Liberia
- Liechtenstein
- Luxemburgo
- Madeira
- Maldivas
- Mónaco
- Monserrat
- Nauru
- Niue
- Panamá
- Samoa Occidental
- San Cristóbal y Nevis
- San Vicente y las Granadinas
- Santa Lucía
- Seychelles
- Tonga
- Vanuat

1.9 LOS ACUERDOS ANTICIPADOS DE PRECIOS (APA'S)

Se refieren a un acuerdo que determina anticipadamente las operaciones controladas, así como criterios apropiados (es decir, métodos, comparables y ajustes apropiados a eso, suposiciones críticas sobre eventos futuros) para la

determinación del precio de transferencia para esas transacciones por un período determinado de tiempo.

Los APA`S son aquellos que se negocian entre la Administración Tributaria y el contribuyente, de acuerdo a la OCDE, representan procedimientos administrativos que se pueden aplicar para reducir los desacuerdos por precios de transferencia (en operaciones celebradas con partes relacionadas) y ayudar a reducir las controversias entre:

- Los contribuyentes y sus administraciones fiscales de cada país miembro de la OCDE,
- Las diferentes administraciones fiscales de cada país donde se encuentre cada contribuyente (parte relacionada).

Un APA cubre todos los aspectos relacionados con los precios de transferencia de un contribuyente, ya que en dicho acuerdo, la autoridad fiscal evalúa y emite una resolución anticipada, acerca de los precios que se manejaron en las operaciones celebradas con partes relacionadas. Un APA`s se aplicaría a operaciones y años futuros y el plazo dependería del sector industrial, los productos o de la naturaleza de las transacciones.

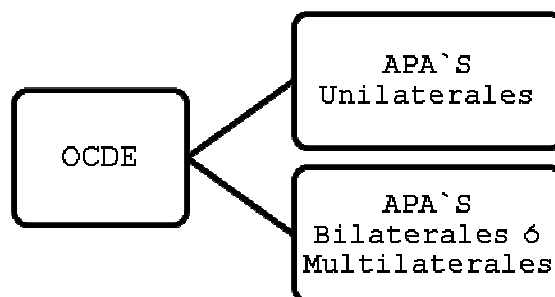
1.9.1 Características de las APA`s

- Son convenios de derecho civil celebrados entre la Administración Tributaria y los contribuyentes domiciliados que participen en operaciones internacionales.
- Tienen por objeto definir el precio, monto de contraprestación y/o margen de utilidad, así como la metodología que sustenta los valores que el contribuyente utilizará para la

determinación de sus precios en operaciones futuras que realice con partes vinculadas o desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición.

- No pueden ser modificados o dejados sin efecto en forma unilateral, que tenga sentencia condenatoria urgente por delitos tributarios o hubiera incumplimiento de términos y condiciones del APA.²⁶

1.9.2 Clasificación de las APA's



a) Unilaterales

Son los acuerdos en los que la administración fiscal local y el contribuyente en su jurisdicción establecen un acuerdo en la que no participará otra administración fiscal de otro país interesado. Sin embargo, un "APA" unilateral puede afectar el pasivo fiscal de empresas asociadas (parte relacionada) en otras jurisdicciones fiscales. Aunque los "APA's" unilaterales están permitidos, las autoridades fiscales de otras jurisdicciones interesadas deben ser informadas sobre el procedimiento a la brevedad que sea posible para determinar si pueden considerar un acuerdo bilateral bajo el procedimiento de acuerdo mutuo.

²⁶ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 26

b) Bilaterales o Multilaterales

Son los acuerdos efectuados ante las administraciones fiscales de dos o más países. Este enfoque tiene una mayor probabilidad de que los acuerdos reduzcan el riesgo de la doble tributación. La mayoría de los corporativos multinacionales prefieren APA's bilaterales o multilaterales, ya que tienen una mayor probabilidad de:

1. Reducir el riesgo de la doble tributación, siendo equitativos para todas las administraciones fiscales y contribuyentes que participen en el "APA", y
2. Proporcionar una mayor certeza a los contribuyentes en cuestión, al grado de no impactar el pasivo fiscal de las empresas asociadas (partes relacionadas) en otras jurisdicciones fiscales.

Por lo anterior, es preferible solicitar resoluciones anticipadas a las autoridades fiscales de dos o más países, con el fin de que los precios de transferencia determinados sean aceptables para todas esas administraciones fiscales. Debido a que existen varios conflictos entre las administraciones fiscales por lo que, no siempre es posible que los "Acuerdos Anticipados de Precios Unilaterales" sean aceptados por algunas autoridades fiscales. Hay que recordar que uno de los objetivos de los precios de transferencia es el evitar la doble tributación, a través del adecuado establecimiento de la renta gravable en cada jurisdicción fiscal.²⁷

Los APA's según la OCDE tienen como propósito ser un sustituto a los mecanismos tradicionales de naturaleza administrativa, judicial y de los tratados para resolver asuntos relacionados

²⁷ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 215-217

con los precios de transferencia. Pueden ser muy útiles cuando los mecanismos tradicionales no funcionan o son difíciles de aplicar.

Ventajas.

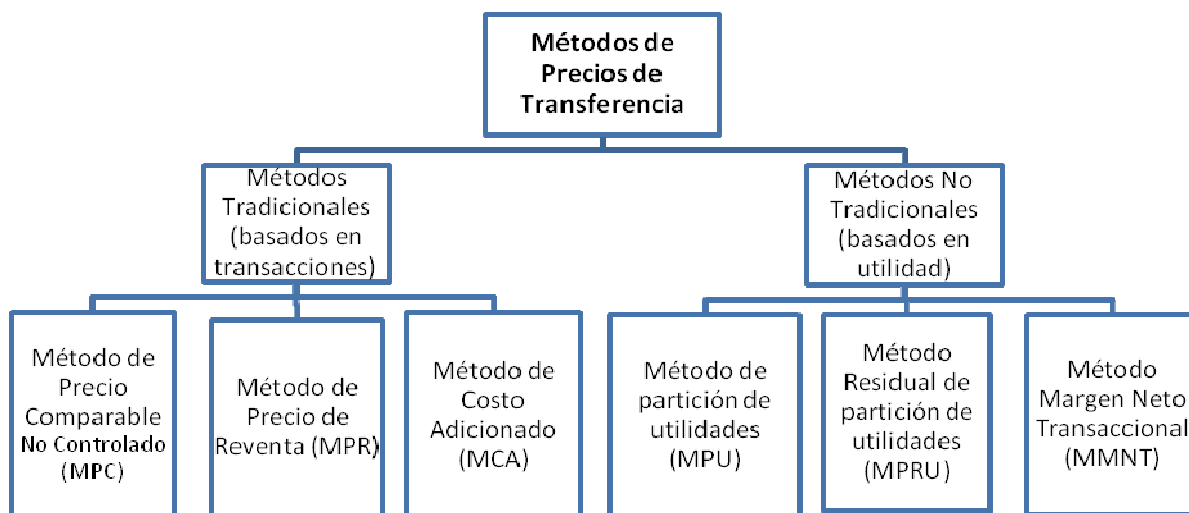
1. Le pueden ayudar a los contribuyentes a eliminar la incertidumbre al aumentar la seguridad del tratamiento fiscal para transacciones internacionales. Si los supuestos críticos son cubiertos, un APA's puede proporcionarle a éstos en cuestión de certeza en el tratamiento fiscal de los aspectos relacionados con los precios de transferencia cubiertos por el APA's en un período específico.
2. Pueden proporcionar una oportunidad a los entes fiscales y a los contribuyentes para hacer consultas colaborando en una relación y contexto en donde no actúen como adversarios.
3. Evita a los contribuyentes y a las administraciones fiscales, auditorias costosas y que requieren de mucho tiempo, así como litigios sobre aspectos importantes en los precios de transferencia.
4. Los APA's bilaterales y multilaterales reducen sustancialmente o eliminan la posibilidad de la doble tributación jurídica o económica o el que las utilidades no se graven, ya que todos los países relevantes participan.
5. La revelación e información de los aspectos relacionados con los APA's, así como la actitud cooperativa bajo el cual puede ser negociado, podría ayudarle a las administraciones fiscales a conocer la complejidad de las transacciones internacionales, efectuadas por las multinacionales.

Desventajas.

1. Los APA`S unilaterales pueden crear problemas importantes a las administraciones fiscales y a los contribuyentes por igual. Desde el punto de vista de otros entes fiscales, los problemas se originan porque pueden estar en desacuerdo con las conclusiones del APA`S y con las empresas asociadas involucradas, un problema es el posible efecto en el comportamiento de éstas.
2. Otra posible desventaja se originaría si en el APA`S se formulara una predicción no confiable sobre las condiciones cambiantes del mercado sin los supuestos adecuados.
3. Cuando una administración fiscal ha efectuado diversos acuerdos bilaterales únicamente con determinadas empresas asociadas de un grupo multinacional. Una tenencia podría manifestarse para armonizar las bases para concluir APA`S posteriores de una manera similar a los efectuados anteriormente sin tomar en consideración las condiciones operacionales en otros mercados.
4. Un APA`s podría requerir información más detallada del sector industrial así como información específica del contribuyente de la que se solicitaría en una auditoria de precios de transferencia. Las administraciones fiscales deben de tener presente que:
 - a) La información pública y disponible sobre competidor y comparable es limitada.
 - b) No todos los contribuyentes tienen la capacidad de efectuar un análisis profundo del mercado; y

- c) Únicamente las compañías tenedoras tienen el conocimiento sobre las políticas de precios de grupo.

1.10 BASE TÉCNICA: CLASIFICACIÓN DE MÉTODOS PARA LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.



1.10.1 Métodos Tradicionales

La OCDE en los "Lineamientos de los precios de transferencia para empresas multinacionales y administradoras tributarias", ha desarrollado diversos métodos tendientes a determinar si las condiciones impuestas en las relaciones comerciales y financieras entre entidades vinculadas son consistentes con el principio de Arm's Length.

Tampoco se requiere, ya sea del auditor tributario o del contribuyente, que efectúen análisis usando más de un método. La única condición es que el elegido sea el apropiado para estimar de la mejor manera posible el precio Arm's Length estableciéndose la posibilidad, en casos difíciles en donde no

existe un solo, que permita llegar a conclusión, de usar un enfoque flexible que posibilite usar la evidencia de varios métodos conjuntamente.

En las situaciones excepcionales, en donde no existe información disponible o ésta no tiene la suficiente calidad, para depender únicamente de los enfoques tradicionales, se indica si otros métodos pueden ser usados y bajo qué condiciones.

1.10.1.1 Precio comparable no controlado. (MPC)

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios entre partes vinculadas, considerando el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables.²⁸

Las normas fiscales requieren generalmente que el principio de plena concurrencia se aplique en referencia directa a precios de productos comparables. Entendiéndose por productos comparables aquellos que son similares, si no idénticos, que son vendidos por empresas independientes bajo sustanciales circunstancias económicas. Es decir, cuando las condiciones de mercado que afectan a las transacciones son similares y cuando las funciones ejecutadas (riesgos nacidos y capital intangible desarrollado) por la entidad independiente coinciden con las de la empresa vinculada.

Desde un punto de vista objetivo, la información interna es menos satisfactoria que la externa y ello es debido a que normalmente las ventas del grupo a terceras partes son a menudo distorsionadas debido a la posición de liderazgo en el mercado

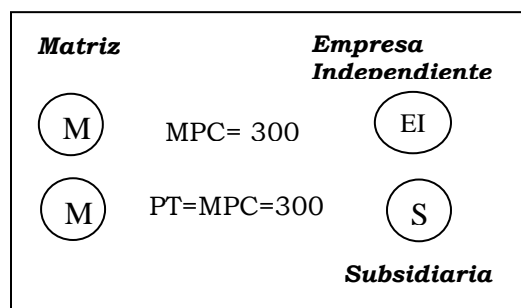
²⁸ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 22

del grupo al cual una de las partes pertenece. Otras veces las ventas del grupo a terceras partes de importe no significativo constituyen un fácil instrumento utilizado para predeterminar el valor de mercado que se aplicará por la administración fiscal al resto de las ventas efectuadas con empresas del grupo. En otras ocasiones, las ventas intergrupo no pueden ser comparadas en el mercado por la existencia de una integración vertical del grupo (controlando entidades de fabricación y distribución).²⁹

La comparación puede realizarse a través de un precio interno comparable o si no existen transacciones similares de la vinculada con terceras partes, se toma un precio externo comparable.

Ejemplo:

Precio comparable no controlado = 300



El método es fiable cuando una empresa independiente vende el mismo producto que es vendido entre dos empresas asociadas.

Se basa en la comparación de bienes que se transfieren y servicios que se prestan, así como en la comparación de los

²⁹ FISCALIDAD DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA, Rafael Cosin Ochaíta, año 2007, editorial Wolters Kluwer España, S.A. pagina 390.

términos y condiciones en que se realizan las operaciones, tanto las controladas como las sin controlar. Además, se requiere que los bienes o servicios sean comparables, tan próximos a la identidad como sea posible. Este es el aspecto más importante del método, pues la aplicación del mismo y su posibilidad de éxito dependen de la rigidez y grado de exigencia a que obliguen las autoridades fiscales en lo que se refiere a un bien comparable. La imposibilidad de definir con precisión bienes comparables y no comparables no debería provocar el rechazo total al método descrito que, según se desprende del espíritu del informe, no debería aplicarse con excesiva rigidez. En la práctica, los ajustes y correcciones necesarias hacen que este tenga una aplicación real muy restringida.

Para que este método pueda aplicarse es necesario que se cumplan dos condiciones.

- 1- Que ninguna de las diferencias (si las hay) entre las transacciones o entre las empresas contratantes puedan afectar materialmente el precio convenido en un mercado abierto.
- 2- Que si existen dichas diferencias, se puedan realizar ajustes razonables y confiables que eliminen los efectos que esas diferencias tienen sobre el precio.

Ventajas

- Es el más aceptado por las legislaciones impositivas mundiales.
- Puede aplicarse para examinar operaciones de compra y de venta.

Desventajas

- Es inaplicable en el caso de un bien con una fórmula propia y con una marca que lo identifica a nivel mundial ya que no existen comparables, por más que en el mercado existan productos parecidos. A veces porque existe ausencia de datos o no se pueden recoger, o los precios elegidos no son comparables.
- Resulta difícil la consecución de información fidedigna de competidores.

1.10.1.2 Precio de reventa (MPR)

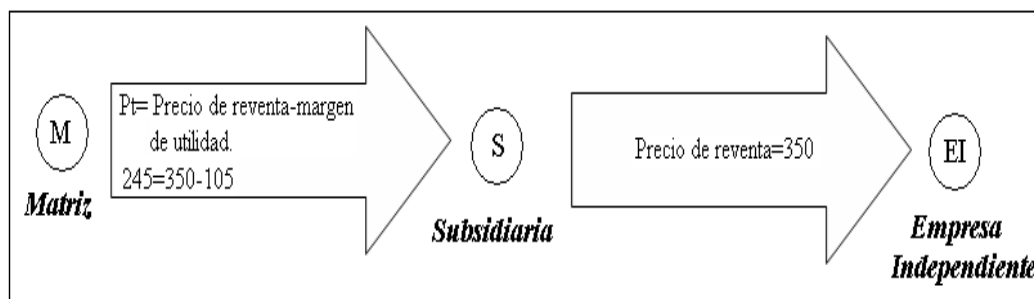
Consiste en determinar el valor de mercado de adquisición de bienes y servicios en que incurre un comprador respecto de su parte vinculada, los que luego son objeto de reventa a una parte independiente, multiplicando el precio de reventa establecido por el comprador por el resultado que proviene de disminuir de la unidad, el margen de utilidad bruta que habitualmente obtiene el citado comprador en transacciones comparables con entidades independientes o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros.³⁰

Ejemplo:

Precio de reventa = 350

Margen de utilidad apropiada a revendedor (subsidiaria) = 30%

³⁰ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 22



Determinación del margen de reventa.

El margen de reventa (o margen de precio de reventa) del revendedor en la operación vinculada puede resultar determinado así:

- Se toma como referencia el margen de reventa en operaciones no vinculadas comparables. (información interna).
- Se toma el margen conseguido por una empresa independiente en operaciones no vinculadas. (información externa).

Para la OCDE es el más sencillo de aplicar cuanto menos valor añadido proceda del vendedor cuyo margen se deba fijar. En consecuencia, el análisis funcional y la aplicación de éste, es más problemática cuando antes de la reventa, el revendedor lleva a cabo un proceso de elaboración o de ensamblaje o cuando el precio se ve afectado por los activos intangibles propiedad del propio revendedor.

Asimismo, el método es más apropiado cuanto menos tiempo transcurre entre la compra y la reventa. Por otra parte, es obvio que en las puras operaciones comerciales, el margen del revendedor dependerá de las funciones realmente desempeñadas por éste, así como de la existencia de exclusividades.

Por ello, teniendo en cuenta en particular los intangibles aportados por el revendedor, puede ser necesario ajustar los márgenes de las operaciones comparables. En todo caso, el método es el más apropiado precisamente cuando la empresa vinculada actúa como distribuidor o comercializador de productos dentro del grupo, incorporando un valor añadido limitado.

Un método de precios de transferencia basado en el precio en el cual un producto que ha sido comprado de una empresa vinculada es revendido a una entidad independiente. El valor de reventa es disminuido por el margen de precio de reventa, el cual puede ser estimado luego del ajuste para otros costos asociados con la compra del producto (por ejemplo los derechos aduaneros), como el precio determinado en el mercado de la transferencia original de propiedad entre la empresa vinculada.

Cuando el margen del precio de reventa utilizado es el de una empresa independiente en una operación comparable, la fiabilidad del método de reventa puede estar afectada si existen diferencias importantes en la forma en que las empresas vinculadas y las independientes realizan sus actividades mercantiles. Tales diferencias posiblemente serían aquéllas que afectan a los niveles de costos considerados (por ejemplo, las diferencias podrían incluir los efectos que produce una gestión eficiente en los niveles y variedad de las existencias), que bien pueden tener incidencia en la rentabilidad de una empresa, pero que no afectan necesariamente al precio al que se compran o se venden sus bienes y servicios en el mercado libre.

Este tipo de características debería ser analizado al determinar si una operación no vinculada es comparable cuando se aplica el método del precio de reventa.

Este método depende también de la comparabilidad de las funciones desempeñadas (dados los activos utilizados y los riesgos asumidos). Puede resultar menos fiable cuando hay diferencias entre las operaciones vinculadas, no vinculadas y entre las partes que intervienen en las transacciones y esas diferencias tienen un efecto sensible en el indicador utilizado para medir las condiciones de plena competencia; en este caso, el margen de reventa realizado. Cuando existen diferencias importantes que afectan los márgenes brutos obtenidos en operaciones vinculadas y no vinculadas (por ejemplo, en la naturaleza de las funciones ejercidas por las partes implicadas en las operaciones), deberían realizarse ajustes para tener en cuenta esas diferencias. El alcance y la fiabilidad de esos ajustes afectarán a la fiabilidad relativa del análisis realizado conforme al método del precio de reventa en cualquier caso particular.

Cuando las prácticas contables difieren entre la operación vinculada y la no vinculada, se deberían practicar los ajustes pertinentes de los datos utilizados para calcular el margen de reventa a fin de asegurar que se manejan los mismos tipos de costos en cada caso para llegar al margen bruto.

Ventajas

- Que las diferencias en el producto, a los efectos de la comparabilidad, sean menos importantes debido a que los márgenes brutos de utilidad representan percepciones brutas, después del costo de ventas por funciones específicas efectuadas (tomando en consideración los activos utilizados y los riesgos asumidos). Cabe destacar que tales diferencias no deben ser amplias por cuanto si lo son, es factible que

reflejen diferencias en las funciones efectuadas por las partes en las transacciones controladas y no controladas.

- Es el método más apropiado para las operaciones de reventa de bienes.
- El margen es bastante simple de determinar si no existe valor agregado relevante, por el contrario depende menos de las características del producto y más de la comparación de funciones llevadas a cabo por las partes.
- El margen determinado es más preciso si los productos se realizan a corto plazo, de otra forma se vería afectado por otros factores como cambios en el mercado, costos, etc.

Desventajas

- Es más dificultoso si antes de la reventa los bienes sufren algún tipo de proceso adicional.
- Sólo se aplica a operaciones de compra.

Aspectos que afectan la comparabilidad

- o Diferencias en la naturaleza de las funciones efectuadas.
- o Nivel de actividad del revendedor.
- o Tiempo transcurrido desde que el revendedor compró los bienes.
- o Existencia o no de derechos de exclusividad para revender los bienes.
- o Prácticas contables utilizadas en las transacciones controladas y no controladas.

1.10.1.3 Costo adicionado (MCA)

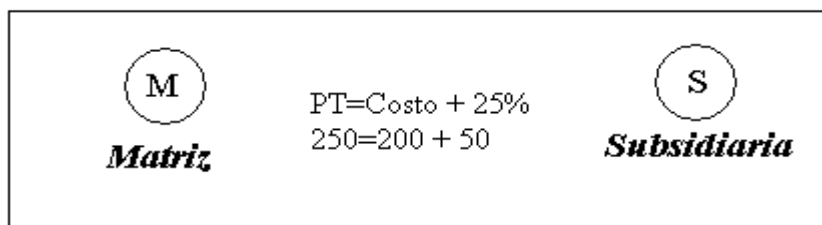
Consiste en determinar el valor de los bienes y servicios que un proveedor transfiere a su parte vinculada, multiplicando el costo incurrido por tal proveedor, por el resultado que proviene

de sumar a la unidad el margen de costo adicionado que habitualmente obtiene ese proveedor en transacciones comparables con partes independientes o en el margen que se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes.³¹

Ejemplo:

Costo a la matriz = 200

Margen apropiado a la matriz = 25% = 50



La solución ideal sería establecer el margen del costo adicionado del proveedor en la operación vinculada, tomando como referencia el margen del costo incrementado que el mismo proveedor obtiene en operaciones no vinculadas comparables. Además, puede servir de guía el mismo margen que hubiera sido obtenido en operaciones comparables de una empresa independiente.

Determinación del margen de costo incrementado.

- Se toma como referencia el margen de costo adicionado en operaciones comparables. (información interna)
- Se toma el margen de costo adicionado conseguido de una empresa independiente en operaciones comparables (información externa).

³¹ Item anterior.

El método del costo adicionado puede exagerar costos históricos, ignorar la demanda, no reflejar adecuadamente las condiciones competitivas y dar una supuesta utilidad, mientras que en la vida real las utilidades no están siempre garantizadas.

La mecánica de incrementar el costo en un margen de utilidad para establecer el precio de venta es una práctica comercial habitual en los contratos de ejecución de obra cuando los costos de producción son elevados y de difícil previsión, como es el caso de las obras a realizar a medio y largo plazo. Para la OCDE, normalmente, dicho porcentaje debe aplicarse sobre los costos directos e indirectos. Este es apropiado en el caso de bienes semiterminados, contratos de suministro y servicios.

Un método de precios de transferencia usando los costos incurridos por el proveedor de los bienes (o los servicios) en una transacción controlada. Un aumento de precio apropiado es añadido a este costo para generar una utilidad razonable (utilidad bruta) a consecuencia de funciones realizadas (teniendo en cuenta activos usados y riesgos asumidos) y las condiciones de mercado que es determinado después agregándole el aumento de precio al costo puede ser considerado como el precio determinado en el mercado de la transacción controlada original.

Ventajas

- Al igual que en el caso del método del precio de reventa, se necesitan menos ajustes para explicar diferencias de producto que en el precio de mercado no controlado, pudiendo ser conveniente darle importancia a otros factores de comparabilidad, que pudieran tener un efecto más significativo sobre el margen de incremento del costo que el que tienen sobre el precio.

- Se aplican tanto a bienes como a servicios e industrias con transferencias de producto semielaborados que no tienen un mercado exterior de venta; en prestación de servicios y muy utilizado en los convenios de compra-venta a largo plazo.
- Es el más apropiado para valorar bienes tangibles.
- Es menos dependiente de las características de los bienes y se basa principalmente en las funciones de las partes en las operaciones.

Desventajas

- Es difícil la determinación de costos, pero el margen que se adiciona en la fórmula es más sencillo de determinar en función de los objetivos empresariales.
- No es de fácil aplicación cuando el productor toma riesgos significativos.

Aspectos a tener en cuenta en su aplicación.

- o Dificultades, en la determinación de los costos por cuanto, aunque es cierto que una empresa debe cubrir sus costos en un período de tiempo para continuar en el negocio en el que está, estos costos podrían no ser lo determinante en la utilidad apropiada en un caso específico por algún año.
- o Usar un margen comparable por cuanto este método se basa en una comparación del margen sobre los costos alcanzados por el proveedor controlado de bienes o servicios y el margen obtenido por una o más de las entidades no controladas en sus costos en relación a transacciones comparables.
- o Considerar las diferencias en los niveles y tipos de gastos. (Gastos de operación y no operación, como gastos financieros, relacionadas con las funciones efectuadas y los riesgos

asumidos por las partes o transacciones que se están comparando. Prestarle atención a las diferencias puede indicar lo siguiente:

- ✓ Que los gastos reflejen una diferencia funcional tomando en consideración los activos utilizados y los riesgos asumidos.
- ✓ Que los gastos repercutan funciones adicionales.
- ✓ Analizar la consistencia contable a fin de asegurar que se usen los mismos tipos de costos en la operación examinada y en la que no lo es. La utilidad bruta debe ser consistente en la empresa controlada y en la independiente para que pueda efectuar su medición.

Variantes de método.

Se pueden distinguir dos enfoques en este método, uno basado en los márgenes brutos y otro en los márgenes netos.

Aunque los términos y estándares precisos de contabilidad pueden variar, los costos y gastos de una empresa se pueden dividir en tres amplias categorías:

- Costos directos de producir un producto o servicio.
- Costos indirectos de producción, que aunque íntimamente relacionados al proceso productivo, pueden ser de aplicación común a diversos productos o servicios y
- Gastos de operación de la empresa como un todo serían los de supervisión, generales y administrativos.

1.10.2 Métodos no Tradicionales (basados en utilidad).

Si bien los métodos tradicionales son los más aconsejables para establecer si los precios de transferencia entre empresas vinculadas son idénticos o similares a los que rigen en las

transacciones entre entidades independientes, no siempre se dan las circunstancias que posibiliten acceder a ésta comparación directa, por lo que la OCDE ha previsto otros enfoques que se pueden usar para establecer lo más aproximado posible las condiciones Arm's Length cuando los métodos tradicionales de transacción no pueden ser aplicados confiablemente. Dichos enfoques examinan las utilidades que se originan de transacciones específicas entre empresas vinculadas.

Los únicos métodos de utilidad que satisfacen el principio de Arm's Length son aquellos consistentes con el método de división de utilidades o el método transaccional de margen neto como se describe en las Directrices emanadas de la OCDE. Para concluir esta parte cabe destacar que los países miembros de la cooperación reiteran su apoyo al principio y rechazan el uso de la fórmula global del método de distribución. Por ello es que se requiere en su aplicación que las utilidades originadas en transacciones controladas sean comparables a las utilidades que surjan en transacciones comparables entre empresas independientes no permitiéndose la utilización de éstos métodos para gravar a las empresas simplemente porque tienen utilidades menores como promedio.

1.10.2.1 Método de partición de utilidades (MPU).

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios a través de las distribución global, que proviene de la suma de utilidades parciales obtenidas en cada una de las transacciones entre partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes, teniendo en cuenta entre otros, las ventas, gastos, costos, riesgos

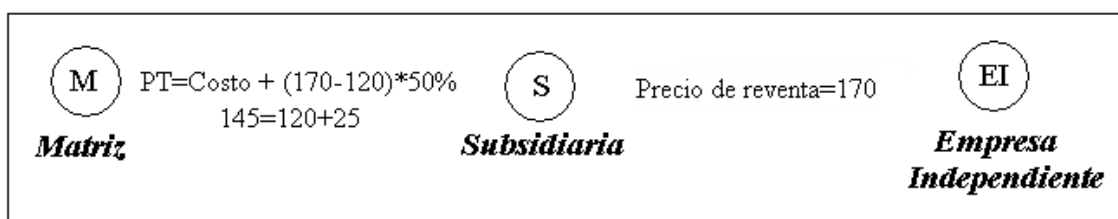
asumidos, activos implicados y las funciones desempeñadas por las partes vinculadas.³²

Ejemplo:

Costo a la matriz = 120

Precio de venta a usuario final (EI) = 170

Ratio de partición de utilidades apropiadas = 50%



La OCDE en su informe señala que este método puede aplicarse, bien teniendo en cuenta la adecuada compensación de las funciones desarrolladas por cada una de las empresas implicadas, o bien mediante lo que se llama un análisis residual. En el primer caso, establecidas las funciones realizadas por cada entidad involucrada o sus respectivas aportaciones, éstas deben retribuirse adecuadamente, como hubieran hecho empresas independientes, distribuyendo la utilidad total esperada. En cuanto al análisis residual, teóricamente, permite atribuir primero a cada empresa un margen básico de retorno, para luego distribuir el margen residual o remanente.

Comienza con identificar la utilidad combinada para ser dividida entre las partes vinculadas de una transacción controlada. En general, la utilidad de operación combinada es usada (aunque la utilidad bruta puede ser apropiada en algunas circunstancias).

³² Item anterior.

Esa utilidad es entonces la participación entre las partes apoyados en una base económicamente válida que aproxima el sector de utilidades que habrían sido anticipadas y reflejadas en un acuerdo hecho en el valor de mercado.

Ventajas

- Como este método no depende en forma directa de transacciones comparables semejantes, puede ser usado aún en aquellos casos en que no se identifican éstas operaciones entre empresas independientes. La información externa de ellas es relevante en el análisis de división de utilidades, fundamentalmente para evaluar el valor de las contribuciones que cada empresa vinculada efectúa en la transacción y no para determinar directamente la división de la utilidad. Como consecuencia, el método de división de utilidades, ofrece la flexibilidad de tomar en consideración en forma específica, hechos y circunstancias de empresas asociadas que no están presentes en entidades independientes y aún así, mantener un enfoque Arm's Length en la medida que refleja lo que éstas hubieran efectuado si confrontarían el mismo conjunto de circunstancias.
- Es poco probable que una de las dos partes en la transacción controlada tenga una situación extrema y de utilidades poco probables, ya que ambas que participan en la transacción son evaluadas.

Desventajas

- Puede ser difícil medir el ingreso acumulado y costos por todas las empresas vinculadas.

- Podría ser complicado identificar los gastos de operación apropiados relacionados con las transacciones.

1.10.2.2 Residual de partición de utilidades

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios pero distribuyendo la utilidad global de la siguiente forma:

- Se determinará la utilidad mínima que corresponda a cada parte vinculada, mediante la aplicación de cualquiera de los métodos aprobados en los numerales anteriores, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos.
- Se determinará la utilidad residual disminuyendo la utilidad mínima de la utilidad global. La utilidad residual será distribuida entre las partes vinculadas tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada uno de ellos, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes.³³

Un análisis residual divide la utilidad de las transacciones controladas que se están revisando en dos etapas tratando de llegar al mismo resultado al que hubiere arribado empresas independientes en un mercado libre; es decir, efectuando sus operaciones sobre una base de Arm's Length.

- A cada participante se le asigna la suficiente utilidad que le permita obtener un retorno básico apropiado para el tipo de transacción que realiza. Normalmente, este retorno básico sería determinado con referencia a los retornos obtenidos en

³³ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 23.

el mercado por tipos similares de transacciones por empresas independientes. De esta manera, el retorno básico generalmente no tomaría en consideración el retorno que se generaría por un bien de naturaleza única y valiosa que posean los participantes,

- Cualquier utilidad residual (o pérdida) restante después de la primera distribución, sería repartida a las partes basándose tanto en los activos, costos y gastos que cada una de ellas aportó a la cadena de comercialización como en un análisis de los hechos y circunstancias que pudieran indicar cómo este importe residual se hubiera dividido entre empresas independientes.

La aplicación del método dependerá de las circunstancias del caso y de la información disponible.

1.10.2.3 El método del Margen Neto Transaccional.

Consiste en determinar la utilidad que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables, teniendo en cuenta factores de rentabilidad basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo, entre otros.³⁴

En el informe de la OCDE de 1979 se expresa este método, según el cual las autoridades fiscales pueden encontrar cierta utilidad en la comparación del rendimiento general de la empresa con el de otras entidades análogas en circunstancias iguales o parecidas. El primer informe de ese año no consideraba la comparación de utilidades como un método en si mismo, sino una

³⁴ Item anterior.

forma de contrastar las valoraciones realizadas por otros métodos. Y ello, por no respetar el principio de precios de libre competencia las autoridades fiscales estadounidenses sí dispone que sea un método sustantivo.

Este reporte consideraba que aunque este método podría valer para alguna empresa, con otras no podría usarse. La utilización de ratios como el rendimiento normal de capital invertido no resulta operativa por la imprecisión del concepto, cuando se aplica a casos concretos que se pretenden comparar. En este sentido, dos empresas independientes no deben porque tener similares ratios de éstas características.

En la mayoría de los países, la comparación de utilidades se aplica únicamente como método para seleccionar las instituciones que se han de evaluar. Así, una utilidad inferior a la media del sector puede permitir a la autoridad fiscal seleccionar aquellas empresas que no están utilizando unos precios prudentes o adecuados.

Finalmente define el método del margen neto como una combinación de métodos tradicionales del margen de reventa y del costo adicionado.

Ventajas

- Los márgenes de operación; es decir, el rendimiento sobre activos, la utilidad operacional a las ventas y posiblemente, otras mediciones de utilidad neta, están menos influidos por diferencias transaccionales que en el caso del precio.
- Consecuentemente, las empresas pueden tener variaciones importantes en sus márgenes de utilidad bruta y de todas

maneras tener, en términos generales niveles similares de utilidades netas.

- Los márgenes de operación también pueden ser más tolerantes para algunas diferencias funcionales entre empresas controladas y no controladas que los márgenes de utilidad bruta. Las diferencias en las funciones efectuadas entre empresas frecuentemente se ven reflejadas en variaciones en los gastos de operación.
- No se requiere determinar las funciones efectuadas y responsabilidades asumidas por más de una de las empresas vinculadas.
- Se aplica para examinar operaciones de compras y de ventas.
- No es necesario poner los libros y registros de todos los participantes de la actividad mercantil sobre una base común o asignar costos a todos los participantes.

Desventajas

- El margen de operación de un contribuyente puede ser influido por algunos factores que no tienen efecto en el precio o el margen bruto.
- Otro aspecto que se manifiesta en el método transaccional de margen neto es que se aplica únicamente a una de las empresas vinculadas.

Cuadro N° 1
Comparabilidad de transacciones y los métodos.

Métodos	Operaciones compatibles
➤ El Método del Precio Comprable No Controlado	1. Compraventa de bienes de los cuales existen precios en mercados nacionales. 2. Prestaciones de servicios poco complejas.
➤ Método del Precio de Reventa	1. Distribución, comercialización o reventa de bienes que no han sido alterados o no se les ha agregado un valor significativo.
➤ Método del Costo Incrementado	1. Manufactura, fabricación o ensamblaje de bienes a los que se les ha introducido intangibles valiosos.
➤ Método de la Partición de Utilidades	1. Prestaciones o funciones desarrolladas por las partes que se encuentran estrechamente relacionadas entre sí que no permiten la individualización de cada una de ellas.
➤ Método Residual de Partición de Utilidades	1. Prestaciones o funciones desarrolladas por las partes que se encuentran estrechamente relacionadas entre sí que no permiten la individualización de cada una de ellas y además se verifica la existencia de intangibles valiosos y significativos utilizados por las partes.
➤ Método del margen Neto Transaccional	1. Prestaciones o funciones desarrolladas por las partes que se encuentran estrechamente integradas o relacionadas entre si, cuando no puedan identificarse los márgenes brutos de las operaciones o cuando sea difícil obtener información confiable de alguna de las partes involucradas en la transacción.

1.11 RANGO DE PRECIOS Y MÉTODO DE DETERMINACIÓN INTERCUARTIL Y CÁLCULO DE LA MEDIA

Para la determinación del precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad que habría sido utilizado entre partes independientes, en transacciones comparables y que resulte de la aplicación de alguno de los métodos de valoración de precios de transferencia, se deberá obtener un rango de precios, monto de contraprestaciones o márgenes de utilidad cuando existan dos o más operaciones comparables y cuando de la determinación del precio que hubiesen utilizado partes independientes no resulte un dato exacto sino sólo se produzca una aproximación a esas operaciones y circunstancias comparables.

Si el valor convenido entre las partes vinculadas se encuentra dentro del referido rango, aquél se considerará como pactado a valor de mercado. Si por el contrario, el valor convenido se encontrara fuera del rango y, como consecuencia de ello, se determinará un menor Impuesto sobre la Renta en el país y en el ejercicio respectivo, el valor de mercado será la mediana de dicho rango. El rango será ajustado mediante la aplicación del método intercuartil.

1.11.1 Cálculo de la Mediana

Para el cálculo de la mediana debemos de seguir los siguientes pasos:

- a. Los precios o márgenes calculados deberán ser ordenados en forma ascendente.
- b. A cada precio así ordenado, se le asignará un número entero correlativo empezando por el número 1 y terminando con el número total de precios calculados que integran la muestra. Los números correlativos asignados corresponden a la posición

- o el lugar de cada precio en la ordenación ascendente de todos los precios de la muestra.
- c. Al número total de elementos de la muestra se le sumará la unidad y el resultado se dividirá entre 2. El número así obtenido se denominará "posición de la mediana"
 - d. Si la posición de la mediana es un número entero, la mediana será el precio que corresponda a esa posición.
 - e. Si la posición de la mediana es un número formado por una parte entera y por una parte decimal, la mediana se calculará de la siguiente manera:
 - i) Se tomará aquel precio cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición de la mediana.
 - ii) Se tomará también aquel precio inmediato superior al precio señalado en el acápite anterior.
 - iii) Los precios señalados en los acápites (i) y (ii) se sumarán y el resultado se dividirá entre 2. La mediana será el resultado de esta operación.

1.11.2 Cálculo del Rango Intercuartil

El rango intercuartil tendrá como valor mínimo el cuartil uno y como valor máximo el cuartil tres.

- a. El cálculo del cuartil 1 se obtendrá como sigue:
 - A la posición de la mediana, sea éste un número con o sin decimales, se le sumará la unidad y el resultado se dividirá entre dos. El número así obtenido se denominará posición del cuartil 1.
 - Si la posición del cuartil 1, es un número entero, éste será el precio que corresponda a esa posición.
 - Si la posición del cuartil 1, es un número con una parte entera y una decimal el cuartil 1, se calculará de la siguiente forma:

- i) Se tomará aquel precio o margen cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 1.
- ii) Se tomará también aquel precio inmediato superior al precio señalado en el acápite superior.
- iii) El precio señalado en el acápite (i) se restará del precio señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 1.
- iv) El resultado del acápite anterior se sumará al precio señalado en el acápite (i) obteniéndose así el precio que corresponda al cuartil 1.

b. El cálculo del cuartil 3 se obtendrá como sigue:

- A la posición de la mediana, sea éste un número con o sin decimales, se le restará la unidad y el resultado se sumará al valor de la posición del cuartil 1, el número así obtenido se denominará posición del cuartil 3.
- Si la posición del cuartil 3, es un número entero, el cuartil será el precio que corresponda a esa posición.
- Si la posición del cuartil 3, es un número con decimales éste se calculará de la siguiente manera:
 - i) Se tomará aquel precio cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 3.
 - ii) Se tomará también aquel precio inmediato superior al precio señalado en el acápite anterior.
 - iii) El precio señalado en el acápite (i) se restará del precio señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 3.

- iv) El resultado del acápite anterior se sumará al precio señalado en el acápite (i) obteniéndose así el precio que corresponda al cuartil 3.³⁵

1.12 BASE LEGAL EN EL SALVADOR

Transferencia de Bienes y Servicios.

Para efectos de la legislación se entenderá por precio de mercado en las operaciones locales, de acuerdo a lo establecido en el artículo 199-B del Código Tributario; el precio de venta que tengan los bienes o servicios, en negocios o establecimientos ubicados en el país no relacionados con el fiscalizado, que transfieran bienes o presten servicios de la misma especie.

En transferencias de bienes o prestaciones de servicios al exterior el precio de mercado lo constituirá, el precio al que otros sujetos distintos al fiscalizado y no relacionados con éste, hayan transferido bienes o prestado servicios de la misma especie, desde El Salvador al mismo país de destino.

En el caso de las importaciones el precio de mercado lo constituirá el precio que tengan los bienes o servicios de la misma especie en negocios o establecimientos no relacionados con el sujeto fiscalizado, en el país en el que haya sido adquirido el bien o el servicio, más los costos o gastos de transporte, cuando proceda.

La normativa salvadoreña establece para efectos de determinar el precio de mercado que se entenderá como sujeto relacionados aquellos que tienen vinculación económica mediante una relación

³⁵ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 25-26

de dirección, subordinación, control, societaria, empresarial o accionaria, existe o no participación en el capital entre ellos.

1.13 DOCUMENTACIÓN Y CONTENIDO DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

El estudio de precios de transferencia es el elemento principal para examinar si las transacciones entre partes relacionadas se efectuaron de igual manera que si se hubieran pactado terceros independientes; como tal funge como uno de los componentes básicos de la documentación comprobatoria.

El objetivo del estudio es encontrar, a través de un análisis económico/contable, el precio o rango de precios que partes hubieran pactado en transacciones similares a las efectuadas entre partes relacionadas, bajo condiciones comparables.

Las directrices de la OCDE proporcionan en su capítulo V los lineamientos a seguir para la documentación que deben proporcionar las empresas que realicen precios de transferencias.

1.13.1 Introducción de directrices para documentación

Esta parte da las directrices generales a las administraciones fiscales para desarrollar reglas y/o procedimientos respecto la documentación que deben proporcionar los contribuyentes en relación con las investigaciones de precios de transferencia y también que éstos puedan identificar la documentación que sería más útil para demostrar que sus transacciones controladas satisfacen el principio de Arm's Length y, por consiguiente

solucionar los problemas de precios de transferencia y facilitar las auditorias fiscales.³⁶

1.13.2 Directrices por lo que se refiere a documentación y procedimientos.

Cada contribuyente debe tratar de determinar el precio de transferencia para fines fiscales de conformidad con el principio de Arm`s Length, basándose en información adecuada disponible al momento que fue calculado. De esta manera, el contribuyente "A" debe evaluar si su precio de transferencia es apropiado para fines fiscales antes de que el precio sea establecido.

Por ejemplo, seria apropiado para un contribuyente determinar si la información comparable de transacciones no controladas esta disponible y que examinara, si las condiciones usadas para establecer los precios de transferencia en años anteriores han cambiado y si esas condiciones deben de ser utilizadas para determinar los del año actual.

Debido a que el interés de la administración sería satisfecho si los documentos necesarios son presentados oportunamente cuando sean pedidos por la administración fiscal en el devenir de la auditoria, la guarda de la documentación debe estar sujeta a la decisión del contribuyente. Por ejemplo, él, puede elegir guardar documentos relevantes en la forma de originales no procesados, o en un registro, y en el idioma que prefiera, con anterioridad al momento en que se deban de proporcionar los documentos a la administración fiscal. El contribuyente debe, sin embargo,

³⁶ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 508.

cumplir con las peticiones de traducciones adecuadas de los documentos que se pongan a disposición de la administración fiscal.

Al considerar si los precios de transferencia son apropiados para fines fiscales, podría ser necesario al aplicar los principios de una administración prudente, preparar o referirse a material escrito que de otra manera no se hubiera preparado o se hubiera referido en la ausencia de consideraciones fiscales, incluyendo documentos de empresas asociadas extrajeras. Al solicitar la presentación de ese tipo de documentos, la administración fiscal debe tener cuidado de evaluar la necesidad de los documentos en oposición a su costo y a la carga administrativa que para el contribuyente implica obtenerlos prepararlos.

Aunque algunos de los documentos que se pudieran usar para determinar el precio Arm's Length para fines fiscales, podrían ser del tipo que no se hubieran obtenido o preparado para fines ajenos, se esperaría que el contribuyente hubiera obtenido o preparado esos documentos, únicamente si fueran indispensables para una evaluación adecuada de si los precios de transferencia satisfacen el principio de Arm's Length y pueden ser obtenidos o preparados por el contribuyente sin un costo desproporcionadamente elevado.

Las administraciones fiscales deben de tener cuidado de que no exista una revelación pública de secretos comerciales, científicos y otra información de naturaleza confidencial.

Los contribuyentes deben de estar conscientes de que no obstante las limitaciones en lo que se refiere a documentación, las

administraciones fiscales tendrán que tomar decisiones respecto de los precios de transferencia Arm`s Length, aún si la información disponible está incompleta. Como resultado, el contribuyente debe de tomar en consideración que mantener registros adecuados y la presentación voluntaria de documentos ayuda a convencer de su enfoque a las administraciones fiscales respecto de sus precios de transferencia.

Las administraciones fiscales deben limitar la cantidad de información que es solicitada cuando se presenta la declaración en ese momento, ninguna operación específica ha sido identificada para una auditoria de precios de transferencia.

Cualquier requisito de documentación en la etapa de presentación de la declaración debe limitarse al contribuyente información suficiente que le permita a la administración fiscal determinar aproximadamente que contribuyentes requieren una mayor investigación.³⁷

1.13.3 Información útil para determinar los precios de transferencia.

La información relevante para una investigación individual sobre precios de transferencia depende de los hechos y circunstancias del caso, por esa razón, no es posible definir de una manera generalizada la naturaleza exacta y precisa de la información podría ser razonable que la administración fiscal pidiera y que el contribuyente presentara al momento de la auditoria.

³⁷ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 615-618

En casos específicos de precios de transferencia, puede ser útil remitirse a información dada con cada empresa asociada que participa en las transacciones controladas que revisando, como:

- i. Una descripción del negocio.
- ii. Una estructura de organización.
- iii. Propiedad accionaría dentro del grupo multinacional.
- iv. Importe de las ventas y resultados operacionales por los años que precedan a las transacciones que se están revisando.
- v. Volumen de transacciones del contribuyente con empresas asociadas del extranjero, por ejemplo; el volumen de las ventas, la prestación de servicios, la renta de activos tangibles, el uso y transferencia de bienes intangibles, intereses y préstamos.

Información sobre precios, incluyendo estrategias de negocios y circunstancias especiales, también pueden ser útiles. Esto podría incluir a los factores que influyen en la fijación de los precios o las políticas establecidas para precios del contribuyente de todo el grupo multinacional.

Una circunstancia especial incluiría la estrategia del negocio o el tipo de empresas. Por ejemplo, las circunstancias que se dan bajo las cuales el negocio del contribuyente es dirigido para penetrar a un nuevo mercado, para incrementar su participación en un mercado existente, para introducir nuevos productos al mercado o para rechazar a la creciente competencia.

La información sobre funciones efectuadas (tomando en consideración los activos usados y los riesgos asumidos) puede ser útil para el análisis funcional que normalmente se efectuaría para aplicar el principio de Arm's Length. Las funciones incluyen producción, ensamble, administración de la compra de materiales, marketing, canales de distribución, control de inventarios, garantías, publicidad, almacenaje, condiciones de pago y financiamiento a consumidores, capacitación personal, etc.

Las condiciones industriales y comerciales que afectan al contribuyente también pueden ser relevantes.

Información financiera relevante también podría estar en posesión de la empresa extranjera asociada. Esta información podría incluir informes sobre costos de producción, investigación y desarrollo y/o gastos generales y de administración.

Los documentos también pueden ser útiles para mostrar el proceso de las negociaciones para determinar o revisar los precios en transacciones controladas.³⁸

1.13.4 Documentación de precios de transferencia para ser proporcionada por contribuyentes.

Para evitar la imposición de multas de precios de transferencia, el contribuyente tiene que mantener la documentación de suficiente calidad a fin de describir con exactitud y completamente el análisis de precios de transferencia conducido por el contribuyente y los esfuerzos para cumplir con el principio de Arm's Length.

³⁸ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 618-621.

Cuadro No. 2

Memoria para documentar los precios de transferencia.

Estructura organizacional	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de los participantes en las transacciones de partes vinculadas y su relación, incluyendo empresas relacionadas cuyas transacciones directa e indirectamente afectan el precio de las transacciones. • Una descripción de la estructura mundial de la organización del contribuyente.
Naturaleza del negocio / condiciones de industria y mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Un contorno del negocio que incluya una historia relevante reciente del contribuyente, las industrias manejadas, las cuestiones generales, económicas y legales que afectan el negocio e industria y las líneas que comercializa. • Los planes de negocio corporativos, al grado que ellos dan una idea en la naturaleza y el objetivo de las transacciones relevantes entre las empresas vinculadas. • Una descripción de procedimientos internos y mandos en lugar del momento de las negociaciones de la parte vinculada. • El análisis de los factores económicos y legales que afectan el precio de la propiedad del contribuyente y servicios. • Una descripción de la estructura, intensidad y dinámica del ambiente relevante competitivo. • Las copias de informes anuales y

	<p>declaraciones financieras durante el año con el que el paquete se relaciona y los tres años previos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Una descripción de bienes intangibles potencialmente relevantes al precio de la propiedad del contribuyente o servicios en las transacciones controladas. • La información en cuanto a las funciones realizadas, el activo empleado y los riesgos asumidos relevante a las transacciones. • Una explicación de relaciones de capital relevante a las transacciones.
Transacciones controladas	<ul style="list-style-type: none"> • Una descripción de transacciones controladas que identifica la propiedad o servicios, al cual la transacción se relaciona y algunos derechos intangibles o propiedad atada. • Identificación de datos internos que se relacionan con las operaciones controladas. • Las copias de todos los acuerdos de interempresas relevantes.
Asunciones, estrategias, política	<ul style="list-style-type: none"> • Información relevante en cuanto a estrategias de negocios y circunstancias especiales en disputa. • Si el contribuyente persigue una estrategia de cuota de mercado y documentación, lo lograra demostrando que asigno el análisis antes de la realización de la estrategia, es perseguida solo para un período razonable y que los costos llevados a cada

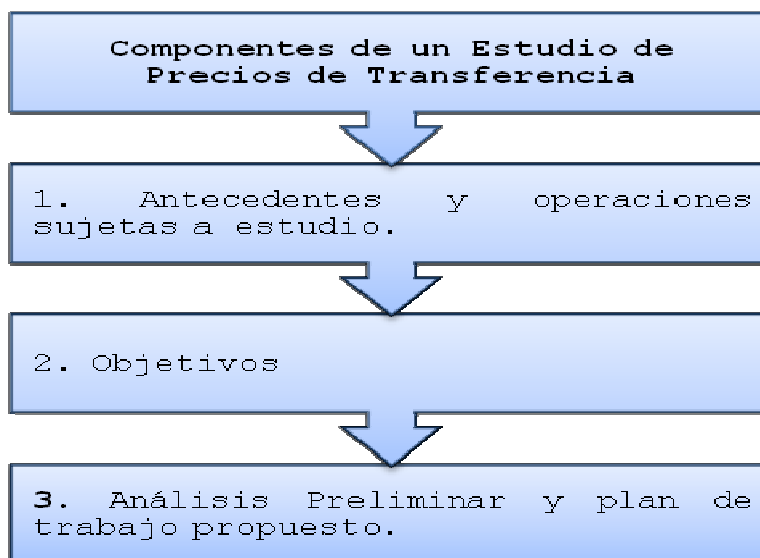
	<p>empresa vinculada son proporcionados para utilidades proyectadas a tal empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asunciones e información en cuanto a los factores que influyeron en el ajuste de precios o el establecimiento de algunas políticas de precios para el contribuyente y el grupo de la parte relacionada como un todo.
<p>Análisis de comparabilidad funcional y de riesgo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción de la inclusión de comparables para propiedad tangible, sus rasgos físicos, calidad, disponibilidad: para servicios, la naturaleza y ampliado de los servicios y para bienes intangibles. • La documentación para apoyar los factores materiales que podrían afectar precios o utilidades en las transacciones de valor de mercado. • Los criterios usados en la selección de comparables incluyendo pantalla de base de datos y consideraciones económicas. • Identificación de cualquier comparable interno. • Ajustes hecho al comparable. • Análisis de agregación (agrupación de transacciones para comparabilidad). • Apoyar la metodología de precios de transferencia o metodologías usadas.
<p>Selección del método de precio de</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La descripción del método seleccionado y los motivos de su elección, incluyendo el análisis económico y proyecciones

transferencia	<p>confiadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descripción de los datos y métodos considerados y el análisis realizado para determinar los PT y una explicación del porque los métodos alternos considerados no fueron seleccionados.
Aplicación del método de precio de transferencia	<ul style="list-style-type: none"> • Documentación de supuestos y juicios hechos en el curso de determinar un resultado de valor de mercado. • La modernización apropiada de documentación del año previa, confiando el año corriente para reflejar ajustes para algunos cambios materiales en los hechos relevantes y circunstancias. • Documentación de todos los cálculos hechos en aplicación del método seleccionado y de algunos factores de ajuste, tanto el contribuyente como el comparable.
Documentación de fondo	<ul style="list-style-type: none"> • Los documentos que proporcionan la fundación o por otra parte apoyan o se remitieron al desarrollo del análisis de precios de transferencia.
Índice a documentos	<ul style="list-style-type: none"> • El índice general de documentos y una descripción del sistema de registro guardado, usado para catalogar y evaluar esos documentos. El índice general no es requerido para ser preparado contemporáneamente.

Un ajuste en precios de transferencia por parte de la autoridad tributaria puede tener repercusiones fiscales y financieras críticas para cualquier empresa. Es sumamente importante procurar que las operaciones entre partes vinculadas se efectúen

en condiciones de independencia; sin embargo, no es suficiente, solamente cumplir con el principio de independencia para minimizar las posibles contingencias fiscales de precios de transferencia. Es imperativo contar con un estudio de éstos que demuestre que se analizó la naturaleza de independencia en las transacciones controladas.³⁹

1.13.5 Componentes de un estudio de precios de transferencia.



1. Antecedentes y operaciones sujetas a estudio

Una comparación adecuada exige la evaluación de bienes y servicios similares, es decir, si se está analizando una empresa distribuidora de lavadoras, se debe buscar empresas independientes que se dediquen a la distribución de ese mismo tipo de bien y no de autos, porque la utilidad que se obtiene en ambas es distinta. Las características de bienes y servicios

³⁹ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. página 241-243.

serán importantes cuando se comparen precios y menos cuando sean márgenes de utilidad.

En este punto es importante considerar lo siguiente:

Bienes tangibles	<ul style="list-style-type: none"> • Las características físicas del bien. • Calidad • Disponibilidad • volumen
Servicios	<ul style="list-style-type: none"> • la naturaleza • la magnitud del servicio
Bienes intangibles	<ul style="list-style-type: none"> • la forma de la transacción • el tipo de propiedad • la duración o grado de protección.

2. Objetivos

Consiste en evaluar para fines fiscales, si las operaciones entre partes vinculadas están de acuerdo al principio de valor de mercado (Arm's Length). Los precios de transferencia que van de acuerdo a este principio, son los que se obtienen de transacciones entre empresas independientes. En este sentido, los principales objetivos del estudio son:

- Evaluar si las operaciones sujetas al estudio están de acuerdo al principio de valor de mercado y reducir la posibilidad de eventuales ajustes, si los hubiere.
- Producir la documentación clave que servirá de prueba con la finalidad de minimizar la posibilidad de penalidades o ajustes referidos a precios de transferencia.

3. Análisis Preliminar y plan de trabajo propuesto.

a. Análisis preliminar.

Conforme a los antecedentes, se evaluará si las transacciones analizadas entre la empresa examinada y sus partes vinculadas del exterior o nacionales tienen implicancias en materia de precios de transferencia, para lo cual se debe preparar un análisis para documentar estas operaciones y comprobar que los valores de las transacciones relativos corresponden a valores de mercado.

b. Plan de trabajo propuesto.

Etapa 1: Búsqueda preliminar de hechos.

Se recabaría información financiera y descriptiva de las operaciones entre partes vinculadas. De igual forma, se llevaría a cabo una investigación sobre las condiciones de los mercados en el que se desarrollan.

Etapa 2: Análisis funcional.

Se llevarán a cabo entrevistas con funcionarios de la empresa en aquellas áreas operativas como son contabilidad, finanzas, comercial, marketing y recursos humanos entre otras. Asimismo, se mantendrán entrevistas telefónicas con el personal de las sociedades vinculadas del exterior o nacionales.

El objetivo de estas entrevistas consiste en determinar los riesgos, funciones y activos involucrados en las operaciones, con el objeto de determinar la mejor metodología para efectuar el análisis económico. El análisis funcional que se prepare para éstos efectos formará parte de la documentación de respaldo necesaria de las operaciones entre partes vinculadas.

En este análisis se evalúan las funciones, los activos y los riesgos de la empresa, pues se busca identificar y comparar las actividades económicas importantes para poder determinar la correcta distribución de las utilidades en relación con las actividades realizadas por las compañías vinculadas frente a las desarrolladas por empresas independientes.

Términos contractuales.

El verificar los términos en los que se pactaron los acuerdos a través de los contratos, corresponde a una parte del análisis funcional y en este caso, lo que se pretende es corroborar cuales son los derechos y obligaciones de la empresa evaluada y si los mismos se están llevando en la realidad y no solo en el papel; además de los contratos, se debe de analizar la correspondencia entre las partes.

Etapa 3: Análisis económico.

Consiste en seleccionar y aplicar los métodos, para establecer los precios de acuerdo al principio de valor de mercado de las operaciones sujetas a estudio. Las herramientas que se utilizan para ello, son operaciones o empresas comparables, teniendo especial atención en que éstas se obtengan de fuentes de información verificables de tal forma que los resultados puedan ser reproducidos por las autoridades fiscales.

Para obtener la comparabilidad se requiere que en el mercado en que está la empresa independiente y la vinculada sean comparables y que las diferencias no tengan un efecto importante en el precio o que en caso tal, se puedan efectuar los ajustes apropiados. Las circunstancias económicas incluyen:

- La ubicación geográfica
- Tamaño de los mercados
- Grado de competencia en los mercados
- Las posiciones competitivas relativas de compradores y vendedores
- La disponibilidad de productos sustitutos o de servicios
- Los niveles de oferta y demanda en el mercado
- El nivel de la cadena en el mercado
- La fecha y época de las transacciones, etc.

Etapa 4: Documentación

Las conclusiones se establecerán en un informe de precios de transferencia describiendo el método seleccionado y contendrá una explicación del porque éste fue seleccionado y una descripción de los comparables que se usaron, la manera que se evaluó la comparabilidad y los ajustes si se hicieron.

Estrategias de negocios

Consisten en considerar si la empresa se encuentra innovando y tratando de introducir nuevos productos al mercado, en relación con los cuales determinan un valor inferior para penetrar con ese producto en el mercado o para mantener su posición frente a productos de la competencia. Además, se deben considerar los cambios políticos, leyes relacionadas con el trabajo actual y futuro, y otros factores que incidan en la actividad cotidiana del negocio. ⁴⁰

⁴⁰ PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERU, Mario Apaza Meza, año 2007, editorial instituto pacifico S.A.C. pagina 245-250.

C A P Í T U L O I I

2.1 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

El objetivo de la investigación fue contribuir con la profesión de la Contaduría Pública a través de la elaboración de una herramienta de consulta que contiene los fundamentos teóricos y prácticos sobre los precios de transferencia para aumentar el desempeño eficiente en el ámbito laboral con empresas multinacionales. El presente capítulo comprende el tipo de estudio y los procedimientos realizados para la investigación con el propósito de mostrar el análisis e interpretación de la información, así como también el diagnóstico realizado.

2.2 TIPO DE ESTUDIO

De acuerdo a los objetivos que se persiguieron en la investigación y la problemática que se planteó en el tipo de estudio fue el método analítico exploratorio correlacional. Considerándose el primero porque la investigación pretendió describir el fenómeno relacionado con la ausencia de una herramienta de consulta, además, se consideró que es exploratorio por ser un tema novedoso que para la mayoría de profesionales de la Contaduría Pública no es conocido. Correlacional, porque se analizó las posibles causas, características, variables y elementos a través del razonamiento de cómo una variable influye en la otra.

2.3 UNIDADES DE ANALISIS

Las unidades de análisis lo constituyeron los profesionales inscritos como personas naturales, autorizadas por el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría a diciembre de 2007. Esta población se tomó con el objetivo de visualizar el nivel cognoscitivo que tienen sobre

precios de transferencia y como les afecta en el desempeño eficiente en el ámbito laboral con empresas multinacionales.

2.4 DETERMINACION DE LA POBLACION

La población que se estudió la conformaron los profesionales inscritos como personas naturales en el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría, que de acuerdo a lo establecido en el Artículo 13 de la Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría Pública, se encuentran autorizadas para ejercer dicha profesión al 31 de diciembre de 2007, los que suman 3,607 profesionales.

2.5 DETERMINACION DE LA MUESTRA

La determinación de la muestra se realizó de forma aleatoria simple a través del método selección sistemática de elementos muestrales y su determinación por tratarse de una población finita se efectuó mediante la fórmula estadística siguiente:

FORMULA:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{Z^2 \cdot P \cdot Q + (N-1)e^2}$$

DONDE:

n = Tamaño de la muestra =?

N = Población de Profesionales de Contaduría Pública inscritos como personas naturales en el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría al 2007 = **3,607**

Z = Coeficiente de confianza = **1.96**

e = Margen de error = **10 %**

P = Probabilidad de éxito de que la problemática exista = **90%**

Q = Probabilidad de fracaso (1-P) = **10%**

SUSTITUYENDO:

$$n = \frac{(1.96)^2(0.90)(0.10)(3,607)}{(1.96)^2(0.90)(0.10)+(3,607-1)(0.10)^2}$$

$$n = \frac{(3.8416)(0.90)(0.10)(3,607)}{(3.8416)(0.90)(0.10)+(3,606)(0.01)}$$

$$n = \frac{1,247.10}{0.345744+36.06}$$

$$n = \frac{1,247.10}{36.40574} = 34.25554517 \approx \mathbf{34}$$

La población que se tomó como muestra con base al procedimiento plasmado fue de 34 profesionales de Contaduría Pública.

2.6 INSTRUMENTOS Y TECNICAS UTILIZADAS

INSTRUMENTOS

El instrumento utilizado para la recolección de datos fue el cuestionario, con preguntas abiertas y cerradas, se efectuó de manera aleatoria según la muestra establecida; con el cual se evaluó el nivel cognoscitivo de los profesionales de Contaduría Pública sobre el tema de precios de transferencia y como les afecta en el desempeño eficiente en el ámbito laboral con empresas multinacionales.

TECNICAS

a) Sistematización Bibliográfica:

Se realizó una recopilación de la información bibliográfica disponible en la parte legal y técnica, mediante el uso de diversas fuentes como: La consulta de libros sobre el tema aplicable a otros países, Internet y el material necesario

relacionado con la problemática, del cual se obtuvo un criterio más amplio de los conocimientos y conceptualizaciones.

b) Muestreo:

Se empleó la fórmula estadística para poblaciones finitas, puesto que el número de profesionales de Contaduría Pública inscritos en Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría al 31 de Diciembre de 2007 es una cantidad publicada por dicha institución.

c) Encuesta:

Se diseñó un cuestionario dirigido a los profesionales inscritos como personas naturales en Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría al 31 de diciembre de 2007.

2.7 PROCESAMIENTO DE INFORMACION

El procesamiento de la información se realizó en forma computarizada utilizando los utilitarios Excel y Word para la tabulación de los datos, elaboración de las gráficas, cruce de variables entre otros. Asimismo, se presentaron los datos en forma relativa.

2.8 ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS.

PREGUNTA No. 1

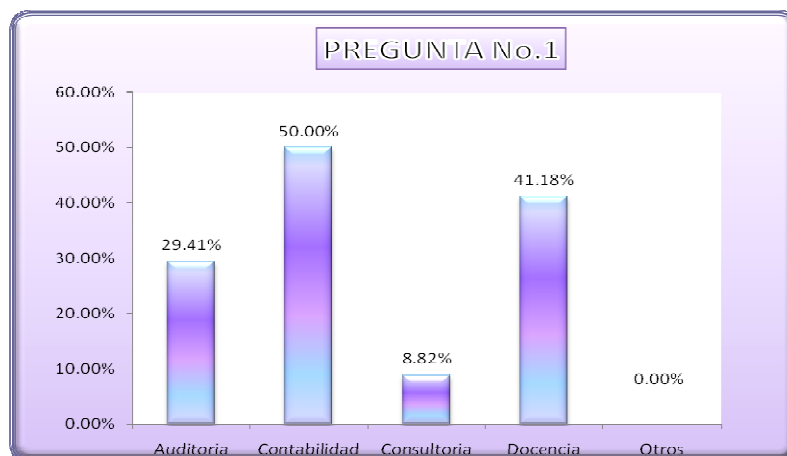
¿Cuál es su campo laboral?

OBJETIVO

Identificar el área de trabajo en que se desempeña el entrevistado.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Auditoria	10	29.41%
Contabilidad	17	50.00%
Consultaría	3	8.82%
Docencia	14	41.18%
Otros	0	0.00%

GRÁFICA No.1



ANALISIS DE RESULTADO

Para la aplicación de los precios de transferencia es necesario tener conocimientos básicos en las áreas de contabilidad y Auditoria; sin embargo, del resultado de la pregunta se observó que un 29.41% de la muestra ejerce la Auditoria y un 50% la contabilidad.

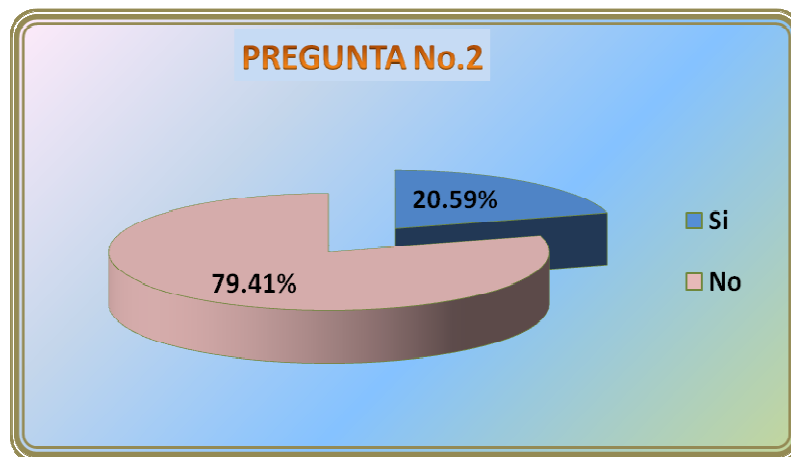
PREGUNTA No. 2

¿Posee experiencia laboral en una empresa multinacional?

OBJETIVO

Saber si ha tenido relación con empresas vinculadas con el tema.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	7	20.59%
No	27	79.41%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.2**ANALISIS DE RESULTADO**

Según los resultados obtenidos el 79.41% de los profesionales de Contaduría Pública no posee experiencia en el ámbito laboral en empresas multinacionales.

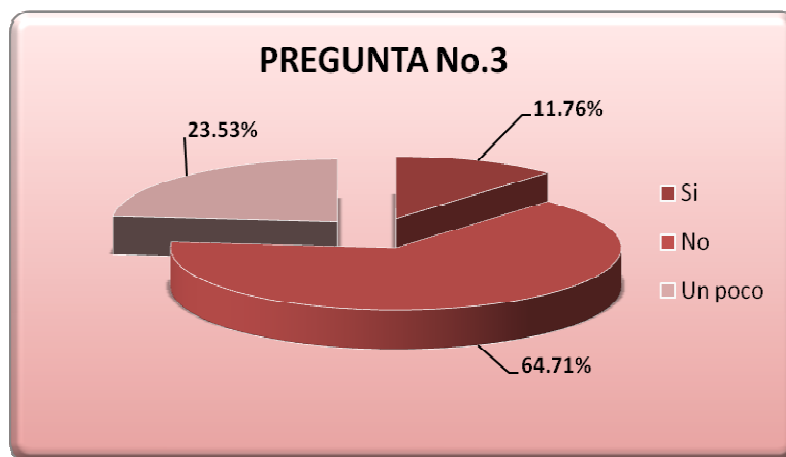
PREGUNTA No. 3

¿Conoce usted sobre el término: "precios de transferencia"?

OBJETIVO

Identificar que porcentaje de la muestra conoce sobre el tema.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	4	11.76%
No	22	64.71%
Un poco	8	23.53%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.3**ANÁLISIS DE RESULTADO**

De acuerdo con los resultados se observó que el 64.71% de la población sujeta a estudio, manifestó no tener conocimiento sobre el término precios de transferencia y su aplicación.

PREGUNTA No. 4

¿Qué entiende por precios de transferencia?

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Conoce sobre el tema	3	8.82%
Conoce un poco sobre el tema	7	20.59%
No conoce sobre el tema	24	70.59%
Total	34	100.00%

ANALISIS DE RESULTADO

Se realizó una pregunta abierta a los profesionales de Contaduría Pública con el ánimo de confirmar sobre la noción que los encuestados tenían sobre los precios de transferencia, y se comprobó que un 8.82% de éstos conocen, ya que coincidieron en que este es *"el precio establecido a los productos o servicios de manera preferencial entre entidades vinculadas es decir un precio diferente al establecido para clientes que no tienen dependencia de un grupo empresarial"*. Un 20.59% de la muestra demostró conocer un poco ya que unos concuerdan que es *"el precio que una empresa matriz transfiere a sucursales, agencias o subsidiarias en el extranjero"* y otro grupo opina que son *"bienes tangibles e intangibles que comercian compañías vinculadas"*, conceptos que muestran una noción ambigua sobre el tema.

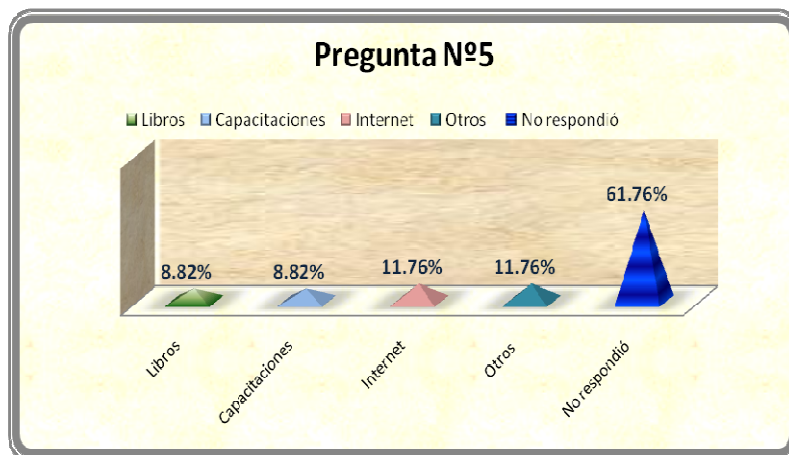
PREGUNTA No. 5

¿A través de cuál de los siguientes medios se informó sobre el tema de precios de transferencia?

OBJETIVO

Identificar la mayor fuente información.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Libros	3	8.82%
Capacitaciones	3	8.82%
Internet	4	11.76%
Otros	4	11.76%
No respondió	21	61.76%

GRÁFICA No.5**ANÁLISIS DE RESULTADO**

De la población encuestada el 8.82% se informó a través de Capacitaciones y un 11.76% respondió que su fuente de información fue por Internet; sin embargo el 61.76% no respondió.

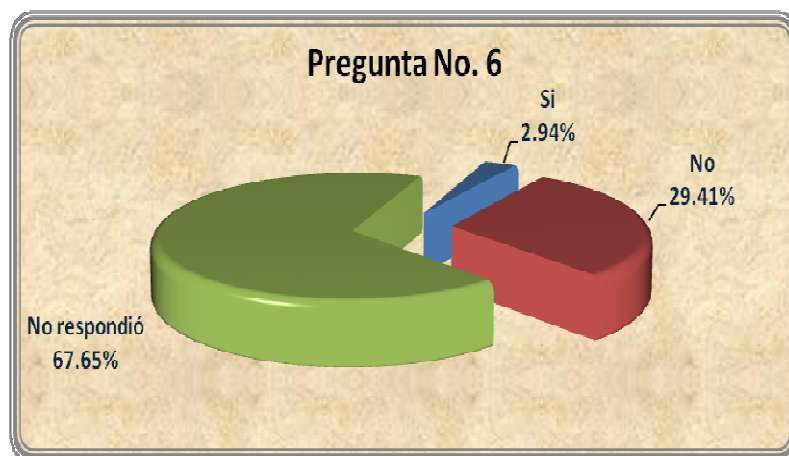
PREGUNTA No. 6

¿Considera que existe suficiente material de consulta sobre precios de transferencia?

OBJETIVO

Confirmar que existe ausencia de material de consulta.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	1	2.94%
No	10	29.41%
No respondió	23	67.65%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.6**ANÁLISIS DE RESULTADO**

De acuerdo con los resultados el 29.41% opinó que no existe suficiente material de consulta sobre precios de transferencia y el 2.94% opinó lo contrario.

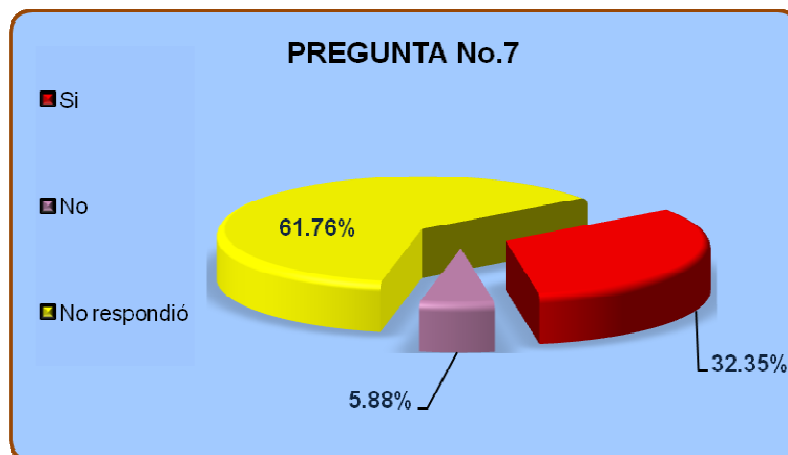
PREGUNTA No. 7

¿Considera usted que es un tema de importancia para la profesión de Contaduría Pública?

OBJETIVO

Observar si los profesionales consideran que el tema es de importancia para la profesión.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	11	32.35%
No	2	5.88%
No respondió	21	61.76%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.7**ANÁLISIS DE RESULTADO**

Los resultados obtenidos mostraron que el 32.35% consideró que el tema de precios de transferencia es de importancia para la profesión de Contaduría Pública.

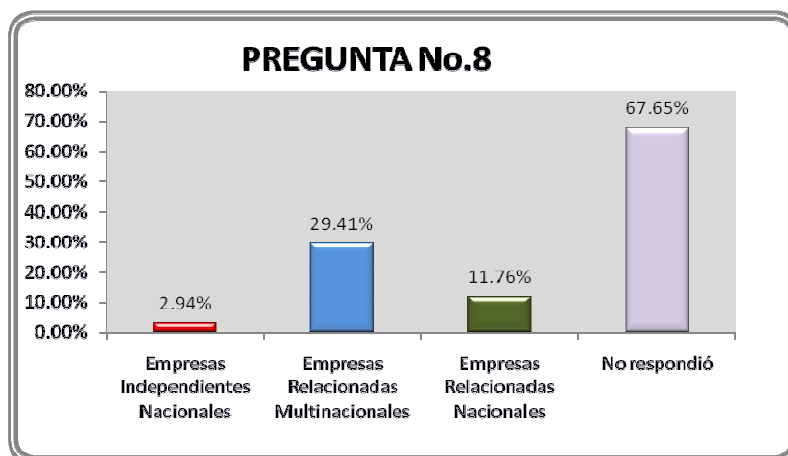
PREGUNTA No. 8

¿De los siguientes tipos de empresas, en cuales considera usted que es aplicable los precios de transferencia?

OBJETIVO

Comprobar si los profesionales saben a que empresas son aplicables los precios de transferencia.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Empresas Independientes Nacionales	1	2.94%
Empresas Relacionadas Multinacionales	10	29.41%
Empresas Relacionadas Nacionales	4	11.76%
No respondió	23	67.65%
Promedio		27.94%

GRÁFICA No.8**ANÁLISIS DE RESULTADO**

Los datos obtenidos demostraron que el 29.41% de los profesionales de Contaduría Pública encuestados opinó que los precios de transferencia son aplicados por empresas relacionadas multinacionales y 11.76% a entidades relacionadas nacionales.

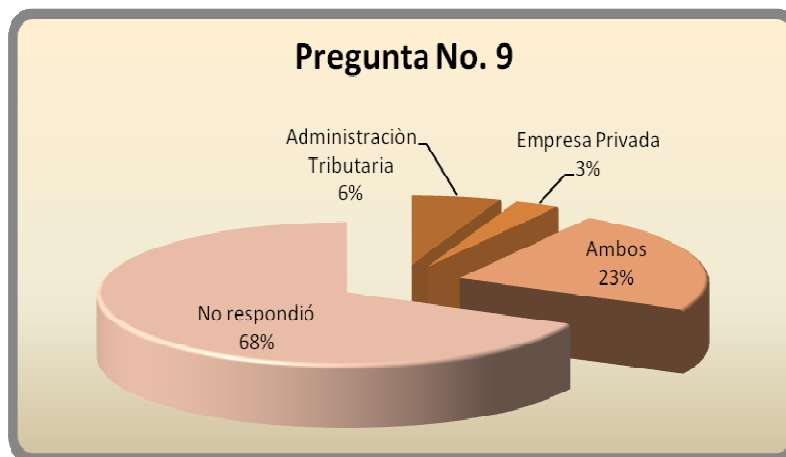
PREGUNTA No. 9

A su criterio, de las siguientes áreas ¿En cuál sería de mayor utilidad los precios de transferencia?

OBJETIVO

Conocer la percepción del profesional sobre quien obtiene mayor beneficio sobre el uso de este sistema.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Administración Tributaria	2	5.88%
Empresa Privada	1	2.94%
Ambos	8	23.53%
No respondió	23	67.65%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.9**ANÁLISIS DE RESULTADO**

Según la población encuestada el 23.53% consideró que los precios de transferencia son de mayor utilidad tanto para la administración tributaria como a la empresa privada.

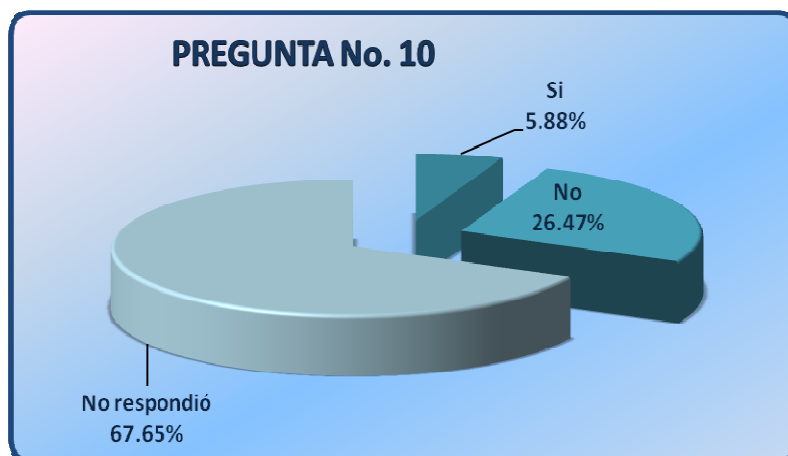
PREGUNTA No. 10

¿Conoce usted alguna normativa Legal aplicable en El Salvador sobre precios de transferencias?

OBJETIVO

Verificar la inexistencia de la normativa legal

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	2	5.88%
No	9	26.47%
No respondió	23	67.65%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.10**ANALISIS DE RESULTADO**

De acuerdo con los resultados se observó que el 26.47% de la población sujeta a estudio manifestó que no existe una normativa legal, que regule la aplicación sobre precios de transferencia en El Salvador y el 5.88% opinaron lo contrario.

PREGUNTA No. 11

¿Conoce trabajos de investigación sobre precios de transferencia realizados en El Salvador?

OBJETIVO

Indagar si existen otros estudios en el país sobre el tema.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	0	0.00%
No	11	32.35%
No respondió	23	67.65%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.11**ANÁLISIS DE RESULTADO**

Basado en los resultados de los encuestados el 32.35% manifestó no conocer sobre trabajos de investigación de precios de transferencia realizados en El Salvador.

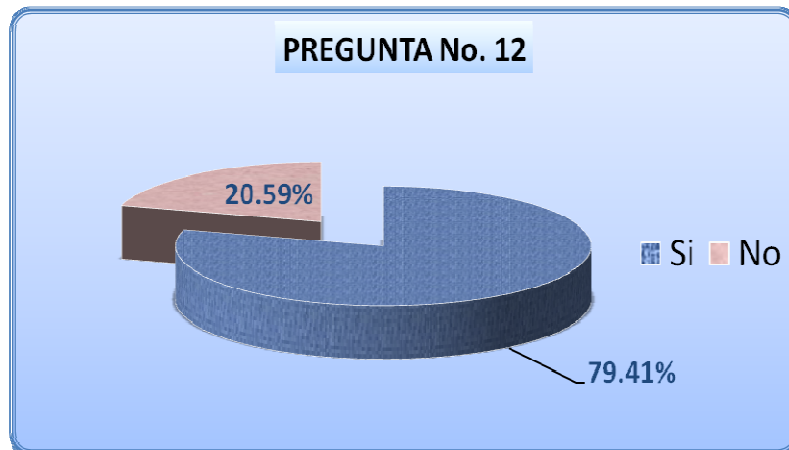
PREGUNTA No. 12

¿Considera factible la aplicación de este sistema en El Salvador?

OBJETIVO

Saber la perspectiva del profesional sobre la accesibilidad para la aplicación de los PT.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	27	79.41%
No	7	20.59%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.12**ANÁLISIS DE RESULTADO**

El 79.41% de los encuestados consideró factible la aplicación del sistema de precios de transferencia en El Salvador.

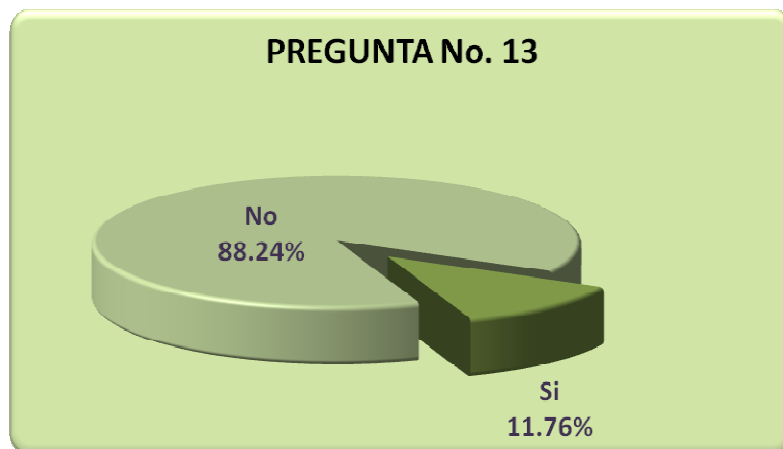
PREGUNTA No. 13

¿Conoce algún país que ha implementado este sistema?

OBJETIVO

Corroborar si se conoce que se ha aplicado este sistema en otros países.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	4	11.76%
No	30	88.24%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.13**ANÁLISIS DE RESULTADO**

De acuerdo con los resultados se observó que el 88.24% de los profesionales de Contaduría Pública no tiene conocimiento de ningún país que haya implementado el sistema de precios de transferencia.

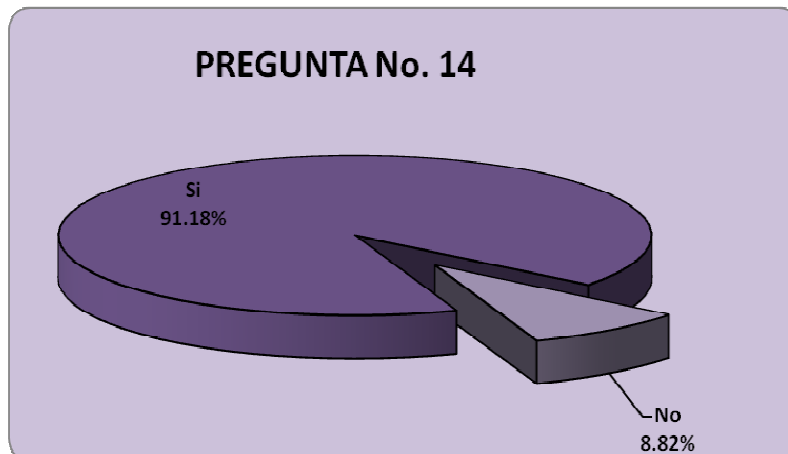
PREGUNTA No. 14

¿Considera necesario contar con una herramienta de consulta que contenga los fundamentos para la aplicación de los precios de transferencia?

OBJETIVO

Verificar la necesidad de contar con una herramienta de consulta que contenga los fundamentos para su aplicación.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	31	91.18%
No	3	8.82%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.14**ANÁLISIS DE RESULTADO**

De acuerdo a la tabulación realizada el 91.18% consideró necesario contar con una herramienta de consulta que contribuya al desempeño eficiente del profesional de Contaduría Pública en el ámbito laboral en empresas multinacionales relacionadas.

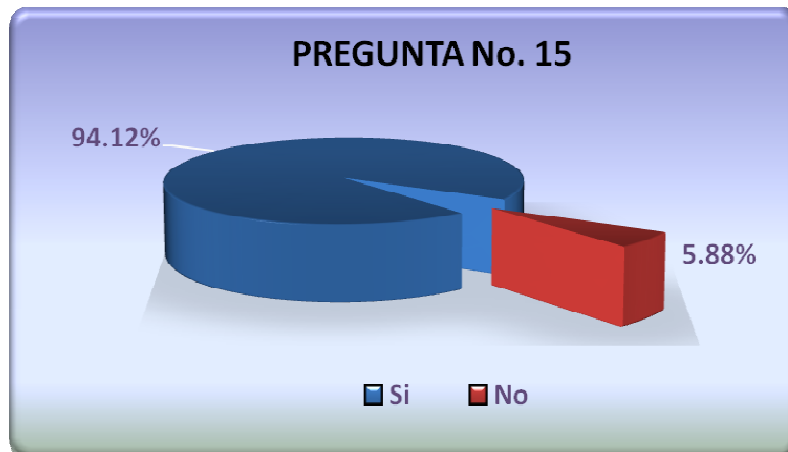
PREGUNTA No. 15

¿Considera necesario el desarrollo de eventos para la difusión del tema de precios de transferencia?

OBJETIVO

Conocer la importancia del desarrollo de talleres o seminarios sobre el tema.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	32	94.12%
No	2	5.88%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.15**ANÁLISIS DE RESULTADO**

Según datos tabulados el 94.12% opinó que es importante la realización de eventos para la difusión del tema.

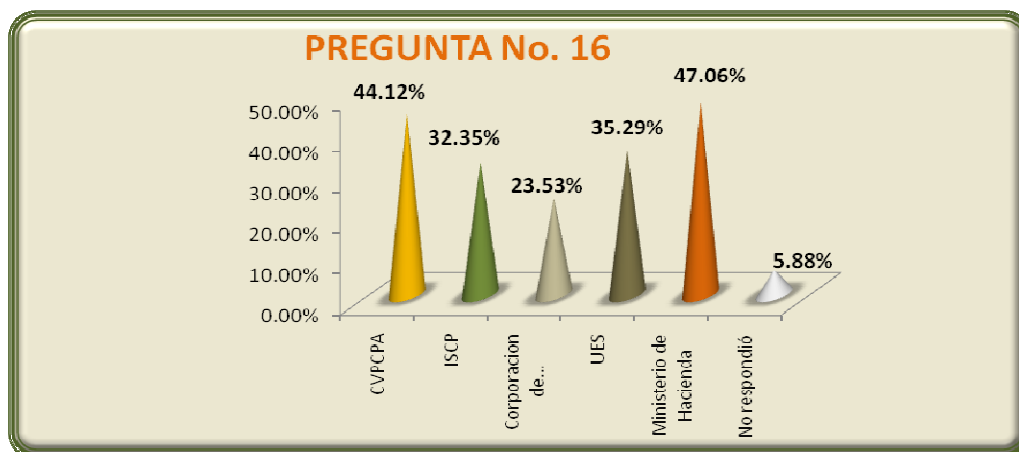
PREGUNTA No. 16

Si la respuesta a la pregunta No.15 fue positiva ¿Qué institución considera usted que debería de hacerlo?

OBJETIVO

Conocer la percepción del profesional acerca de quien seria la institución adecuada para difundir el tema de precios de transferencia.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoria	15	44.12%
ISCP	11	32.35%
Corporación de Contadores	8	23.53%
UES	12	35.29%
Ministerio de Hacienda	16	47.06%
No respondió	2	5.88%

GRÁFICA No.16**ANÁLISIS DE RESULTADO**

Los datos obtenidos reflejaron que las instituciones que tendrían que encargarse de la difusión del tema de precios de transferencia, en primer lugar es el Ministerio de Hacienda con un 47.06%, en segundo lugar el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoria.

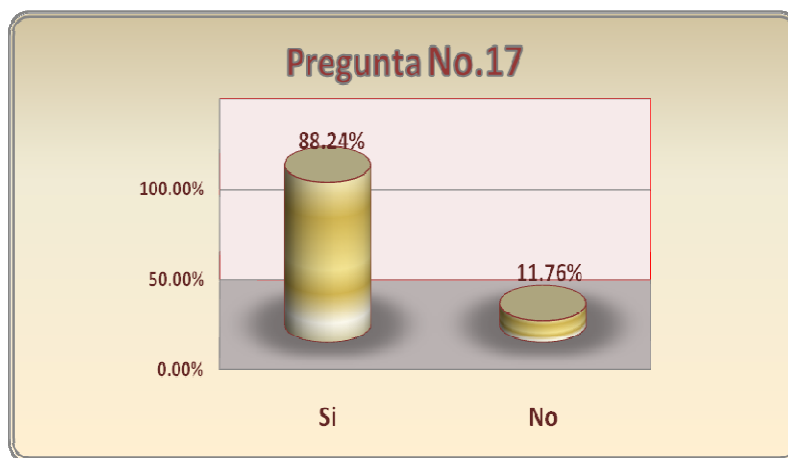
PREGUNTA No. 17

¿Estaría usted de acuerdo, en capacitarse sobre el tema de precios de transferencia aunque sea inaplicable en la empresa que labora actualmente?

OBJETIVO

Conocer el grado de interés del profesional por capacitarse sobre el tema.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	30	88.24%
No	4	11.76%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.17**ANÁLISIS DE RESULTADO**

El 88.24% de los encuestados estuvieron de acuerdo en capacitarse en el tema de precios de transferencia.

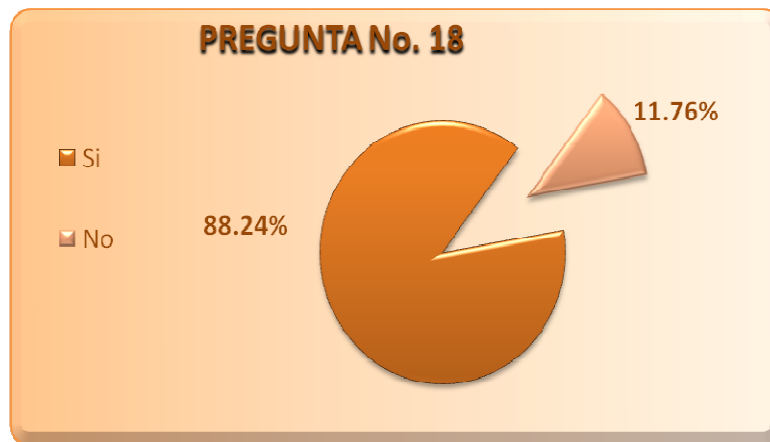
PREGUNTA No. 18

¿Considera necesaria la realización de un trabajo de investigación que contenga los fundamentos teóricos y prácticos sobre los precios de transferencia?

OBJETIVO

Conocer la necesidad de realizar un trabajo de investigación.

Opción	Frecuencias	
	Absoluta	Relativa
Si	30	88.24%
No	4	11.76%
Total	34	100.00%

GRÁFICA No.18**ANÁLISIS DE RESULTADO**

Los datos obtenidos reflejan que el 88.24% de los profesionales de Contaduría Pública expresaron que es necesario contar con un trabajo de investigación que contenga los fundamentos teóricos y prácticos sobre los precios de transferencia.

2.9 DIAGNOSTICO DE LA INVESTIGACIÓN.

Se elaboró un resumen general sobre los resultados obtenidos mediante las gráficas, para tener un grado de valoración sobre la existencia del caso en estudio.

La intención de éste capítulo es presentar los resultados obtenidos en la investigación de campo, a través de un diagnóstico analítico con el fenómeno relacionado con la ausencia de una herramienta de consulta sobre precios de transferencia. Para ello se tomará como parámetro de medición los resultados obtenidos a través de la encuesta, los cuales se han agrupado en dos áreas:

- 1) Los fundamentos teóricos y prácticos sobre el contenido de los precios de transferencia.
- 2) El conocimiento sobre precios de transferencia por parte de los profesionales de Contaduría Pública.

2.9.1 Fundamentos teóricos y prácticos sobre el contenido de los precios de transferencia.

Bajo éste criterio se busca identificar la inexistencia de un documento bibliográfico que contenga los fundamentos teóricos y prácticos sobre el contenido de precios de transferencia, mediante el análisis de tres aspectos relacionados con la bibliografía sobre el tema:

- a) Escasa bibliografía en El Salvador sobre el contenido de precios de transferencia.

CUADRO 1. Opinión de los profesionales de Contaduría Pública sobre la bibliografía existente de precios de transferencia.

No. Pregunta	Pregunta	Frecuencia Relativa
5	Medio de información sobre el tema de precios de transferencias	
	➤ Capacitaciones	8.82%
	➤ Internet	11.76%
6	No existe suficiente material de consulta sobre precios de transferencia	29.41%
14	Necesidad de contar con una herramienta de consulta que contenga los fundamentos para la aplicación de los precios de transferencia.	91.18%

Al evaluar el cuadro No.1 se observó que los Profesionales de Contaduría Pública un 8.82% se informó a través de capacitaciones y un 11.76% por internet, al verificar la veracidad de los resultados el 29.41% consideró que no existe suficiente material de consulta sobre el tema de precios de transferencia, confirmando con un porcentaje del 91.18% la necesidad de contar con una herramienta de consulta que contenga los fundamentos teóricos y prácticos para la aplicación de los precios de transferencia.

b) Falta de trabajos de investigación en el país sobre el contenido de precios de transferencia.

CUADRO 2. Opinión de los profesionales de Contaduría Pública sobre la falta de trabajos de investigación en el país sobre el contenido de precios de transferencia.

No. Pregunta	Pregunta	Frecuencia Relativa
11	No conocen de trabajos de investigación sobre precios de transferencia realizados en El Salvador	32.35%

18	Necesidad de realizar un trabajo de investigación que contenga los fundamentos teóricos y prácticos sobre los precios de transferencia	88.24%
----	--	--------

Como se observa en el cuadro No.2 los precios de transferencia es una temática nueva en el país y muy poco explorada ya que de los profesionales en Contaduría Pública encuestados un 32.35%, expresó no conocer de trabajos de investigación sobre este tema, que se hayan llevado a cabo en el país, dato que se confirma con un 88.24% de la muestra que opinó que existe la necesidad de realizar un trabajo de investigación que contenga los lineamientos básicos para la aplicación de este sistema y que sea factible en cuanto a tiempo y recursos económicos para los interesados en conocer la temática.

c) Inaplicabilidad de los precios de transferencia por falta de regulación técnica y legal en el ámbito tributario.

CUADRO 3. Opinión de los profesionales de Contaduría Pública sobre la Inaplicabilidad de los precios de transferencia por falta de regulación técnica y legal en el ámbito tributario.

No. Pregunta	Pregunta	Frecuencia Relativa
10	No conocen normativa legal aplicable en El Salvador sobre precios de transferencia	26.47%
12	Factibilidad de aplicación del sistema de precios de transferencia en El Salvador	79.41%

Al razonar los datos del cuadro No.3, se observó que un 26.47% de los Profesionales en Contaduría Pública no conocen sobre la existencia de una normativa legal aplicable en El Salvador sobre este tema, sin embargo pese a no existir una ley que respalde su aplicación en el país, un porcentaje representativo que corresponde a un 79.41% consideró que es factible la aplicación

de este sistema, información que confirma que los precios de transferencia servirían de mucha ayuda para el régimen fiscal existente.

No omitiendo hacer notar que para su implementación es necesario incluir en la normativa actual las medidas necesarias para la regulación de este tipo de operaciones.

En resumen se puede concluir de los cuadros 1, 2 y 3 que los resultados demostraron que no existe un documento que contenga los lineamientos legales, teóricos y prácticos sobre precios de transferencia aplicados a El Salvador y que debido a la evidente falta de trabajos de investigación de este tipo se demostró con un 91.18% la necesidad de la creación de un documento que sirva como herramienta de consulta para el profesional de Contaduría Pública.

2.9.2 Conocimiento sobre precios de transferencia por parte de los profesionales de Contaduría Pública.

Bajo éste criterio se busca identificar el grado de conocimiento sobre el tema de precios de transferencia por parte de los profesionales de Contaduría Pública, mediante el análisis de tres aspectos relacionados con el conocimiento, tales como:

- a) Desconocimiento del contenido de los precios de transferencia.

CUADRO 4-a. Desconocimiento del contenido de los precios de transferencia.

No. Pregunta	Pregunta	Frecuencia Relativa
1	Campo laboral	
	Auditoria	29.41%
	Contabilidad	50.00%

2	Inexperiencia laboral en una empresa multinacional	79.41%
3	Desconocimiento sobre el término: precios de transferencia	64.71%

Al analizar los datos presentados en el cuadro No.4-a, se observó que el 29.41% laboran como Auditor y un 50% se desempeñan como contadores, información que contribuyó para conocer si trabajan en el campo afín a la temática en cuestión, no obstante un 79.41% manifestó no poseer experiencia laboral en una empresa multinacional, elemento que influye para tener una noción sobre el tema; relacionando la variable anterior se corrobora que el 64.71% de los profesionales señalaron no conocer sobre el término de precios de transferencia ya que ésta materia se encuentra ligada a empresas multinacionales vinculadas.

CUADRO 4-b. Desconocimiento del contenido de los precios de transferencia.

No. Pregunta	Pregunta	Frecuencia Relativa
7	Importancia del tema para la profesión de Contaduría Pública	32.35%
8	Tipos de empresas que pueden aplicar precios de transferencia <ul style="list-style-type: none"> ➤ Empresas Relacionadas Multinacionales ➤ Empresas Relacionadas Nacionales 	29.41% 11.76%
9	Área de mayor utilidad de los precios de transferencia <ul style="list-style-type: none"> ➤ Administración Tributaria y Empresa Privada 	23.53%
13	Desconocimiento de países que han implementado el sistema de precios de transferencia	88.24%

Al observar los resultados del cuadro 4-b se consideró que el profesional de Contaduría Pública debe mantenerse actualizado con las normativas tributarias y contables a nivel mundial, se indagó sobre la opinión del profesional acerca de la importancia

de los precios de transferencia para la profesión, puesto que se desarrolla en un ámbito económico contable, del cual un 32.35% estuvo de acuerdo.

Además se comprobó que el 29.41% de los encuestados coincidió en que los precios de transferencia son aplicables a Empresas Relacionadas Multinacionales y un 11.76% a entidades Relacionadas Nacionales. Asimismo la opinión de los encuestados sobre las áreas de mayor beneficio de este sistema es que el 23.53% consideró que son la Administración Tributaria y la Empresa Privada.

Al relacionar la última variable del cuadro anterior se verificó que un 88.24% desconoce sobre países que utilicen este sistema, se refleja un carente de conocimiento sobre el tema en general.

b) Falta del desarrollo de eventos sobre el contenido de precios de transferencia por parte de universidades o entidades gremiales relacionadas con la Contaduría Pública.

CUADRO 5. Falta del desarrollo de eventos sobre el contenido de precios de transferencia por parte de universidades o entidades gremiales relacionadas con la Contaduría Pública.

No. Pregunta	Pregunta	Frecuencia Relativa
15	Necesidad del desarrollo de eventos para la difusión del tema	94.12%
16	Instituciones aptas para la difusión del tema <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ministerio de Hacienda ➤ Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría ➤ UES 	47.06% 44.12% 35.29%
17	Disponibilidad para capacitarse en el tema de precios de transferencia, aunque sea inaplicable en la empresa que labora	88.24%

Después de dar a conocer en la encuesta un concepto básico sobre el tema de precios de transferencia, se indagó sobre aspectos concernientes a la divulgación del tema, y se observó de acuerdo a los datos del cuadro No.5, que el 94.12% reconoce que el tema es importante para la profesión, por tanto corroboran la necesidad del desarrollo de eventos para el conocimiento del mismo. Para esto al consultar sobre que Institución considera que sería la apropiada para la difusión del sistema, opinó un 47.06% que el Ministerio de Hacienda tendría que ser el ente encargado de capacitar, ya que éste es el encargado de vigilar todo lo referente al área tributaria. Mientras que un importante porcentaje del 44.12% confirmaron que debería ser el Consejo de la Vigilancia de la Profesión de la Contaduría Pública y Auditoría, resaltando así la función de dicha institución como ente vigilante del eficaz y eficiente ejercicio de la profesión, y un 35.29% consideró que la Universidad de El Salvador le correspondería como complemento a la formación de profesionales de calidad en el área contable. Además se observó que el 88.24% estuvo de acuerdo en la disponibilidad de capacitarse sobre el tema, aunque este a la fecha no sea aplicable en el país.

Retomando los resultados de los cuadros 4-a, 4-b y 5 se concluyó que a pesar que en el país los precios de transferencia son poco conocidos, se tiene una perspectiva de la importancia de los precios de transferencia a nivel Gubernamental y de Empresa Privada, lo cual despierta un evidente interés en conocer más acerca de su aplicación a través de eventos, capacitaciones y medios accesibles para todo el interesado con el apoyo de las Instituciones pertinentes para su difusión.

C A P Í T U L O I I I

Este capítulo se desarrollará de forma analítica y vinculatoria de lo teórico con lo práctico. Se realizará de forma clara y de fácil entendimiento para el lector sobre la aplicación de los precios de transferencia.

Está conformado por un Modelo del Contenido de un Estudio de Precios de Transferencia, en el cual se presenta la información de las transacciones que realiza la empresa analizada con partes vinculadas, la información Económica - Financiera de la misma, una descripción de los flujos financieros fundamentales, operaciones a las que se aplica los precios de transferencia, la selección del método más apropiado, el análisis de comparabilidad y el desarrollo del rango intercuartílico de márgenes de operación y las conclusiones de la aplicación.

Considerando que cada empresa puede elegir el método alternativo más apropiado, para reflejar la realidad económica de la operación según el tipo de empresa que se está analizando, se presenta un apéndice con el desarrollo de casos prácticos de cada uno de los métodos de valoración de precios de transferencia aceptados a nivel internacional.

3.1 MODELO DEL CONTENIDO DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

A continuación se presenta los elementos de un modelo del contenido de los Precios de Transferencia, realizado a la empresa Industrias Domingo S.A. de C.V.

3.1.1 Información de las transacciones con partes vinculadas

3.1.1.1 Acuerdos entre partes vinculadas

Los contratos celebrados entre las partes vinculadas son:

- Contrato Internacional de Compra - Venta de Insumos
- Contrato de Concesión

3.1.1.2 Productos ofrecidos y mercados

La empresa "Industrias Domingo, S.A. de C.V.", trabaja como una empresa organizada, las personas que laboran en cada una de sus instalaciones tienen como meta el crecimiento de la compañía. Por tal razón mantienen un costo por botella relativamente bajo, ya que trabajan realizando proyectos de apertura de instalaciones propias, recortando muchos gastos generados por la distribución del producto.

Entre los productos que ofrece la empresa encontramos:

- Botella sabor a cola 1.25 litro (Caja completa 12 botellas)
- Botella sabor a uva 2 litro (Caja completa 6 unidades)
- Botella sabor a champan 2 litro (Caja completa 6 unidades)
- Latas sabor a champan 12 onzas (Caja completa 12 unidades)
- Botella sabor a champan 2 litro (Caja completa 6 unidades)

Los mercados al cual han ingresado "Industrias Domingo, S.A. de C.V.", en 30 años han logrado a través de esfuerzo, trabajo, creatividad conseguir ser la marca número uno en el país, es el

primer grupo industrial en el sector y participa del 70% del mercado nacional de las bebidas gaseosas. A nivel internacional se ha expandido a Centroamérica, teniéndose el 10% del mercado en Costa Rica, en Honduras 8%, en Guatemala un 5% y un 10% en México.

3.1.1.3 Intangibles valiosos involucrados

La ventaja competitiva a menudo es alcanzada por el empleo de los activos intangibles de la empresa "Industrias Domingo, S.A. de C.V.". Algunos de estos "intangibles", disfrutan de la protección legal (como patentes, licencias publicadas por el gobierno, marcas registradas y nombres comerciales), pero otros son igualmente importantes aún sin cualquier protección legal ("know-how", secretos de fabricación, corporativa de capital nominal y la credibilidad, la importación exclusiva y exportación de derechos, el monopolio natural, etc.)

Los intangibles que se desarrollaron permiten obtener la ventaja del uso para la calidad de la bebida. Por lo tanto, es importante mencionar que entre los intangibles involucrados, que tiene "Industrias Domingo, S.A. de C.V.", es:

- Marcas registradas: "DOMI-KOLA"
- Nombre Comercial: DI-KOLA
- Know-how: Secretos de producción

3.1.1.4 Distribución del resultado de operación.

Flujos operativos generados por la parte examinada:

Flujos de la empresa al entorno:

- a. Pago a proveedores: pago a proveedores de bienes, materias primas, servicios, etc.

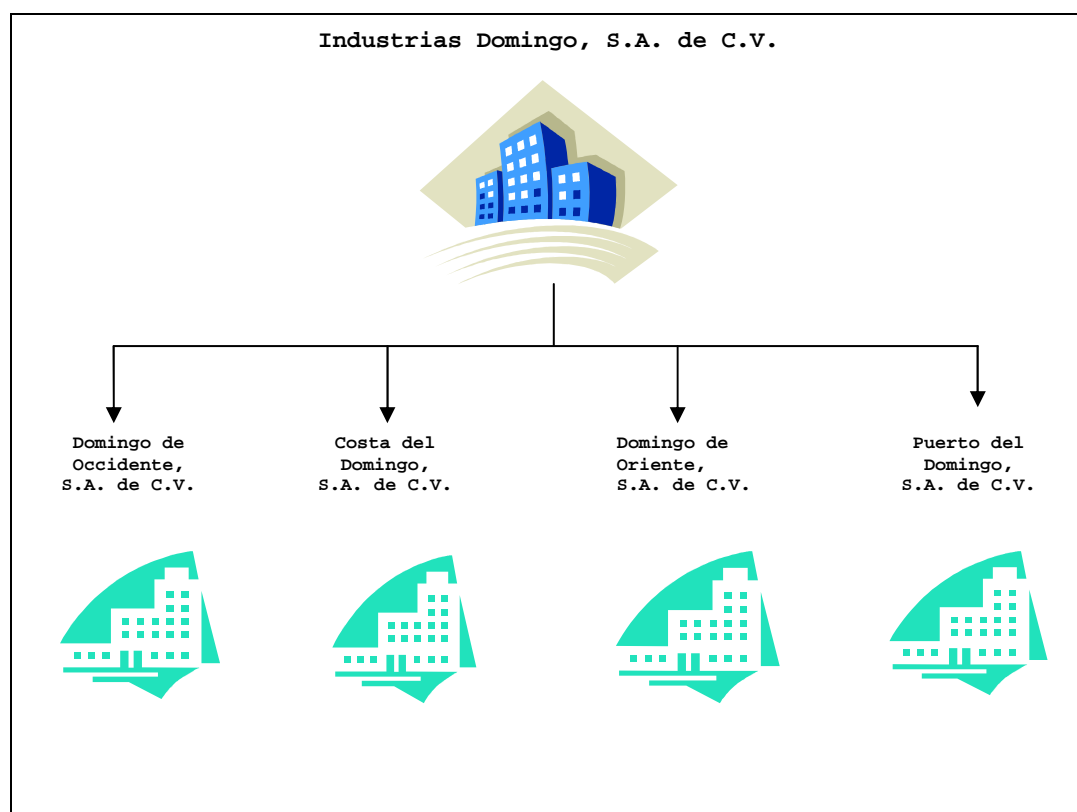
- b. Pago a proveedores de bienes de capital: pago de inversiones en bienes de capital.
- c. Pago a los trabajadores: pago de remuneraciones, honorarios, etc.

Flujos del entorno a la empresa:

- a. Pago de clientes: cancelación de deudas por la compra de bienes o servicios.
- b. En el Estado de Flujos de Efectivo, se debe reflejar los flujos operativos de la parte examinada.

3.1.1.5 Estructura organizacional del grupo.

- **Empresas que consolidan el grupo a nivel nacional**



"Industria Domingo, S.A. de C.V.", con número de Identificación Tributaria: 0614-200476-107-4 y domicilio para recibir notificaciones en: Avenida Arce No. 1080 San Salvador, se constituyó mediante escritura pública de fecha 20 de abril de 1976, ante los oficios notariales del Dr. Eduardo Bolaños Girón, su duración es indefinida.

La empresa matriz "Industrias Domingo S.A. de C.V.", se dedica a la producción, distribución y comercialización de bebidas de gaseosas. El segmento de mercado al cual se dirige es el bajo y medio con una mayor amplitud en el mercado oriental.

En el occidente de El Salvador, "Industrias Domingo S.A. de C.V.", significa la segunda fuerza competitiva después de la compañía "Embotelladora la Cascada S.A.", siendo su política ofertar precios más bajos que el líder, esto es posible por la política de compra directa de insumos y menores costos operativos que las cadenas nacionales.

"Industrias Domingo S.A. de CV", cuenta con empresas vinculadas locales en las ciudades que detallamos a continuación:

SANTA ANA: Cuenta con un punto de venta ubicado en 4^a. Calle Oriente Frente a Gasolinera Shell, El Congo. Que a su vez es la planta principal, éste local es propio y cuenta con un área de 12 560m² está destinada para el área de producción, distribución y oficinas administrativas. Las ventas se realizan al contado o crédito de consumo a través de los bancos. Dentro del mercado puede considerarse como una empresa grande.

LA LIBERTAD. Esta ciudad cuenta con dos puntos de venta, uno ubicado en la calle Rivero No. 110, con un área de 3 500 m², este

local es propio y el otro ubicado en Calle Principal carretera al Puerto de La Libertad No.507, local alquilado.

SAN MIGUEL. Esta ciudad cuenta con un punto de venta en 2ª. Calle Oriente y 4ª. Avenida Norte No.7, San Miguel, área de 300m², local alquilado, las ventas son al contado y crédito.

LA UNION. Se cuenta con un punto de venta ubicado en la Km 4½ Puerto de la Unión No. 28, área de 380m², local alquilado, las ventas son al contado y al crédito.

➤ **Empresas que forman el grupo a nivel internacional.**

Desde el momento en que inicia su estrategia de expansión, penetrando nuevos mercados y abriendo centros de producción y distribución en el mismo lugar donde están los consumidores, se hace necesaria la apertura de nuevas entidades económicas que constituyen centros independientes generadores de utilidad y que por lo tanto, como entidades sobre las que "Industrias Domingo S.A. de C.V.", ejerce un control directo o indirecto, llevan a cabo transacciones, entre ellas, que son sujetas de las legislaciones respectivas en materia de precios de transferencia.

Al 31 de diciembre de 2008 las subsidiarias sobre las que "Industrias Domingo S.A. de C.V.", ejercía un control directo y sobre las que se emiten los estados financieros consolidados, son las siguientes:

- "hondudomingo S.A". (Honduras)
- "InMex Domingo S.A." (México)
- "Inguate Domingo S.A".(Guatemala)
- "Costa del Domingo S.A".(Costa Rica)

Las principales operaciones realizadas por "Industrias Domingo S.A. de C.V.", con partes relacionadas al cierre del ejercicio de 2008 son las siguientes:

- Ingresos por uso de marca.
- Compraventa de productos terminados.
- Asistencia técnica.

Asimismo, las subsidiarias de "Industrias Domingo S.A. de C.V.", realizan otras operaciones, entre ellas, la compraventa de materias primas, producto terminado y asistencia técnica, cuyas actividades se orientan a la producción y comercialización de botellas de gaseosas.

Por lo tanto, la búsqueda de precios, utilidades o transacciones comparables en el mercado, para ver si la empresa está operando a valores de mercado en sus transacciones con partes relacionadas se basan en dicho entendimiento.

3.1.2 Información Económica - Financiera

En la presente sección, se desarrolla el análisis económico - financiero a partir de los estados financieros, presupuesto y proyecciones, así como las descripciones de los estados financieros:

"Industrias Domingo S.A. de C.V"**Balance General Comparativo**

Al 31 de Diciembre de 2008 y al 31 de Diciembre de 2007
(Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América)

	2008	2007
ACTIVO		
Activo Corriente		
Efectivo y Equivalentes	\$ 4.125,00	\$ 2.887,50
Cuentas por cobrar comerciales (neto de provisión acumulada)	\$ 44.125,00	\$30.887,50
Existencias	\$ 3.850,00	\$ 2.695,00
Activos no corrientes disponibles para la venta	\$ 32.145,00	\$22.501,50
Otros Activos	\$ 4.120,00	\$ 2.884,00
<i>Total Activo Corriente</i>	<u>\$ 88.365,00</u>	<u>\$61.855,50</u>
Activo No Corriente		
Otras cuentas por cobrar a largo plazo	\$ 3.330,00	\$ 2.331,00
Inmuebles, maquinaria y equipo (neto de deprec. acumul.)	\$ 52.650,00	\$36.855,00
Impuesto a la Renta y participaciones diferidos de activo	\$ 3.025,00	\$ 2.117,50
<i>Total Activo No Corriente</i>	<u>\$ 59.005,00</u>	<u>\$41.303,50</u>
TOTAL ACTIVO	<u>\$147.370,00</u>	<u>\$103.159,00</u>
PASIVO Y PATRIMONIO		
Pasivo Corriente		
Sobregiros bancarios	\$ 3.250,00	\$ 2.275,00
Obligaciones Financieras	\$ 16.444,00	\$11.510,80
Cuentas por pagar comerciales	\$ 36.500,00	\$25.550,00
Cuentas por pagar a vinculadas	\$ 256,00	\$ 179,20
Otras cuentas por pagar	\$ 2.045,00	\$ 1.431,50
<i>Total Pasivo Corriente</i>	<u>\$ 58.495,00</u>	<u>\$40.946,50</u>
Pasivo No Corriente		
Obligaciones Financieras	\$ 22.450,00	\$15.715,00
Ingresos diferidos (netos)	\$ 650,00	\$ 455,00
<i>Total Pasivo No Corriente</i>	<u>\$ 23.100,00</u>	<u>\$16.170,00</u>
PATRIMONIO		
Capital	\$ 53.725,00	\$37.607,50
Acciones de inversión	\$ 4.140,00	\$ 2.898,00
Reservas Legales	\$ 1.650,00	\$ 1.155,00
Resultados acumulados	\$ 6.260,00	\$ 4.382,00
<i>Total Patrimonio Neto</i>	<u>\$ 65.775,00</u>	<u>\$46.042,50</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	<u>\$147.370,00</u>	<u>\$103.159,00</u>

Industrias Domingo S.A. de C.V"

Estado de Resultados Comparativo

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2008 y del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2007

(Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América)

	2008	2007
Ingresos Operacionales		
Ventas netas (ingresos operacionales)	\$ 107.850,00	\$ 75.495,00
Otros Ingresos operacionales	\$ 256,00	\$ 179,20
<i>Total de Ingresos Brutos</i>	<u>\$ 108.106,00</u>	<u>\$ 75.674,20</u>
Costo de ventas (Operacionales)	\$ 88.400,00	\$ 61.880,00
Otros costos operacionales	\$ -	\$ -
<i>Total Costos Operacionales</i>	<u>\$ 88.400,00</u>	<u>\$ 61.880,00</u>
<i>Utilidad Bruta</i>	\$ 19.706,00	\$ 13.794,20
Gastos de Ventas	\$ 6.801,00	\$ 4.760,70
Gastos de Administración	\$ 5.105,00	\$ 3.573,50
<i>Total Gastos Operacionales</i>	<u>\$ 11.906,00</u>	<u>\$ 8.334,20</u>
<i>Utilidad Operativa</i>	\$ 7.800,00	\$ 5.460,00
Otros Ingresos (gastos)		
Ingresos financieros	\$ 285,00	\$ 199,50
Gastos financieros	\$ (5.420,00)	\$ (3.794,00)
Otros Ingresos	\$ 4.845,00	\$ 3.391,50
Otros gastos	\$ (1.162,00)	\$ (813,40)
<i>Total otros Ingresos y Gastos no Operacionales</i>	<u>\$ (1.452,00)</u>	<u>\$ (1.016,40)</u>
<i>Resultado antes de participaciones y del Impuesto sobre la Renta</i>	\$ 6.348,00	\$ 4.443,60
Participaciones	\$ 634,00	\$ 443,80
Impuesto sobre la Renta	\$ 1.428,50	\$ 999,95
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	<u><u>\$ 4.285,50</u></u>	<u><u>\$ 2.999,85</u></u>

PRESUPUESTO MAESTRO

La empresa debe contar con presupuestos y pronósticos financieros, por el período subsiguiente al que se presenta el estudio de los precios de transferencia, es así que la empresa debe preparar los presupuestos y pronósticos financieros para el año de 2009, partiendo de la información financiera reportada al 31 de Diciembre de 2008.

"Industrias Domingo, S.A. de C.V."**Balance General**

Al 31 de Diciembre de 2008

(Expresado en Dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
Activo Corriente	\$ 88,365.00	Pasivo Corriente	\$ 58,495.00
Efectivo y Equivalentes	\$ 4,125.00	Sobregiros bancarios	\$ 3,250.00
Cuentas por cobrar comerciales (neto de provisión acumulada)	\$ 44,125.00	Obligaciones Financieras	\$ 16,444.00
Existencias (neto de provisión acumulada)	\$ 3,850.00	Cuentas por pagar comerciales	\$ 36,500.00
Activos no corrientes disponibles para la venta	\$ 32,145.00	Cuentas por pagar a vinculadas	\$ 256.00
Otros activos	<u>\$ 4,120.00</u>	Otras cuentas por pagar	<u>\$ 2,045.00</u>
		Pasivo No Corriente	\$ 23,100.00
		Obligaciones Financieras	\$ 22,450.00
		Ingresos diferidos (netos)	<u>\$ 650.00</u>
Activo No Corriente	\$ 59,005.00		
Otras cuentas por cobrar a largo plazo	\$ 3,120.00	PATRIMONIO	\$ 65,775.00
Inversiones financieras		Capital	\$ 53,725.00
Activos Financieros mantenidos a vencimiento	\$ 105.00	Acciones de inversión	\$ 4,140.00
Inversiones al método de la participación	\$ 105.00	Reservas Legales	\$ 1,650.00
Inmuebles, maquinaria y equipo (neto de deprec. Acumul.)	\$ 52,650.00	Resultados acumulados	<u>\$ 6,260.00</u>
Impuesto a la Renta y participaciones diferidos de activo	<u>\$ 3,025.00</u>		
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 147,370.00</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>\$ 147,370.00</u>

Requerimiento de productos

Concepto	"D"	"D1"	"Z"
Material A	15 g	13 g	10 g
Material B	6 g	7 g	6 g
Material C	9 g	4 g	5 g
Horas de mano de obra	3 h	1 h	2 h

La hora de mano de obra cuesta \$10.00, los gastos indirectos de fabricación se aplican con base en horas de mano de obra (costo unitario de gasto de fabricación por cada producto en función de hora consumida en la elaboración del producto planteado).

Concepto	Información de Inventarios		
	Inventario Inicial	Inventario Final	Costo
Material A	15,000 gramos	12,000 gramos	\$2.00 c/g
Material B	22,500 gramos	6,000 gramos	\$2.67 c/g
Material C	7,500 gramos	4,500 gramos	\$4.00 c/g
Producto "D"	15,000 gramos	10,500 gramos	
Producto "D1"	7,500 gramos	4,500 gramos	
Producto "Z"	7,500 gramos	3,000 gramos	
Concepto	Productos		
	"D"	"D1"	"z"
Precio de venta	\$ 150. 00 c/u	\$ 75.00 c/u	\$ 112,50
Ventas planeadas	22,500 unidades	15,000 unidades	c/u 15,000 unidades

Gastos de Administración y Ventas:

- Depreciación \$15,000.00
- Sueldos y salarios \$30,000.00
- Comisiones planeadas 5% de las ventas
- Varios \$15,000.00
- Intereses por deudas a largo plazo \$45,000.00

Gastos de Fabricación Indirectos:

- Depreciación \$150,000.00
- Seguros \$ 7,500.00
- Mantenimiento \$ 75,000.00
- Energía y agua \$ 60,000.00
- Varios \$ 15,000.00

Información adicional:

- a. En 2009, se adquirirá una máquina evaluada en \$75,000.00
- b. La tasa de impuestos sobre la renta es de 25%
- c. La tasa de participación de utilidades es de 10%
- d. En 2009, se cobrarán todas las cuentas por cobrar de 2008
- e. En 2009, se pagarán todas las cuentas por pagar de 2008
- f. En 2009, Se pagará solo el 60% del valor de los materiales comprados.
- g. El 90% de las ventas de 2009 se cobrará en dicho período el resto en 2010.

Los Presupuestos que debe realizarse son los siguientes:

- 1. Presupuesto de ventas
- 2. Presupuesto de producción
- 3. Presupuesto de requerimiento
- 4. Presupuesto de gastos de fabricación
- 5. Presupuesto gastos de ventas
- 6. Presupuesto gastos de administración
- 7. Costo de ventas
- 8. Presupuesto de resultados
- 9. Presupuesto de caja
- 10. Balance presupuesto

3.1.3 DESCRIPCION DE LOS FLUJOS FINANCIEROS FUNDAMENTALES**3.1.3.1 Flujos de la Empresa al Entorno:**

- a. Reparto de utilidades: Retribución a quienes aportaron el capital.
- b. Reembolso de préstamos: Amortización de deuda y pago de intereses.
- c. Pago al fisco: Pago de impuestos.

3.1.3.2 Flujos del Entorno a la Empresa:

- a. Aportes de capital: Recepción de recursos de parte de los socios o accionistas.
- b. Préstamos obtenidos: Obtención de recursos financieros de terceros.
- c. Devoluciones por parte del fisco: Devolución de impuestos pagados en exceso.

Dos conclusiones importantes podemos extraer de lo señalado anteriormente:

- a. El concepto de flujo real puede existir solo si existe una transacción con un tercero, y
- b. Un flujo financiero real es distinto a una mutación de valor que no tiene ninguna incidencia en la tesorería (por ejemplo, capitalización de deudas), la provisión de la depreciación. Por lo tanto, un flujo financiero corresponde a un flujo monetario (entrada o salida de dinero).

En el Estado de Flujos de Efectivo, se muestra los flujos financieros de la parte examinada.

3.1.4 Información Funcional

3.1.4.1 Descripción de las actividades

"Industrias Domingo, S.A. de C.V.", es una sociedad controladora de compañías cuyas actividades se orientan hacia la producción, distribución y comercialización de gaseosas.

"Industrias Domingo, S.A. de C.V.", tiene operaciones en cuatro países como son: México, Guatemala, Honduras y Costa Rica,

gracias a su extensa red de centros de distribución, cuenta con relaciones comerciales en naciones de Norte y Centroamérica.

En Guatemala se está por implementar una planta con robots para la producción, tal como sucede en México, Honduras y Costa Rica que la mayor parte de la producción es totalmente automatizada con gigantescos robots que realizan casi todo el trabajo. Cada una de esas grandes plantas ocupan poco más de 200 trabajadores. El grueso de la mano de obra se ubica en la distribución que se encuentra tercerizada en su totalidad. Esta informalidad en un sector tan importante le significa grandes ahorros en impuestos y prestaciones laborales, además de no existir gastos en seguros, responsabilidad por daños a terceros, etc.

Entre las actividades que realiza la empresa "Industrias Domingo, S.A. de C.V.", y sus vinculadas es la de administrar insumos desde El Salvador hacia cada de sus empresas en el exterior, respecto a las subsidiarias nacionales es la de proveer los productos terminados para su distribución al interior del país, en todas estas empresas existe el asesoramiento técnico y administrativo de la planta.

3.1.4.2 Descripción de los riesgos asumidos

Según la teoría financiera, el riesgo representa la variabilidad probable de resultados futuros o retornos.

Los riesgos potenciales son la empresa y la industria específica, aún la mayor parte de riesgos generales son como sigue:

- **Riesgo financiero:** Se asume un riesgo en materia de cobro de las transacciones como son la tasa de intereses menores a las del mercado, que podría llegar a tener riesgos de financiación.
- **Riesgo de Crédito y Cobro:** De acuerdo al riesgo financiero, concerniente a liquidez conlleva a tener un riesgo de crédito comercial por parte de nuestros proveedores, como la falta de garantías por posibles cuentas.
- **Riesgo operacional:** Incremento en los costos de producción y comercialización por aranceles a la importación de insumos o la imposición de gravámenes al producto.
- **Riesgo de mercado:** La elevada competencia al interior de la industria y bajo valor agregado de los productos hace que los márgenes de utilidad de las empresas del sector sean muy reducidos. La principal amenaza para la empresa es que continúe la guerra de precios creando una fluctuación de demanda de precios, teniendo que mantener para este aspecto la fiabilidad del cliente. Ingreso de nuevas bebidas gaseosas bajo su propia marca y distribuyéndola en mercados minoristas.
- **Riesgo de producto:** En el envío del jarabe hacia la vinculada en México se ve el riesgo que se deteriore por el clima teniendo un riesgo de responsabilidad del fabricante, por otra parte la escasez de azúcar y diversos químicos utilizados en la fabricación del jarabe podría demorar la ejecución del contrato.

3.1.4.3 Activos asignados a la empresa

La empresa "Industrias Domingo, S.A. de C.V.", (matriz) cuenta con un gran número de activos como:

- a. Terrenos: Con un área de 150,000 m²
- b. Edificios: En donde se encuentra las oficinas administrativas de la empresa en la que conjuntamente se encuentra la planta embotelladora.
- c. Maquinaria: En la planta embotelladora ubicada en Avenida Arce No. 1080 San Salvador.
- d. Equipos de Cómputo: Cuenta con varias computadoras personales de última generación, las mismas que se encuentran interconectadas con las vinculadas a nivel nacional.
- e. Equipos de Transporte: Cuenta con una numerosa gama de unidades de transporte para la distribución de los productos a las colonias.

3.1.5 Operaciones a las que se aplica los Precios de Transferencia

3.1.5.1 Descripción de las operaciones

"Industrias Domingo, S.A. de C.V.", internamente siempre ha tratado de trabajar como un ente organizado y altamente funcional, teniendo solo lo indispensable para su funcionamiento y dentro de las operaciones de la empresa, cabe indicar que mantienen presencia nacional e internacional, con lo cual rompen con los factores de estacionalidad.

En el ámbito nacional, mantienen plantas distribuidoras en ciudades estratégicas como Santa Ana, La Libertad, San Miguel y La Unión. El mantener diversificada su producción por regiones geográficas, nos permite estar cerca de los clientes y realizar sus despachos a tiempo.

Durante los últimos años "Industrias Domingo S.A. de C.V.", ha efectuado inversiones significativas en la compra de activos fijos, adquiriendo e implementando nuevas maquinarias en sus plantas embotelladoras con la finalidad de mantener una adecuada tecnología en sus procesos de producción y garantizar la calidad de sus productos.

3.1.5.2 Servicios prestados a empresas independientes

La empresa "Industrias Domingo, S.A. de C.V.", tiene suscrito contratos con entidades vinculadas en el país, de exclusividad en la distribución de bebidas gaseosas, por lo que solo otorga a lo largo del país servicios de envasado (embotellado) de bebidas gaseosas de empresas independientes bajo su propia marca y distribuyéndola a sus mercados.

3.1.6 Método más apropiado y análisis de comparabilidad

3.1.6.1 Información sobre operaciones similares o entidades que operan en el mismo mercado.

Con el objetivo de facilitar el proceso de búsqueda de información se limitó a las empresas contenidas en los siguientes códigos de clasificación de acuerdo a la Dirección General de Impuestos Internos:

030204: "Elaboración de bebidas no alcohólicas"

De esta búsqueda resultaron un total de 82 empresas en toda la base de datos a las cuales se realizaron los siguientes filtros:

- a. Se eliminaron aquellas empresas que no contenían información financiera para el período analizado, de este filtro resultaron eliminadas nueve empresas.
- b. Se eliminaron las empresas que reportaron una proporción de gastos de investigación y desarrollo superior a 3% como proporción de los costos, esto debido a que "Industrias Domingo S.A. de C.V.", mantiene una proporción menor a dicho porcentaje. De este filtro resultaron eliminadas diez.
- c. Se eliminaron aquellas entidades que reportaron una proporción de inmuebles, maquinaria y equipo sobre ventas netas que estuviera fuera de los parámetros obtenidos por la mayoría de las empresas comparables, de este filtro resultaron eliminadas doce.
- d. Se realizaron filtros cualitativos, los cuales consistieron en eliminar a los negocios que realizan actividades diferentes a Industrias Domingo o bien a entidades que realizan actividades similares. En este filtro se eliminaron 38.
- e. En el siguiente filtro se eliminaron aquellas empresas que realizaron operaciones muy similares a Industrias Domingo pero que llevan a cabo transacciones con partes vinculadas, o son empresas vinculadas a "Industrias Domingo S.A. de C.V.", en este filtro se eliminaron siete empresas.

Hasta este filtro se eliminaron un total de 76 empresas, las cuales ya no fueron de utilidad para el análisis, las restantes 6 empresas se consideraron comparables a "Industrias Domingo S.A. de C.V.", en sus funciones, riesgos asumidos y activos utilizados.

La lista final de empresas comparables se muestra a continuación:

- Lunes S.A.
- Martes S.A.
- Miércoles S.A.
- Jueves S.A.
- Viernes S.A.
- Sábado S.A.

Los Balances Generales y Estado de Resultados de la empresa examinada y las comparables se presentan en los anexos uno y dos.

3.1.6.2 Fuentes de información

El Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación (MMTUO) tiene la ventaja de poder hacer una búsqueda de utilidades de empresas en el mercado de operaciones comparables. Es así, que la búsqueda de éstas en el mercado se realizó de la siguiente manera:

a. Estados Financieros

Direcciones electrónicas donde se puede encontrar información financiera (márgenes de utilidad) de empresas extranjeras comparables para realizar un estudio técnico de precios de transferencia.

- www.bvl.com.pe
- www.conasev.gob.pe
- <http://es.finance.yahoo.com/q?s=AACE>
- <http://www.sec.gov/investor.shtml>

b. Cotizaciones de Commodity

Commodity: Término anglosajón que se aplica a todo producto vendido a granel, a menudo se vende en los mercados financieros. Los más comunes son el oro, el café, el petróleo, etc.

Direcciones electrónicas donde se puede conseguir cotizaciones internacionales de productos.

■ www.bloomberg.com

■ www.reuter.com

■ www.bcrp.gob.pe

Cobre, plata, zinc, plomo, oro, petróleo, níquel, estaño, harina de pescado, café, azúcar, trigo, maíz, arroz, aceite, frijol.

3.1.6.3 Justificación de la selección de la información

La selección que se hizo de las empresas nos permite contar con elementos suficientes para la comparación de los datos financieros para una óptima comparabilidad en la determinación de rangos intercuartílicos y la mediana, asimismo, los ajustes que se podrían realizar no serían altos, ya que las empresas seleccionadas se ajustan casi un 90% a la empresa en estudio.

3.1.6.4 Determinación y descripción del método de valoración utilizado.

Debido a las características de "Industrias Domingo S.A", que se han descrito, se considera que el mejor método para determinar si la empresa está o no operando a valores de mercado en sus transacciones con partes vinculadas, es el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación.

La selección de dicho método, responde al hecho que la empresa realiza una enorme cantidad de operaciones con un gran número de

empresas vinculadas, por lo que sería complejo y costoso aplicar alguno de los métodos que se basan en un análisis específico de precios, por lo que al aplicar el (MMTUO), se compara la utilidad de operación de la empresa analizada y si ésta se encuentra dentro del rango de utilidades de mercado, se podrá concluir que todas las operaciones efectuadas por "Industrias Domingo S.A", con sus partes vinculadas, las cuales dieron origen a dicho margen de utilidad, están pactadas a valores de mercado.

3.1.6.5 Cálculo del rango intercuartílico de márgenes de operación.

Consiste en comparar la utilidad de operación que este obteniendo la empresa, con la que obtengan empresas similares, que no realicen operaciones con partes vinculadas.

Margen de Operación (MO): Esta definido como la razón entre la utilidad de operación y las ventas netas de una empresa. Se utiliza frecuentemente para empresas que se dedican a las actividades de manufactura y para aquellas que se dedican a las actividades de distribución cuando dichas empresas tienen además erogaciones con partes vinculadas que se reflejan en la partida de gastos de los Estados Financieros.

▣ Paso 1. Encontrar el margen de operación de la empresa examinada, sustituyendo la siguiente fórmula:

$$MO = \frac{UO}{VN}$$

Donde:

MO = Margen de Operación

UO = Utilidad de Operación

VN = Ventas Netas

$$MO = \frac{\$7,800.00}{\$107,850.00}$$

$$MO = 7.23\%$$

- **Paso 2.** Aplicar la fórmula de margen de operación a las seis empresas comparables, según Estados Financieros de cada una.

EMPRESA	ANALIZADA Domingo S.A	EMPRESAS COMPARABLES					
		Lunes S.A.	Martes S.A	Miércoles S.A	Jueves S.A	Viernes S.A	Sábado S.A.
Utilidad de Operación Ventas Netas	\$7,800 \$107,850	\$7,695 \$111,320	\$8,010 \$110,618	\$11,955 \$108,847	\$10,789 \$106,009	\$9,332 \$102,310	\$9,560 \$103,540
a. Margen de Utilidad de Operación (MO)	7,23%	6,91%	7,24%	10,98%	10,18%	9,12%	9,23%

Para establecer si el margen de utilidad de operación refleja operatividad a precio de mercado, se aplicará el método intercuartil para ver si dicho margen esta dentro del rango Arm's Length.

- **Paso 3.** Ordenar los márgenes de utilidad de operación, de forma ascendente y asignar a cada una de ellos, un número de orden entero correlativo, empezando por el uno y terminando por el total de las empresas comparables que integran la muestra.

Empresas comparables	Márgenes de Operación	Valor
Lunes S.A.	6.91%	Posición 1
Martes S.A.	7.24%	Posición 2
Viernes S.A.	9.12%	Posición 3
Sábado S.A.	9.23%	Posición 4
Jueves S.A.	10.18%	Posición 5
Miércoles S.A.	10.98%	Posición 6

■ **Paso 4.** Obtener el número de orden de la mediana. Al número total de elementos de la muestra se le sumará la unidad y el resultado se dividirá entre dos. El número así obtenido se denominará posición de la mediana.

$$\text{Mediana y Cuartil 2} = \frac{(n + 1)}{2}$$

$$\text{Md} = \text{Q2} = \frac{(6 + 1)}{2} = \mathbf{3.5 \text{ posición}}$$

■ **Paso 5.** Si la posición de la mediana es un número entero, la mediana será el margen de operación que corresponda a esa posición. Pero en este caso como la posición de la mediana es un número formado por una parte entera y una decimal, la mediana se calculará de la siguiente manera:


(i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición de la mediana = **9.12**

(ii) Se tomará también aquel margen de operación inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **9.23**

(iii) Los márgenes señalados en los acápites (i) y (ii) se sumarán y el resultado se dividirá entre dos.

$$\text{Mediana} = \frac{9.12 + 9.23}{2}$$

Md = 9.18

 **Paso 6.** Se procede al cálculo del rango intercuartil.

El rango intercuartil tendrá como valor mínimo el cuartil 1 y como valor máximo el cuartil 3.

- El cálculo del cuartil 1 se obtendrá de la siguiente forma:

A la posición de la mediana, sea este un número con o sin decimales, se le sumará la unidad y el resultado se dividirá entre dos. El número así obtenido se denominará posición del cuartil 1.

$$\begin{aligned}\text{Cuartil 1} &= \text{mediana} + 1 \div 2 \\ &= 3.5 + 1 \div 2 \\ &= \mathbf{2.25 \text{ posición}}\end{aligned}$$

Como en este caso la posición del cuartil 1, es un número con una parte entera y una decimal, se calculará de la siguiente manera:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 1 = **7.24**
- (ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen de operación señalado en el acápite anterior = **9.12**
- (iii) El margen de operación señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 1

$$= (9.12 - 7.24) \times 0.25 = 0.47$$

- (iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose así el margen que corresponde al cuartil 1
- $$= 0.47 + 7.24$$

Cuartil 1 = 7.71

- El cálculo de cuartil 3 se obtendrá como sigue:

A la posición de la mediana, sea este un número con o sin decimales, se le restará la unidad y al resultado se le sumará el valor de la posición del cuartil 1. El número así obtenido se denominará la posición del cuartil 3.

= posición de la mediana - 1 + posición del cuartil 1.

$$Q3 = 3.5 - 1 + 2.25$$

$$Q3 = 4.75 \text{ posición}$$

como la posición del cuartil 3, es un número con decimales, el cuartil 3 se calculará de la siguiente manera:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 3 = **9.23**
- (ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **10.18**
- (iii) El margen señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 3.
- $$= (10.18 - 9.23) \times 0.75 = 0.71$$

- (iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose el margen que corresponde al cuartil 3

$$= 0.71 + 9.23$$

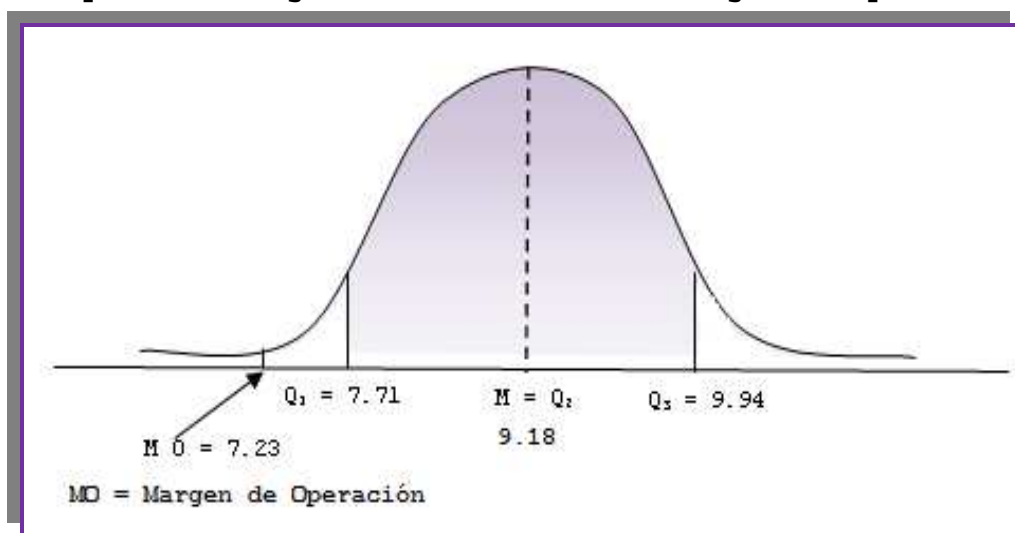
Cuartil 3: 9.94

▣ Paso 7. Establecemos el Rango Arm's Length.

Número de orden	Valor	
1	6.91	
2	7.24	
2.25	7.71	Primer Cuartil
3	9.12	
3.5	9.18	Mediana
4	9.23	
4.75	9.94	Tercer cuartil
5	10.18	
6	10.98	

El margen de operación de la empresa analizada es de 7.23%, no se encuentra dentro del rango intercuartílico por tanto se debe ajustar a la mediana siendo esta de 9.18%, como margen de mercado.

Esquema de Rango Intercuartílico de Margen de Operación



- **Paso 8. Realizar el respectivo ajuste con el rango a valores de mercado.**

Porcentaje de margen de operación declarada por Industrias Domingo S.A. de C.V.	7.23%
Utilidad según empresas comparables (mediana)	9.18%
Diferencias (9.18% - 7.23%)	1.95%
Ingresos netos declarados por Domingo S.A.	\$108,106.00
Utilidad de operación a valores de mercado de Domingo S.A. (108,106 * 9.18 / 100)	\$9,924.13
Diferencia en la utilidad de operación (\$9,924.13 - \$7,800.00)	\$2,124.13

- **Paso 9. Rectificación del Impuesto sobre la Renta.**

(Cifras expresadas en Dólares de Estados Unidos de América)			
Empresas examinada	Según Declaración ISR Anual 2008	Según Declaración ISR Anual 2008 Valores de Mercado	Diferencias
UTILIDAD OPERATIVA	\$7 800	\$9,924.13	\$2,124.13
RESULT. ANTES DE GASTOS EXTRAORDINARIOS, PARTICIPACIONES E IMPUESTO SOBRE LA RENTA	\$6 348	\$8,472.13	\$2,124.13
PARTICIPACIONES	\$634.00		
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 25%	\$ 1.428,50	\$2,118.03	\$689.53
IMPUESTO SOBRE LA RENTA POR REGULARIZAR:			\$689.53

3.1.7 Conclusiones

Como puede observarse en el análisis anterior, el rango de utilidades de operación, para empresas que actúan en el mercado, oscila del 7.71% en el percentil 25 al 9.94% en el percentil 75, mientras que "Industrias Domingo, S.A. de C.V." ha obtenido un Margen de Operación del 7.23% en el ejercicio de 2008, el cual se encuentra por arriba del primer cuartil de dicho rango.

Por lo tanto, se considera que, desde el punto de vista de la legislación en materia de precios de transferencia, "Industrias Domingo S.A de C.V.", no solo cumple con la realización de sus operaciones con sus partes vinculadas a valores de mercado, sino que obtiene una utilidad mejor a la que obtienen empresas independientes que operan en condiciones de mercado.

C A P I T U L O I V

4.1 CONCLUSIONES.

De la investigación de campo realizada a los profesionales inscritos como personas naturales, autorizadas por el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoria, se logró recabar información que ha permitido determinara las siguientes conclusiones:

- 1) Se comprobó que más del cincuenta por ciento de la muestra no tiene conocimiento sobre el tema de precios de transferencia y de la aplicación de sus diferentes métodos de valuación en el país.
- 2) Se evidenció que existe poco material de consulta teórico y práctico sobre el tema, y que los profesionales manifestaron la necesidad de contar con una herramienta de consulta que contribuya al desempeño eficiente en el ámbito laboral.
- 3) Se demostró la necesidad de divulgación de la normativa de precios de transferencia y que las instituciones idóneas que deben hacerlos son el Ministerio de Hacienda y el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoria.

4.2 RECOMENDACIONES.

De las conclusiones anteriormente señaladas se realizan las siguientes recomendaciones basadas en la investigación teórica y de campo que se realizó.

- 1) Con relación al poco conocimiento del tema precios de transferencia es recomendable que los profesionales de contaduría pública y los estudiantes de carreras afines se interesen en el tema para su desempeño eficiente en el ámbito laboral con empresas multinacionales.
- 2) Se recomienda que las instituciones encargadas como el Ministerio de Hacienda y Universidades trabajen conjuntamente para la difusión del tema.
- 3) Que se creen los medios necesarios para el estudio del tema ya sea a través de textos de estudio o capacitaciones que muestren los lineamientos requeridos para su aplicación.
- 4) Además se recomienda que se adopte una normativa legal que regule la aplicación de los métodos de valoración para la determinación de los precios de transferencia.

A continuación se presenta los requerimientos mínimos que debería tener una normativa legal sobre precios de transferencia para que se tome a bien considerar:

REQUERIMIENTOS QUE DEBE CONTENER LA LEY DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL SALVADOR.

Para que el régimen de precios de transferencia pueda surtir efecto en la legislación Salvadoreña, a través de la Administración Tributaria, se debe contar con la normativa legal

apropiada para su aplicación práctica, para lo cual a continuación se presentan algunos componentes necesarios que han sido tomados de la normativa de países como Ecuador, Perú y México que ya cuenta con este sistema.

Ámbito de Aplicación.

Las normas de precios de transferencia serán de aplicación cuando la valoración convenida por los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, determine un Impuesto sobre la Renta en el país y en el ejercicio gravable respectivo, el cual sea inferior al que hubiera correspondido si se hubiese pactado a valores de mercado.

Deberán determinar sus ingresos acumulables y deducciones autorizadas, considerando que las contraprestaciones entre ellas sean similares a las que se realizan entre partes independientes en operaciones comparables.

Principio de Plena Competencia

Los precios convenidos por los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas, se valoraran por el precio o monto que habrían acordado partes independientes en operaciones comparables en condiciones de libre competencia, y en concordancia con los registros fiscales correspondientes.

Partes vinculadas

Se entenderá que existe una relación de vinculación cuando se presente una de las siguientes condiciones:

- a) Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.

- b) Las partes, en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.
- c) Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos.
- d) Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los directivos; administradores; o comisarios de la sociedad.
- e) A sujetos pasivos que realicen transacciones con sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición, o en Paraísos Fiscales, pudiendo basarse para ello en la información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional-GAFI.
- f) Una persona natural o jurídica posea más del treinta por ciento del capital de otra persona jurídica directamente o por intermedio de un tercero.
- g) Una empresa no domiciliada tenga uno o más establecimientos permanentes en el extranjero, en cuyo caso existirá vinculación entre la empresa domiciliada y cada uno de sus establecimientos permanentes.
- h) Dos o más personas jurídicas pertenezca, en más del treinta por ciento (30%), a socios comunes a ésta.
- i) Así mismo, la Administración Tributaria podrá establecer partes relacionadas por presunción cuando las transacciones que se realicen no se ajusten al principio de plena competencia.

Análisis de Comparabilidad

Se entenderán por operaciones comparables cuando no existan diferencias entre las características económicas relevantes de éstas, que afecten de manera significativa el precio o valor de la contraprestación o el margen de utilidad utilizado en el

cálculo de los métodos establecidos, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables, para ello se tomaran en cuenta los siguientes elementos:

1. Las características de las operaciones, incluyendo:

- a) En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio, y si el servicio involucra o no una experiencia o conocimiento técnico.
- b) En el caso de uso, goce o enajenación de bienes tangibles, elementos tales como las características físicas, calidad y disponibilidad del bien;
- c) En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, la forma de la operación, tal como la concesión de una licencia o su venta; el tipo de activo, sea patente, marca, know-how, entre otros; la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del activo en cuestión;
- d) En caso de enajenación de acciones, el capital contable actualizado de la sociedad emisora, el patrimonio, el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados o la cotización bursátil registrada en la última transacción cumplida con estas acciones; y,
- e) En caso de operaciones de financiamiento, el monto del préstamo, plazo, garantías, solvencia del deudor, tasa de interés y la esencia económica de la operación antes que su forma.

2. El análisis de las funciones o actividades desempeñadas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, por partes relacionadas en operaciones

vinculadas y por partes independientes en operaciones no vinculadas.

3. **Los términos contractuales** o no, con los que realmente se cumplen las transacciones entre partes relacionadas e independientes.
4. **Las circunstancias económicas o de mercado**, tales como ubicación geográfica, tamaño del mercado, nivel del mercado, al por mayor o al detalle, nivel de la competencia en el mercado, posición competitiva de compradores y vendedores, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, los niveles de la oferta y la demanda en el mercado, poder de compra de los consumidores, reglamentos gubernamentales, costos de producción, costo de transportación y la fecha y hora de la operación.
5. **Las estrategias de negocios**, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado, entre otras.

Eliminación de Diferencias

Con el objeto de eliminar las diferencias, a través de ajustes razonables, entre las transacciones objeto de comparación o entre las características de las partes que las realizan o las funciones que ejecutan, deberá tenerse en cuenta, entre otros, los siguientes elementos:

- a. Plazo de pago
- b. Cantidades negociadas
- c. Propaganda y publicidad
- d. Costo de intermediación
- e. Acondicionamiento, flete y seguro
- f. Naturaleza física y de contenido.

Estos elementos deben tomarse en cuenta de acuerdo a los lineamientos dictados por la OCDE.

Análisis transaccional

La determinación del valor de mercado se realizará transacción por transacción, cuando corresponda, de acuerdo al método que resulte más apropiado, excepto en los casos en las que las transacciones separadas se encuentren estrechamente relacionadas o se trate de operaciones continuadas en las que no es posible efectuar una evaluación independiente de cada transacción, en cuyo caso la evaluación de las transacciones se efectuará en forma conjunta usando un mismo método.

Métodos de valoración más apropiado.

A efectos de establecer el método de valoración más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación, se considerara entre otros, el que:

- a. Mejor compatibilice con el giro del negocio, la estructura empresarial o comercial de la empresa o entidad. Los Métodos a considerar son los siguientes:
 1. El método del precio comparable no controlado
 2. El método de precio de reventa
 3. El método de costo adicionado
 4. El método de partición de utilidades
 5. El método residual de partición de utilidades
 6. El método del margen neto transaccional
- b. Cuente con la mejor calidad y cantidad de información disponible para su adecuada aplicación y justificación.
- c. Contemple el más adecuado grado de comparabilidad entre partes, transacciones y funciones.

d. Requiera el menor nivel de ajustes a los efectos de eliminar las diferencias existentes entre los hechos y las situaciones comparables.

La aplicación de cualquiera de los métodos que se elija utilizar y que mejor se adecue a las circunstancias y condiciones de la empresa se realizara en base a la normativa dictada por la OCDE, para su respectivo cálculo.

Rango de Precios

Para la determinación del precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad que habría sido utilizado entre partes independientes, en transacciones comparables y que resulte de la aplicación de alguno de los métodos, se deberá obtener un rango de precios, monto de contraprestaciones o márgenes de utilidad cuando existan dos o mas operaciones comparables y cuando de la determinación del precio que hubiesen utilizado partes independientes no resulte un precio o margen exacto sino solo se produzca una aproximación a esas operaciones y circunstancias comparables.

Si el valor convenido entre las partes vinculadas se encuentra dentro del referido rango, aquel se considerara como pactado a valor de mercado. Si por el contrario, el valor convenido se encontrara fuera del rango y, como consecuencia de ello, se determinara un menor impuesto sobre la Renta en el país y en el ejercicio respectivo, el valor de mercado será la mediana de dicho rango.

El rango será ajustado mediante la aplicación del método intercuartil.

4.3 SALVEDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

En el mes de mayo de 2008, se recolecto la información de la muestra, a través de encuestas, por medio de la cual se comprobó la falta de una normativa legal existente en El Salvador. Sin embargo al término de la investigación surge la aprobación de diversas reformas al código tributario, incluyendo dentro de éstas, parte de los requerimientos con los que se debe contar para la aplicación de los precios de transferencia. Dichas reformas se establecieron en el decreto Legislativo No. 233, con fecha 16 de Diciembre de 2009 al Código Tributario. Publicado en el Diario Oficial No. 239, Tomo 385 del 21 de diciembre del 2009, los siguientes artículos:

➤ **Determinación de Precios.**

Artículo 62-A. inciso 1º. Para efectos tributarios, los contribuyentes que celebren operaciones o transacciones con sujetos relacionados estarán obligados a determinar los precios y montos de las contraprestaciones, considerando para estas operaciones los precios de mercado utilizados en transferencias de bienes o prestación de servicios de la misma especie, entre sujetos independientes. Igualmente los contribuyentes deberán determinar a precios de mercado las operaciones o transacciones que se celebren con sujetos domiciliados, constituidos o ubicados en países, estados o territorios con regímenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales.

➤ **Informe de Operaciones con Sujetos Relacionados**

Artículo 124-A. Los contribuyentes que celebren operaciones con sujetos relacionados o sujetos domiciliados, constituidos o ubicados en países, estados o territorios

con regímenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales durante un ejercicio fiscal, y tales operaciones ya sea en forma individual o conjunta se iguales o superiores a quinientos setenta y un mil cuatrocientos veintinueve dólares de los Estados Unidos de América (571,429.00), deberán presentar un informe de las operaciones que ejecute con dicho sujeto, a través de los formularios que proporcione la administración tributaria con los requisitos y especificaciones técnicas que ésta disponga para tal efecto.

La presentación del Informe deberá realizarse a mas tardar dentro de los tres primeros meses siguientes de finalizado el ejercicio fiscal.

➤ **Sujetos Relacionados**

Artículo 199-C. Para efectos de lo dispuesto en este Código y de más leyes tributarias se entenderá como sujeto relacionado:

- a) Cuando uno de ellos dirija o controle la otra, o posea, directa o indirectamente, al menos el 25% de su capital social o de sus derechos de voto.
- b) Cuando cinco o menos personas dirijan o controlen ambas personas, o posean en su conjunto, directa o indirectamente, al menos el 25% de participación en el capital social o los derechos de voto de ambas personas.
- c) Cuando sean sociedades que pertenezcan a una misma unidad de decisión o grupo empresarial.

En particular, dos sociedades forman parte de la misma unidad de decisión o grupo empresarial si una de ellas es

socio o participe de la otra y se encuentra en relación con ésta en alguna de las siguientes situaciones:

- i. Posea la mayoría de los derechos de voto.
- ii. Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de la administración.
- iii. Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.
- iv. Haya designado exclusivamente con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- v. La mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros o gerentes del órgano de administración de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta.

➤ **Criterios de Comparabilidad. Eliminación de diferencias.**

Artículo 199-D. Para establecer si los bienes o servicios son de la misma especie, a efecto de determinar el precio de mercado, se procederá a comparar las características económicas relevantes de las operaciones realizadas entre partes independientes, para lo cual, se tomarán en cuenta, según sea el caso, los siguientes factores:

- 1) Características de las operaciones efectuadas, sean estas transferencias de bienes materiales, bienes intangibles o prestación de servicios.
- 2) Análisis de las funciones o actividades desempeñadas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones de cada una de las partes involucradas en la operación.

3) Términos contractuales o los que no se encuentren expresamente en ningún contrato, con los que realmente se cumplen las transacciones entre partes relacionadas e independientes.

4) Circunstancias económicas.

5) Estrategias de negocio.

En caso de existir diferencias relevantes entre las características económicas de las operaciones, que afecten de manera significativa el precio o monto de la contraprestación, éstas deberán eliminarse en virtud de ajustes razonables que permitan un mayor grado de comparabilidad.

A los fines de la eliminación de las diferencias resultantes de la aplicación de los criterios de comparabilidad, deberán tenerse en cuenta, entre otros, los siguientes elementos:

- i. Plazo de pago
- ii. Cantidades negociadas
- iii. Propaganda y publicidad
- iv. Costo de intermediación
- v. Acondicionamiento, flete y seguro
- vi. Naturaleza física y de contenido
- vii. Diferencias de fecha de celebración de las transacciones.

Los factores de comparabilidad y los elementos a considerar para definir los criterios y efectuar los ajustes de las

diferencias resultantes, se desarrollaran en el Reglamento de Aplicación del presente Código.

Las operaciones con sujetos domiciliados, constituidos o ubicados en países, estados o territorios con regímenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales, no constituyen operaciones entre partes independientes.

B I B L I O G R A F I A**LIBROS:**

➤ Precios de transferencia del Perú
Mario Apaza Meza, Año 2007, Editorial Instituto Pacifico S.A.C.,
Lima, Perú.

➤ Recopilación de Leyes Tributarias 2008.

DIRECCIONES ELECTRONICAS:

➤ www.me.gob.sv

➤ www.deloitte.com

➤ www.monografias.com

➤ [http://es.wikipedia.org/wiki/Precios de transferencias](http://es.wikipedia.org/wiki/Precios_de_transferencias)

➤ http://www.ciat.org/index.php?option=com_content&task=view&id=816&Itemid=1. Publicación de fecha 17 de Noviembre de 2008

ANEXOS

ANEXO No.1

BALANCES GENERALES							
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)							
	ANALIZADA Industrias Domingo S.A 31/12/2008	EMPRESAS COMPARABLES					
		Lunes S.A 31/12/2008	Martes S.A 31/12/2008	Miércoles S.A 31/12/2008	Jueves S.A 31/12/2008	Viernes S.A 31/12/2008	Sábado S.A 31/12/2008
ACTIVO							
Efectivo y Equivalentes de efectivo	4,125.00	4,445.00	5,345.00	2,853.00	5,602.00	1,153.00	4,153.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	44,125.00	44,560.00	44,808.00	42,520.00	44,369.00	41,012.00	42,015.00
Otras Cuentas por Cobrar (neto de provisión acumulada)	3,850.00	-	-	-	-	-	-
Existencias (neto de provisión acumulada)	-	4,120.00	3,959.00	4,226.00	4,773.00	3,064.00	3,120.00
Activos Biológicos	32,145.00	-	-	-	-	-	-
Activos no corrientes disponible Para la venta	-	432,590.00	32,091.00	32,600.00	31,400.00	29,870.00	30,670.00
Otros activos	4,120.00	5,200.00	7,892.00	9,736.00	7,058.00	9,390.00	8,990.00
Total Activo Corriente	88,365.00	90,915.00	94,095.00	91,935.00	93,202.00	84,489.00	88,948.00
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	3,225.00	2,247.00	2,509.00	2,697.00	3,296.00	11,046.00	5,078.00
Inversiones al método de la participación	105.00	102.00	99.00	97.00	96.00	6,946.00	978.00

BALANCES GENERALES							
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)							
	ANALIZADA Industrias Domingo S.A	EMPRESAS COMPARABLES					
		Lunes S.A	Martes S.A	Miércoles S.A	Jueves S.A	Viernes S.A	Sábado S.A
	31/12/2008	31/12/2008	31/12/2008	31/12/2008	31/12/2008	31/12/2008	31/12/2008
Inmueb. Maq y Equipo (Neto de deprec. Acumul)	52,650.00	51,320.00	50,965.00	44,780.00	38,528.00	38,481.00	36,541.00
Activo intangible	-	-	-	87.00	57.00	75.00	85.00
I.R. y Particip. Diferidos Activo	3,025.00	3,050.00	2,110.00	1,499.00	3,686.00	-	-
Total Activo No Corriente	98,818.00	96,532.00	95,496.00	88,973.00	85,476.00	82,469.00	82,495.00
TOTAL ACTIVO	187,183.00	187,447.00	189,591.00	180,908.00	178,678.00	166,958.00	171,443.00
PASIVO Y PATRIMONIO							
Sobregiros Bancarios	3,250.00	2,150.00	1,430.00	1,600.00	1,212.00	3,050.00	3,050.00
Obligaciones Financieras	16,444.00	17,175.00	19,014.00	12,970.00	8,112.00	11,920.00	6,127.00
Cuentas por Pagar Comerciales	36,500.00	36,400.00	37,205.00	35,869.00	36,450.00	34,125.00	34,562.00
Cuentas por Pagar a Vinculadas	256.00	825.00	625.00	630.00	285.00	906.00	478.00
Otras Cuentas por Pagar	2,045.00	2,365.00	2,437.00	2,446.00	2,105.00	2,818.00	3,514.00
Total Pasivo Corriente	58,495.00	58,915.00	60,711.00	53,515.00	48,164.00	52,819.00	47,731.00

BALANCES GENERALES							
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)							
	ANALIZADA Industrias Domingo S.A 31/12/2008	EMPRESAS COMPARABLES					
		Lunes S.A 31/12/2008	Martes S.A 31/12/2008	Miércoles S.A 31/12/2008	Jueves S.A 31/12/2008	Viernes S.A 31/12/2008	Sábado S.A 31/12/2008
Obligaciones Financieras	22,450.00	26,120.00	26,334.00	27,253.00	24,556.00	18,452.00	19,456.00
Ingresos Diferidos (netos)	650.00	580.00	674.00	1,725.00	1,341.00	1,858.00	1,145.00
I.R. y Particip. Diferidos Pasivo	-	-	-	-	-	1,324.00	825.00
Total Pasivo No Corriente	23,100.00	26,700.00	27,008.00	28,978.00	25,897.00	21,634.00	21,426.00
Total Pasivo	81,595.00	85,615.00	87,719.00	82,493.00	74,061.00	74,453.00	69,157.00
PATRIMONIO NETO							
Capital	53,725.00	51,242.00	50,486.00	49,496.00	48,669.00	46,612.00	52,303.00
Acciones de Inversión	4,140.00	3,920.00	3,872.00	3,796.00	3,733.00	3,817.00	\$4 015
Reserva Legal	1,650.00	1,320.00	1,268.00	844.00	786.00	620.00	985.00
Resultados acumulados	6,260.00	5,537.00	6,433.00	4,466.00	11,616.00	5,535.00	5,170.00
Total Patrimonio Neto	65,775.00	62,019.00	62,059.00	58,602.00	64,804.00	56,584.00	985.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	147,370.00	147,634.00	87,719.00	82,493.00	74,061.00	74,453.00	69,157.00

ANEXO No. 2

ESTADO DE RESULTADO							
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)							
	ANALIZADA Industrias Domingo S.A DEL 01/01/08 AL 31/12/08	EMPRESAS COMPARABLES					
		Lunes S.A DEL 01/01/08 AL 31/12/08	Martes S.A DEL 01/01/08 AL 31/12/09	Miércoles S.A DEL 01/01/08 AL 31/12/10	Jueves S.A DEL 01/01/08 AL 31/12/11	Viernes S.A DEL 01/01/08 AL 31/12/12	Sábado S.A DEL 01/01/08 AL 31/12/13
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	107,850.00	111,320.00	110,618.00	108,847.00	106,009.00	102,310.00	103,540.00
Otros Ingresos Operacionales	256.00	125.00	399.00	-	-	-	-
TOTAL DE INGRESOS BRUTOS	108,106.00	111,445.00	111,017.00	108,847.00	106,009.00	102,310.00	103,540.00
Costo de Ventas	-88,400.00	-90,850.00	-91,829.00	-86,052.00	-83,659.00	-81,979.00	-82,620.00
Total Costos Operacionales	-88,400.00	-90,850.00	-91,829.00	-86,052.00	-83,659.00	-81,979.00	-82,620.00
UTILIDAD BRUTA	19,706.00	20,595.00	19,188.00	22,795.00	22,350.00	20,331.00	20,920.00
Gastos de Administración	-5,105.00	-5,010.00	-4,090.00	-4,530.00	-5,145.00	-5,521.00	-6,120.00
Gastos de Ventas	-6,801.00	-7,890.00	-7,088.00	-6,310.00	-6,416.00	-5,478.00	-5,240.00
UTILIDAD OPERATIVA	7,800.00	7,695.00	8,010.00	11,955.00	10,789.00	9,332.00	9,560.00
Ingresos Financieros	285.00	540.00	340.00	188.00	388.00	578.00	-780.00
Gastos Financieros	-5,420.00	-6,214.00	-6,843.00	-5,568.00	-7,748.00	-7,426.00	-6,520.00
Otros Ingresos	4,845.00	5,844.00	7,334.00	5,303.00	5,348.00	2,731.00	2,881.00
Otros Gastos	-1,162.00	-1,302.00	-1,412.00	-3,307.00	-2,300.00	-1,950.00	-1,850.00
RESULTADO ANTES DE PART. E IMP. RENTA	6,348.00	6,563.00	7,429.00	8,571.00	6,477.00	3,265.00	3,291.00
Participaciones	-634.00	-798.00	-676.00	-607.00	-95.00	-256.00	-65.00
Impuesto a la Renta	-1,714.00	-1,894.00	-1,643.00	-1,475.00	-257.00	-789.00	-452.00
RESULTADO ANTES DE INTERES MINORITARIO	4,000.00	3,871.00	5,110.00	6,489.00	6,125.00	2,220.00	2,774.00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	4,000.00	3,871.00	5,110.00	6,489.00	6,125.00	2,220.00	2,774.00

G L O S A R I O

Offshore: es un término que no aparece en los diccionarios. La palabra "shore" se refiere a la línea divisoria entre el agua del mar o de un lago y la tierra, debido a que la mayoría de los "centros offshore" están situados en islas. El desarrollo en los últimos años de este mundo paralelo, alternativo o / y complementario ha sido gigantesco y en relación directa al incremento de la presión fiscal en los países desarrollados. Se habla de que la mitad del dinero del mundo está "offshore".

Elusión Fiscal: es el aprovechamiento de recursos legales disponibles para conseguir la mínima carga fiscal o para deferir en el tiempo su impacto. Con el fin de no pagar los tributos o abaratar los costos tributarios, procurando para ello forzar alguna figura jurídica establecida en las leyes.

Evasión Fiscal: Consiste en sustraer la actividad al control fiscal y por lo tanto no pagar impuestos es decir , el contribuyente no cumple con su obligaciones tributarias, convirtiendo su conducto en una infracción que debe ser sancionada.

Marketing Mix: Mezcla de Mercadotecnia.

APPENDICE

APENDICE No. 1**CASO PRÁCTICO MÉTODO DE PRECIO COMPARADO NO CONTROLADO (MPC)**

Consiste en considerar el precio o monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Paso 1: Información General de la empresa a examinar.

- **Nombre de la empresa:** "Distribution Center, S.A. de C.V."
- **Número de Identificación Tributaria:** 0614-130598-101-6
- **Domicilio:** Colonia Escalón, San Salvador, El Salvador.
- **Giro:** Compra y venta de electrodomésticos para el hogar.

Paso 2: Relación entre partes vinculadas.

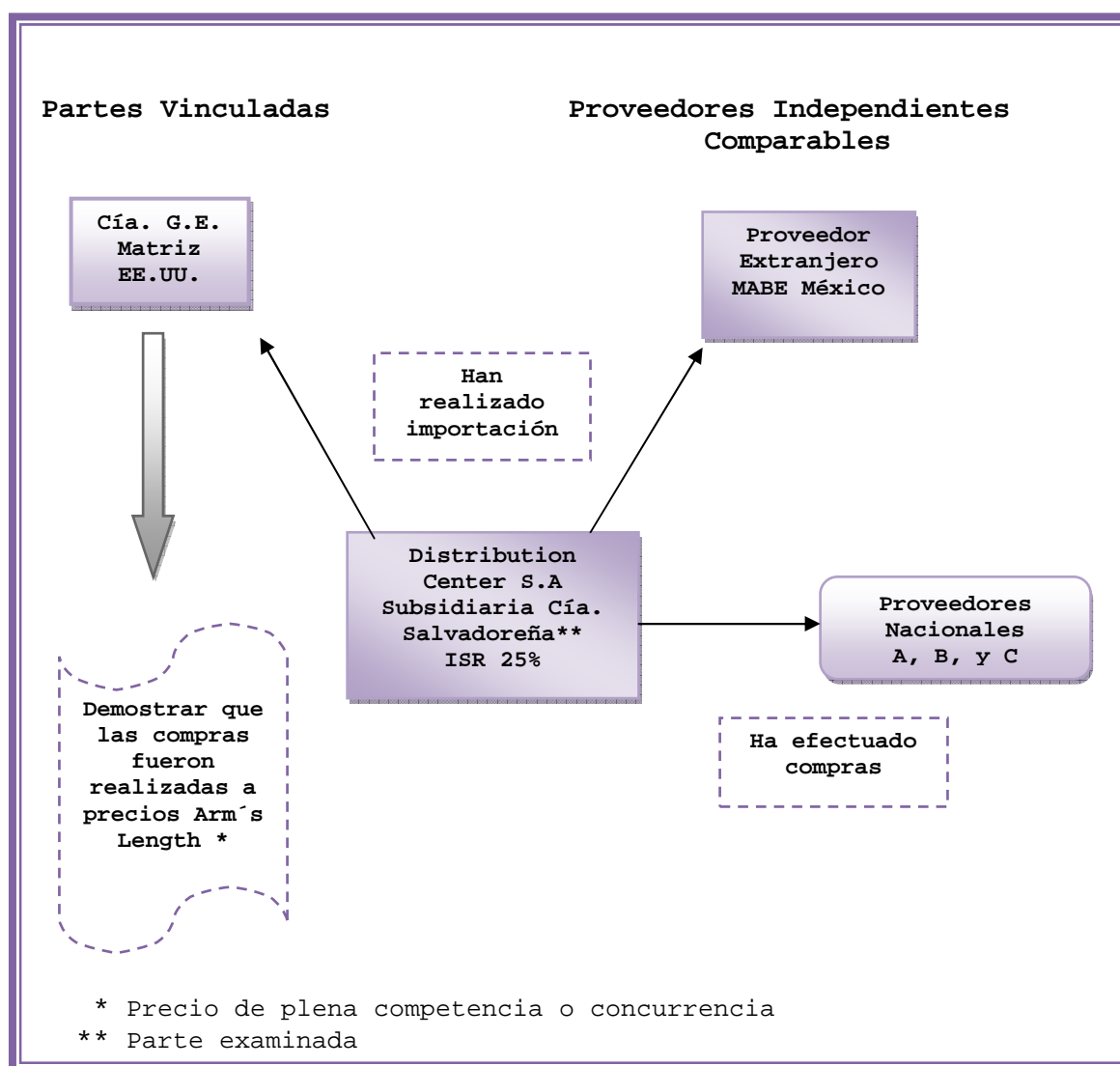
La empresa "Distribution Center, S.A. de C.V", es una entidad subsidiaria, su casa matriz "General Electric, S.A. de C.V", está ubicada en los Estados Unidos, ésta posee el 30% de participación del capital y es el principal proveedor de electrodomésticos.

"Distribution Center, S.A. de C.V", realiza además compras a un proveedor extranjero no vinculado "Mabe, S.A", establecida en México D.F. y a nacionales entre ellos están: "Home Center, S.A. de C.V", "Prado S.A. de C.V" y Almacenes Siman.

Actualmente, cuenta con más de doce años de experiencia atendiendo en el mercado interno nacional en la modalidad de comercio al por mayor y menor en lavadoras y refrigeradoras a través de su sucursal.

Distinguiéndose no solo por la calidad y garantía de sus productos sino también por una pronta respuesta a las demandas del mercado de acuerdo con el avance tecnológico.

FLUJO DE LA OPERATIVIDAD DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA DEL MÉTODO DE PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO.



Paso 3: Datos Financieros

Los precios facturados a la vinculada del exterior, incluyen gastos de flete, seguro, derechos aduaneros y otros gastos como se puede observar en el cuadro No. 1 siguiente:

Cuadro No. 1

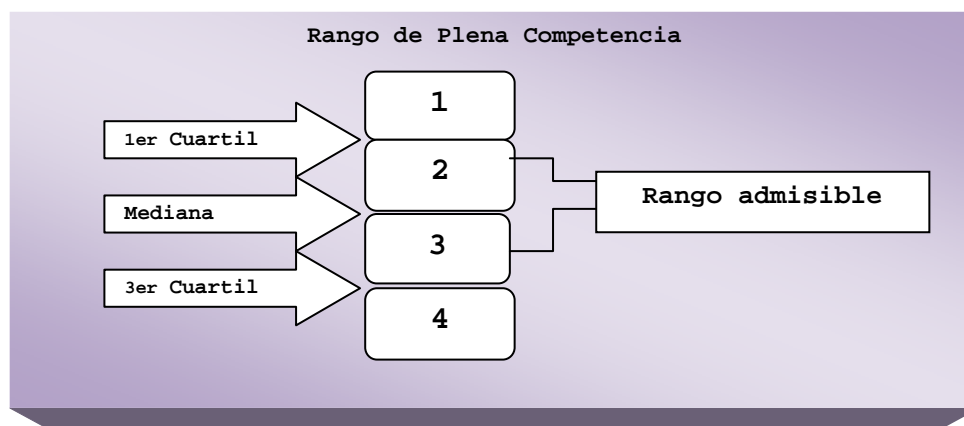
Línea de producto	Cantidad comprada	Valor FOB	Flete y seguro	Derechos aduaneros	Otros gastos	Costo Total
Lavadora Automática General Electric	450	\$449.67	\$22.48	\$37.77	\$4.50	\$514.42
Lavadora LG	380	\$356.33	\$12.82	\$21.53	\$2.56	\$593.24
Lavadora MABE	520	\$446.33	\$22.32	\$37.49	\$4.46	\$510.60
Refrigeradora LG	320	\$586.33	\$14.32	\$24.05	\$2.86	\$627.56
Refrigeradora General Electric	780	\$799.67	\$39.98	\$67.17	\$8.00	\$914.82
Refrigeradora MABE	590	\$499.67	\$24.98	\$41.97	\$5.00	\$571.62

Asimismo, la empresa "Distribution Center S.A de C.V." ha realizado compras a tres clientes independientes nacionales y a un proveedor no vinculado ubicado en el país de México, los precios pagados por dichas adquisiciones se detallan en el cuadro No. 2

Cuadro No. 2

Línea de productos	Proveedor Home Center	Proveedor Prado	Proveedor Almacenes Siman	Proveedor MABE México
Lavadora Automática General Electric	\$510.00	\$511.67	\$510.00	\$503.33
Lavadora LG	\$593.33	\$590.00	\$595.00	\$583.33
Lavadora MABE	\$510.00	\$506.67	\$513.33	\$500.00
Refrigeradora LG	\$626.67	\$628.33	\$630.00	\$616.67
Refrigeradora General Electric	\$916.67	\$918.33	\$920.00	\$903.33
Refrigeradora MABE	\$566.67	\$570.00	\$573.33	\$550.00

- Rango de Mercado o plena competencia:** Es el intervalo que comprende los valores que se encuentran desde el primer hasta el tercer cuartil y que son considerados como pactados entre partes independientes.



- Mediana:** Es el valor que se considera hubieren utilizado partes independientes en el caso que el valor registrado por el contribuyente se encuentre fuera del rango de plena competencia.
- Primer y tercer cuartil:** Son los valores que representan los límites del rango de plena competencia.

La mediana y los cuartiles correspondientes se calcularán en función de los métodos estadísticos convencionales.

Paso 4: Cálculo del Precio Arm's Length.

En el presente caso, los precios pagados por "Distribution Center, S.A. de C.V", que se encuentren dentro del cuarto cuartil, éstos deberán ser ajustados por la mediana correspondiente, debido a que en el caso de compras, los precios no deben superar el tercer cuartil, para el caso de ventas, los precios no deben estar dentro del primer cuartil, si lo

estuvieran deberán ser ajustados por la mediana correspondiente, éstos son los parámetros a tomar en cuenta.

Como los proveedores son cuatro las posiciones de la mediana y de los cuartiles será el mismo, para todos los artículos, por consiguiente solo se calculará una vez.

■ Posición de la mediana

Obtener el número de orden de la mediana. Al número total de elementos de la muestra se le sumará la unidad y el resultado se dividirá entre dos. El número así obtenido se denominará posición de la mediana.

$$\text{Mediana y Cuartil 2} = \frac{(n + 1)}{2}$$

$$\text{Md} = \text{Q2} = \frac{(4 + 1)}{2} = \mathbf{2.5 \text{ posición}}$$

■ Posición del cuartil 1.

A la posición de la mediana, sea este un número con o sin decimales, se le sumará la unidad y el resultado se dividirá entre dos. El número así obtenido se denominará posición del cuartil 1.

$$\text{Cuartil 1} = \text{mediana} + 1 \div 2$$

$$\text{Q1} = 2.5 + 1 \div 2$$

$$\mathbf{Q1 = 1.75 \text{ posición}}$$

■ Posición del cuartil 3.

A la posición de la mediana, sea este un número con o sin decimales, se le restará la unidad y al resultado se le sumará el valor de la posición del cuartil 1.

$$\mathbf{\text{Cuartil 3} = 2.5 - 1 + 1.75}$$

$$\mathbf{Q3 = 3.25 \text{ posición}}$$

En resumen las posiciones a tomar en cuenta para cada artículo se encuentran en el cuadro No. 3

Cuadro No. 3

Dato Estadístico	Valor de la posición
Mediana	2.50
Primer cuartil	1.75
Tercer cuartil	3.25

Ya que se ha encontrado las posiciones, se procede a encontrar los valores de la mediana y los cuartiles, para comprobar si el valor de la compra ha sido a valores de mercado.

a. LAVADORA AUTOMATICA GENERAL ELECTRIC

Ordenar los valores (precio de compra de los cuatro proveedores) del cuadro No. 2, de forma ascendente y asignar a cada una de ellos, un número de orden entero correlativo, empezando por el uno y terminando por el total de las empresas comparables que integran la muestra.

Proveedores	Posición	Precio
Mabe	1	\$503.33
Home Center	2	\$510.00
Almacenes Siman	3	\$510.00
Prado	4	\$511.67

Si la posición de la mediana es un número entero, la mediana será el margen de operación que corresponda a esa posición. Pero en este caso como la posición de la mediana es un número formado por una parte entera y una decimal, la mediana se calculará de la siguiente manera:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición de la mediana = **\$510.00**

- (ii) Se tomará también aquel margen de operación inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **\$510.00**
- (iii) Los márgenes señalados en los acápites (i) y (ii) se sumarán y el resultado se dividirá entre dos. La mediana será el resultado de esta operación.

$$\text{Mediana} = \frac{\$510.00 + \$510.00}{2}$$

Md = \$510.00

- Si la posición del cuartil 1, es un número entero, será este el margen de operación que corresponda a esa posición.
- Si la posición del cuartil 1, es un número con una parte entera y una decimal, se calculará de la siguiente manera:

El primer cuartil se encuentra en la posición 1.75 por tanto:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 1 = **\$503.33**
- (ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen de operación señalado en el acápite anterior = **\$510.00**
- (iii) El margen de operación señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 1 = **$(\$510.00 - \$503.33) \times 0.75 = 5.00$**

- (iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose así el margen que corresponde al **cuartil 1 = \$5.00 + \$503.33**

Cuartil 1 = \$508.33

- Si la posición del cuartil 3 es un número entero, este será el margen de operación que corresponda a esa posición.
- Si la posición del cuartil 3, es un número con decimales, el cuartil 3 se calculará de la siguiente manera:

El tercer cuartil se ubica en la posición 3.25 por lo que:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 3 = **\$510.00**
- (ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **\$511.67**
- (iii) El margen señalado en el acápite (i) se restará el margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 3.

$$= (\$511.67 - \$510.00) \times 0.25 = 0.4175$$

- (iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose el margen que corresponde al cuartil 3. = \$0.42 + \$510.00

Cuartil 3: \$510.42

Establecemos el Rango Arm's Length.

Número de orden	Precio	
1	\$503.33	
1.75	\$508.33	Primer cuartil
2	\$510.00	
2.5	\$510.00	Mediana
3	\$510.00	
3.75	\$510.42	Tercer cuartil
4	\$511.67	

El precio pagado por la lavadora automática General Electric fue de **(\$514.42)**⁴¹ a la vinculada no se encuentra dentro del rango intercuartil, por tanto, los precios facturados por la vinculada más otros costos están por encima del cuartil superior en tal sentido, el precio se ajusta por la mediana correspondiente, siendo (**\$ 510.00**).

b. LAVADORA LG

Ordenar los valores del cuadro No. 2, de forma ascendente y asignar a cada una de ellos, un número de orden entero correlativo, empezando por el uno y terminando por el total de las empresas comparables que integran la muestra.

⁴¹ Precio de compra, cuadro No. 1

Proveedores	Posición	Precio
Mabe	1	\$583.33
Prado	2	\$590.00
Home Center	3	\$593.33
Almacenes Siman	4	\$595.00

- La posición de la mediana es 2.5 por tanto:

(i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición de la mediana = **\$590.00**

(ii) Se tomará también aquel margen de operación inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **\$593.33**

(iii) Los márgenes señalados en los acápites (i) y (ii) se sumarán y el resultado se dividirá entre dos. La mediana será el resultado de esta operación.

$$\text{Mediana} = \frac{\$590.00 + \$593.33}{2}$$

Md = \$591.67

- La posición del cuartil 1, es 1.75 entonces:

(i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 1 = **\$583.33**

(ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen de operación señalado en el acápite anterior = **\$590.00**

(iii) El margen de operación señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 1

$$= (\$590.00 - \$583.33) \times 0.75 = \$5.00$$

(iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose así el margen que corresponde al cuartil 1

$$= \$5.00 + \$583.33$$

Cuartil 1 = \$588.33

- El cuartil 3 se encuentra en la posición 3.75 por tanto:

(i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 3 = **\$593.33**

(ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **\$595.00**

(iii) El margen señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 3.

$$= (\$595.00 - \$593.33) \times 0.25 = 0.4175 \approx \$0.42$$

- (iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose el margen que corresponde al cuartil 3.

$$= \$0.42 + \$593.33$$

Cuartil 3: \$593.75

Establecemos el Rango Arm's Length.

Número de orden	Precio	
1	\$583.33	
1.75	\$588.33	Primer cuartil
2	\$590.00	
2.5	\$591.67	Mediana
3	\$593.33	
3.75	\$593.75	Tercer cuartil
4	\$595.00	

El precio pagado por la lavadora LG es de **(\$593.24)**⁴² a la vinculada se encuentra dentro del rango intercuartil, por lo tanto, los precios facturados por la vinculada más otros costos están a valores de mercado.

c. LAVADORA MABE

Ordenar los valores del cuadro No. 2, de forma ascendente y asignar a cada una de ellos, un número de orden entero correlativo, empezando por el uno y terminando por el total de las empresas comparables que integran la muestra.

Proveedores	Posición	Precio
Mabe	1	\$500.00
Prado	2	\$506.67
Home Center	3	\$510.00
Almacenes Siman	4	\$513.33

⁴² Precio cuadro No. 2

- La mediana se encuentra en la posición 2.5 por lo que:
- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición de la mediana = **\$506.67**
 - (ii) Se tomará también aquel margen de operación inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **\$510.00**
 - (iii) Los márgenes señalados en los acápites (i) y (ii) se sumarán y el resultado se dividirá entre dos. La mediana será el resultado de esta operación.

$$\text{Mediana} = \frac{\$506.67 + \$510.00}{2}$$

Md = \$508.34

- La posición del cuartil 1, es 1.75 por lo que:
- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 1 = \$500.00
 - (ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen de operación señalado en el acápite anterior = **\$506.67**

- (iii) El margen de operación señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 1

$$= (\$506.67 - \$500.00) \times 0.75 = \$5.00$$

- (iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose así el margen que corresponde al cuartil 1

$$= \$5.00 + \$500.00$$

Cuartil 1 = \$505.00

- El cuartil 3 se ubica en la posición 3.75, por lo que:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 3 = **\$510.00**

- (ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **\$513.33**

- (iii) El margen señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 3

$$= (\$513.33 - \$510.00) \times 0.25 = 0.83$$

- (iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose el margen que corresponde al cuartil 3

$$= \$0.83 + \$510.00$$

Cuartil 3: \$510.83

Establecemos el Rango Arm's Length.

Número de orden	Precio	
1	\$500.00	
1.75	\$505.00	Primer cuartil
2	\$506.67	
2.5	\$508.34	Mediana
3	\$510.00	
3.75	\$510.83	Tercer cuartil
4	\$513.33	

El precio pagado por la lavadora Mabe a la vinculada es **(\$510.60)⁴³**, éste se encuentra dentro del rango intercuartílico, por tanto los precios facturados están a valores de mercado.

d. REFRIGERADORA LG

Ordenar los valores del cuadro No. 2, de forma ascendente y asignar a cada una de ellos, un número de orden entero correlativo, empezando por el uno y terminando por el total de las empresas comparables que integran la muestra.

Proveedores	Posición	Precio
Mabe	1	\$616.67
Home Center	2	\$626.67
Prado	3	\$628.33
Almacenes Siman	4	\$630.00

- La posición de la mediana es 2.5 entonces:
 - (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición de la mediana = **\$627.67**

⁴³ Precio de compra cuadro No. 1

(ii) Se tomará también aquel margen de operación inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **\$628.33**

(iii) Los márgenes señalados en los acápites (i) y (ii) se sumarán y el resultado se dividirá entre dos.

$$\text{Mediana} = \frac{\$627.67 + \$628.33}{2}$$

Md = \$627.50

- Como el cuartil 1 se ubica en la posición 1.75 entonces:

(i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 1 = **\$616.67**

(ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen de operación señalado en el acápite anterior = **\$626.67**

(iii) El margen de operación señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 1

$$= (\$626.67 - \$616.67) \times 0.75 = \$7.50$$

(iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose así el margen que corresponde al cuartil 1

$$= \$7.50 + \$616.67$$

Cuartil 1 = \$624.17

- La posición del cuartil 3 es 3.25 por tanto:

(i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 3 = **\$628.33**

(ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **\$630.00**

(iii) El margen señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 3.

$$= (\$630.00 - \$628.33) \times 0.25 = 0.4175 \approx \$0.42$$

(iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose el margen que corresponde al cuartil 3

$$= \$0.42 + \$628.33$$

Cuartil 3: \$628.75

Establecemos el Rango Arm's Length.

Número de orden	Precio	
1	\$616.67	
1.75	\$624.17	Primer cuartil
2	\$626.67	
2.5	\$627.50	Mediana
3	\$628.33	
3.75	\$628.75	Tercer cuartil
4	\$630.00	

El precio pagado por la refrigeradora LG es de **(\$327.56)**⁴⁴ a la vinculada se encuentra dentro del rango intercuartil, por tanto, los precios facturados están a valores de mercado.

e. REFRIGERADORA GENERAL ELECTRIC

Ordenar los valores del cuadro No. 2, de forma ascendente y asignar a cada una de ellos, un número de orden entero correlativo, empezando por el uno y terminando por el total de las empresas comparables que integran la muestra.

Proveedores	Posición	Precio
Mabe	1	\$903.33
Home Center	2	\$916.67
Prado	3	\$918.33
Almacenes Siman	4	\$920.00

- Como la mediana se encuentra en la posición 2.5 entonces:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición de la mediana = **\$916.67**
- (ii) Se tomará también aquel margen de operación inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior

= \$918.33
- (iii) Los márgenes señalados en los acápites (i) y (ii) se sumarán y el resultado se dividirá entre dos. La mediana será el resultado de esta operación.

$$\text{Mediana} = \frac{\$916.67 + \$918.33}{2}$$

Md = \$917.50

⁴⁴ Precio compra cuadro No. 1

- La posición del cuartil 1, es 1.75 por tanto:

(i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 1 = **\$903.33**

(ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen de operación señalado en el acápite anterior = **\$916.67**

(iii) El margen de operación señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 1

$$= (\$916.67 - \$903.33) \times 0.75 = \$10.00$$

(iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose así el margen que corresponde al cuartil 1

$$= \$10.00 + \$903.33$$

Cuartil 1 = \$913.34

- La posición del cuartil 3, es 3.25 por tanto:

(i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 3 = **\$918.33**

(ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **\$920.00**

(iii) El margen señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se

multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 3.

$$= (\$920.00 - \$918.33) \times 0.25 = 0.4175 \approx \$0.42$$

(iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose el margen que corresponde al cuartil 3

$$= \$0.42 + \$918.33$$

Cuartil 3: \$918.75

Establecemos el Rango Arm's Length.

Número de orden	Precio	
1	\$903.33	
1.75	\$913.34	Primer cuartil
2	\$916.67	
2.5	\$917.50	Mediana
3	\$918.33	
3.75	\$918.75	Tercer cuartil
4	\$920.00	

El precio pagado (**\$914.82**)⁴⁵ a la vinculada se encuentran dentro del rango intercuartil, por tanto, los precios facturados más otros costos están a valores de mercado.

f. REFRIGERADORA MABE

Ordenar los valores del cuadro No. 2, de forma ascendente y asignar a cada una de ellos, un número de orden entero correlativo, empezando por el uno y terminando por el total de las empresas comparables que integran la muestra.

⁴⁵ Precio compra cuadro No. 1

Proveedores	Posición	Precio
Mabe	1	\$550.00
Home Center	2	\$566.67
Prado	3	\$570.00
Almacenes Siman	4	\$573.33

- La posición de la mediana es 2.5 por tanto:
 - (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición de la mediana = **\$566.67**
 - (ii) Se tomará también aquel margen de operación inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **\$570.00**
 - (iii) Los márgenes señalados en los acápites (i) y (ii) se sumarán y el resultado se dividirá entre dos. La mediana será el resultado de esta operación.

$$\text{Mediana} = \frac{\$566.67 + \$570.00}{2}$$

Md = \$568.34

- Como la posición del cuartil 1, es 1.75 entonces:
 - (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 1 = **\$550.00**
 - (ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen de operación señalado en el acápite anterior = **\$566.67**
 - (iii) El margen de operación señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la

diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 1

$$= (\$566.67 - \$550.00) \times 0.75 = \$12.50$$

- (iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose así el margen que corresponde al cuartil 1

$$= \$12.50 + \$550.00$$

Cuartil 1 = \$562.50

- La posición del cuartil 3, es 3.25 por tanto:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 3 = **\$570.00**

- (ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **\$573.33**

- (iii) El margen señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 3

$$= (\$573.33 - \$570.00) \times 0.25 = 0.83$$

- (iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose el margen que corresponde al cuartil 3

$$= \$0.83 + \$570.00$$

Cuartil 3: \$570.83

Establecemos el Rango Arm's Length.

Número de orden	Valor	
1	\$550.00	
1.75	\$562.50	Primer cuartil
2	\$566.67	
2.5	\$568.34	Mediana
3	\$570.00	
3.75	\$570.83	Tercer cuartil
4	\$573.33	

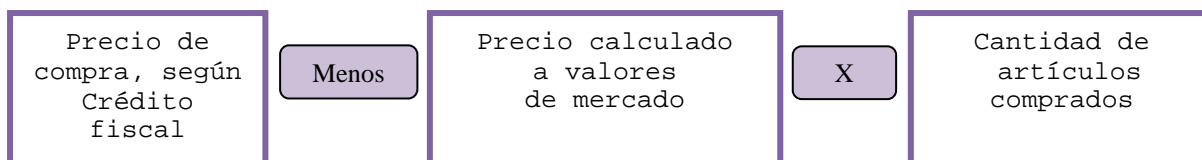
El precio pagado (\$571.62)⁴⁶ a la vinculada no se encuentra dentro del rango intercuartil, por tanto, los precios facturados por la vinculada más otros costos están por encima del cuartil superior, en tal sentido el precio se ajusta por el valor de la mediana siendo **(\$568.34)**.

La Renta neta imponible de la empresa examinada que se incluyó en la Declaración del Impuesto sobre la Renta, por el ejercicio 2008 es la siguiente:

Descripción	Tasa IR	\$
Renta Neta imponible		
Impuesto sobre la Renta ejercicio 2008	25%	\$541,826.65

Durante el ejercicio 2008, "Distribution Center S.A. de C. V". Ha realizado importaciones de artefactos de su empresa matriz ubicada en EE.UU. en tal sentido según legislación aplicable de la Ley del impuesto sobre la Renta, debe de preparar un estudio técnico de precios de transferencia, para demostrar que dichos precios están transados a valores de mercado, el cálculo se detalla en el cuadro No. 4, se utilizó la siguiente fórmula:

⁴⁶ Precio compra cuadro No. 1



Cuadro No. 4

Línea de productos	Valor Compra según Crédito fiscal	Precio transferencia a Valores de Mercado	Diferencias de Precios Valor de venta	Cantidad comprada de unidades	Diferencias Valor Venta
	1	2	3= (1-2)	4	5 = (3x4)
Lavadora Automática General Electric	\$514.42	\$510.00	\$4.42	450	\$1,989.00
Lavadora LG	\$293.24	\$293.24	\$0.00	380	\$0.00
Lavadora MABE	\$510.60	\$510.60	\$0.00	520	\$0.00
Refrigeradora LG	\$327.56	\$327.56	\$0.00	320	\$0.00
Refrigeradora General Electric	\$914.82	\$914.82	\$0.00	780	\$0.00
Refrigeradora MABE	\$571.62	\$568.34	\$3.28	590	\$1,935.20
Importe que se debe adicionar a la renta neta imponible					\$3,924.20

Paso 5: Rectificación del Impuesto sobre la Renta

Empresa examinada	Según Declaración Anual de ISR 2008	Según Declaración ISR 2008, a valores de mercado	Diferencias
Renta neta imponible de	\$541,826.65	\$545,750.85	\$3,924.20
Impuesto sobre la Renta 25%	\$135,456.66	\$136,437.71	\$981.05
Impuesto sobre la Renta por rectificar:			\$981.05

La empresa "Distribution Center S.A. de C.V." cuenta con la documentación e información detallada por transacción que respalda el cálculo de los precios de transferencia.

APENDICE No.2**CASO PRÁCTICO MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA (MPR)**

Este método es aplicable con propiedad cuando la empresa que estamos examinando, compra sus productos aun proveedor que resulta ser una entidad vinculada y vende éstos mismos productos a clientes independientes.

Por lo tanto este método establecerá un precio de compra de mercado de la empresa examinada a la entidad vinculada (es decir la compañía matriz) a través del precio de venta que realizaría dicha empresa a una parte independiente y aplica a operaciones de compra.

Paso 1: Información General de la empresa a examinar.

- **Nombre de la empresa:** "Super Electrodomésticos, S.A. de C.V."
- **Número de Identificación Tributaria:** 0702-200290-101-4
- **Domicilio:** 21 Avenida Norte. N° 1528, Colonia Layco San Salvador, El Salvador.
- **Giro:** Compraventa de artefactos electrónicos para el hogar.

Paso 2: Relación de las partes vinculada.

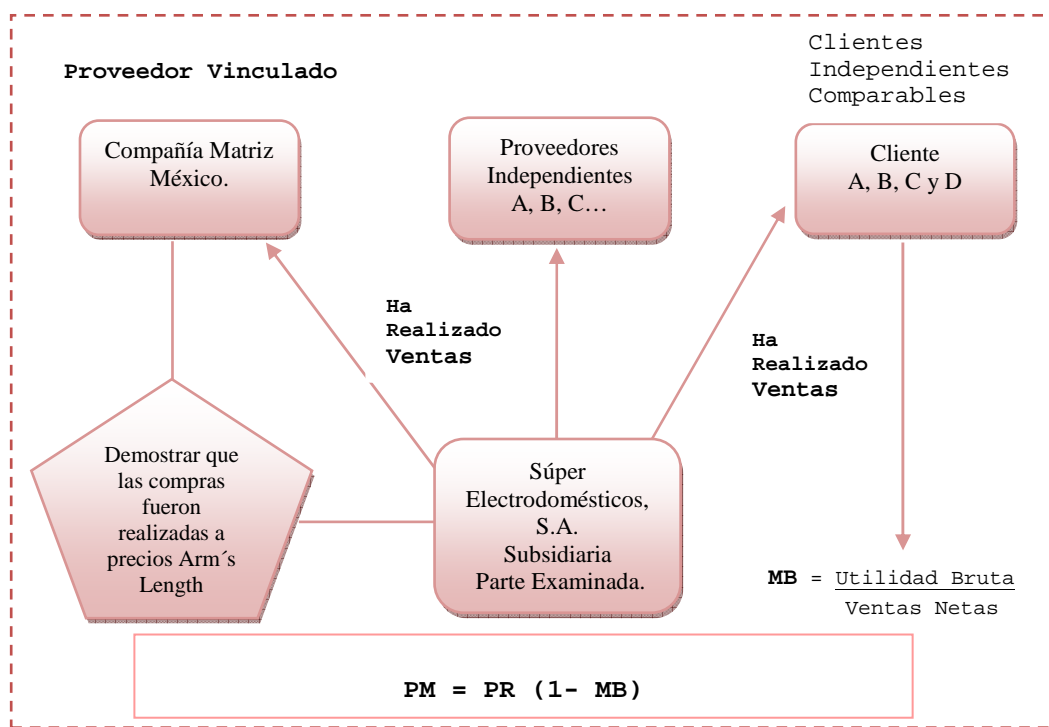
"Super Electrodomésticos, S.A. de C.V. es una empresa nacional que importa mercaderías de una vinculada del exterior.

"Súper Electrodomésticos, S.A." es una entidad subsidiaria, la empresa matriz se encuentra ubicada en el país de México. Ha realizado compras de artefactos y electrodomésticos.

La empresa lleva un control a través de centros de rentabilidad por línea de productos, para diferenciar de las ventas realizadas a partes vinculadas y ha clientes independientes, el detalle de las ventas a partes no vinculadas por línea de productos, según el análisis de los márgenes brutos que resultan de las cuentas de ventas y costo de ventas que se encuentra detallados en el Estado de Pérdidas y Ganancias por línea de productos.

Actualmente, cuenta con más de veinte años de experiencia atendiendo al mercado interno a nivel nacional en la modalidad de comercio al por mayor y menor a través de diferentes subsidiarias.

➤ **FLUJO DE LA OPERATIVIDAD DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA - MPR.**



Lo que el método establece es lo siguiente:

$$PM = PR (1-MB)$$

Donde:

PM: Precio de mercado al que deben pactar las empresas vinculadas.

PR: Precio de reventa pactado entre dos empresas independientes.

MB: Margen bruto

$$MB = \frac{UB}{VN}$$

$$UB = \text{Valor de Ventas} - \text{Costo}$$

Donde:

UB: Utilidad Bruta

VN: Ventas Netas

Paso 3: Datos Financieros.

Cálculo del Margen Bruto de Utilidad

La parte examinada lo puede obtener por medio de dos formas:

1. A través de sus estados financieros (Estado de Pérdidas y Ganancias) donde la parte examinada tendrá que llevar un control del margen bruto a través de centros de utilidad por línea de productos de las ventas realizadas a clientes independientes ò;
2. A través de la información financiera (estados Financieros) de empresas comparables.

En este caso se calculará tomando de referencia el detalle de las ventas, el costo y el margen bruto de las operaciones

realizadas con partes no vinculadas o clientes independientes, según el Estado de Pérdidas y Ganancias por línea de productos de la parte examinada:

Cuadro No. 1

Descripción	Valor de Ventas Partes no Vinculadas	Costo de Ventas (Proveedor no Vinculado)	Utilidad Bruta	Margen Bruto (MB)	Margen de Utilidad Factor %
1	2	3	4=(2-3)	5=(4/2)	6=(1-5)
Refrigerador The Original	\$5,978,947.37	\$3,842,105.26	\$2,136,842.11	35.74%	64.26%
Refrigeradora Daewoo	\$4,926,315.79	\$3,431,578.95	\$1,494,736.84	30.34%	69.66%
Refrigeradora General Electric	\$10,389,473.68	\$7,511,578.95	\$2,877,894.74	27.70%	72.30%
Refrigeradora Samsung	\$12,147,368.42	\$8,374,736.84	\$3,772,631.58	31.06%	68.94%
Refrigeradora LG	\$16,042,105.26	\$11,315,789.47	\$4,726,315.79	29.46%	70.54%
Lavadora Automática The Original	\$13,094,736.84	\$9,021,052.63	\$4,073,684.21	31.11%	68.89%
Lavadora Automática Samsung	\$16,410,526.32	\$11,831,578.95	\$4,578,947.37	27.90%	72.10%
Lavadora Full Automática LG	\$15,336,842.11	\$10,831,578.95	\$4,505,263.16	29.38%	70.62%
Lavadora 6 Kg. Boomerang Samsung	\$8,968,421.05	\$6,370,526.32	\$2,597,894.74	28.97%	71.03%
Lavadora Daewoo	\$12,200,000.00	\$8,621,052.63	\$3,578,947.37	29.34%	70.66%

a) Para realizar el cálculo del margen bruto aplicamos la siguiente fórmula:

$$MB = \frac{\text{Valor de Venta} - \text{Costo}}{\text{Ventas Netas}}$$

Sustituyendo:

$$MB = \frac{5,978,947.37 - 3,842,105.26}{5,978,947.37} = \frac{2,136,842.11}{5,978,947.37} = 0.3574$$

Entonces el margen bruto de utilidad es:

$$\text{MBU} = (1 - \text{MB})$$

$$\text{MBU} = (1 - 0.3574) = 0.6426 \times 100 = \mathbf{64.26 \%}$$

Tomando en cuenta la información contable y la facturación por operaciones de ventas a clientes no vinculados, se establecieron los precios de ventas unitarios por productos.

Cuadro No. 2

Productos	Precio unitario de venta a no vinculadas
Refrigerador The Original	\$ 1,556.00
Refrigeradora Daewoo	\$ 1,350.00
Refrigeradora General Electric	\$ 1,240.00
Refrigeradora Samsung	\$ 1,658.64
Refrigeradora LG	\$ 1,402.63
Lavadora Automática The Original	\$ 1,010.00
Lavadora Automática Samsung	\$ 1,027.00
Lavadora Full Automática LG	\$ 1,800.00
Lavadora 6 Kg. Boomerang Samsung	\$ 1,390.00
Lavadora Daewoo	\$ 950.00

La empresa "Súper Electrodomésticos, S.A." ha realizado importaciones de la casa matriz ubicada en México; estableciéndose el costo unitario y las cantidades compradas según documentación contable y facturación (las que fueron vendidas en su integridad en el año 2008) a su matriz ubicada en México, fueron:

Cuadro No. 3

Productos	Unidades Compradas a Partes Vinculada	Precio Unitario de Compra (Matriz) según Crédito fiscal	Compra Total a Partes Vinculadas
1	2	3	4=(2x3)
Refrigerador The Original	250	\$ 1,040.89	\$260,222.50
Refrigeradora Daewoo	245	\$ 954.20	\$233,779.00
Refrigeradora General Electric	225	\$ 959.26	\$215,833.50
Refrigeradora Samsung	214	\$ 1,150.13	\$246,127.82
Refrigeradora LG	265	\$ 1,060.70	\$281,085.50
Lavadora Automática The Original	278	\$ 740.24	\$205,786.72
Lavadora Automática Samsung	300	\$ 758.84	\$227,652.00
Lavadora Full Automática LG	290	\$ 1,309.46	\$379,743.40
Lavadora 6 Kg. Boomerang Samsung	280	\$ 1,016.18	\$284,530.40
Lavadora Daewoo	220	\$ 680.37	\$149,681.40

Cálculo de comparación de precio Arm's Length

Tomando el precio unitario por ventas a independientes y el margen bruto de la utilidad, se calculó el precio a valor de mercado.

Cuadro No. 4

Productos	Precio Unitario de Venta a no Vinculadas	Margen de Utilidad Factor (1-MB)%	Precio de Compra a Valores de Mercado
1	2	3	4=(2x3)
Refrigerador The Original	\$ 1,556.00	64.26%	\$ 999.89
Refrigeradora Daewoo	\$ 1,350.00	69.66%	\$ 940.41

Refrigeradora General Electric	\$ 1,240.00	72.30%	\$ 896.52
Refrigeradora Samsung	\$ 1,658.64	68.94%	\$ 1,143.47
Refrigeradora LG	\$ 1,402.63	70.54%	\$ 989.42
Lavadora Automática The Original	\$ 1,010.00	68.89%	\$ 695.79
Lavadora Automática Samsung	\$ 1,027.00	72.10%	\$ 740.47
Lavadora Full Automática LG	\$ 1,800.00	70.62%	\$ 1,271.16
Lavadora 6 Kg. Boomerang Samsung	\$ 1,390.00	71.03%	\$ 987.32
Lavadora Daewoo	\$ 950.00	70.66%	\$ 671.27

b) Se procede a calcular el precio a valor de mercado de la primera línea de productos del cuadro No. 4, utilizando la fórmula siguiente:

$$PM = PR (1-MB)$$

$$PM = 1,556.00 (0.6426) = 999.89$$

Determinación de los valores que se ajustaran a los resultados de la empresa.

En este cuadro se muestra una comparación entre el precio de compra según comprobantes de crédito fiscal y los precios a valores de mercado, dicha diferencia multiplicada por las unidades compradas a no vinculadas nos dará el importe a adicionar a la renta neta imponible.

Cuadro No. 5

Productos	Precio de Compra (Matriz) según Crédito fiscal	Precio de compra a valores de mercado	Diferencias de Precios de Adquisición	Unidades compradas a partes vinculadas	Diferencia valor venta
1	2	3	4=(2-3)	5	6=(4x5)
Refrigerador The Original	\$ 1,040.89	\$ 999.89	\$41.00	250	\$10,250.00
Refrigeradora Daewoo	\$ 954.20	\$ 940.41	\$13.79	245	\$3,378.55
Refrigeradora General Electric	\$ 959.26	\$ 896.52	\$62.74	225	\$ 14,116.50
Refrigeradora Samsung	\$1,150.13	\$1,143.47	\$6.66	214	\$1,425.24
Refrigeradora LG	\$1,060.70	\$989.42	\$71.28	265	\$18,889.20
Lavadora Automática The Original	\$740.24	\$695.79	\$44.45	278	\$12,357.10
Lavadora Automática Samsung	\$758.84	\$740.47	\$18.37	300	\$5,511.00
Lavadora Full Automática LG	\$1,309.46	\$1,271.16	\$38.30	290	\$11,107.00
Lavadora 6 Kg. Boomerang Samsung	\$1,016.18	\$987.32	\$28.86	280	\$8,080.80
Lavadora Daewoo	\$680.37	\$671.27	\$9.10	220	\$2,002.00
Importe que se debe ajustar resultados, adicionar a la renta neta imponible					\$87,117.39

c) Se establece la diferencia entre el precio de compra y los precios a valores de mercado así:

$$\begin{aligned} \text{Diferencia precio de compra} &= \text{A vinculada} - \text{Precio de Mercado} \\ &= 1,040.89 - 999.89 = \$ 41.00 \end{aligned}$$

d) Luego se procede a multiplicar la diferencia por las unidades para determinar la diferencia del valor de venta:

$$\begin{aligned} \text{Diferencia Venta} &= \text{Diferencia de compra} \times \text{Unidades compradas} \\ &= \$ 41.00 \times 250 = \$10,250.00 \end{aligned}$$

Conclusión:

Se concluye que las compras realizadas por la empresa Súper Electrodomésticos, S.A. a su vinculada en el país de México, no fueron trasladados a precio de mercado o a precio de libre

competencia ya que resultaron ser mayores a los precios calculados con este método, por lo que se debe de determinar una renta imponible mayor y un impuesto a pagar.

Renta Neta Imponible

La renta neta imponible de la parte examinada que se incluyó en la Declaración Anual del Impuesto Sobre la Renta por el ejercicio 2008, fue el siguiente:

Descripción	Tasa IR	\$
Renta neta imponible		922,659.37
Impuesto sobre la Renta resultante del ejercicio 2008.	25%	230,664.84

La empresa "Súper Electrodomésticos, S.A." cuenta con la documentación e información detallada por transacción que respalda el cálculo de los precios de transferencia.

Paso 4. Rectificación del Impuesto sobre la Renta.

Empresa examinada	Según Declaración Anual de Impuesto Sobre la Renta 2008.	Según Declaración Anual de Impuesto Sobre la Renta 2008 a Precio de Mercado	Diferencias
1	2	3	4=(2-3)
Renta Neta Imponible	\$ 922,659.37	\$1,009,776.76	\$ 87,117.39
Impuesto sobre la Renta 25%	\$ 230,664.84	\$ 252,444.19	\$ 21,779.35
Impuesto sobre la Renta por Regularizar:			\$21,779.35

APENDICE No.3**CASO PRÁCTICO MÉTODO DEL COSTO ADICIONADO (MCA)**

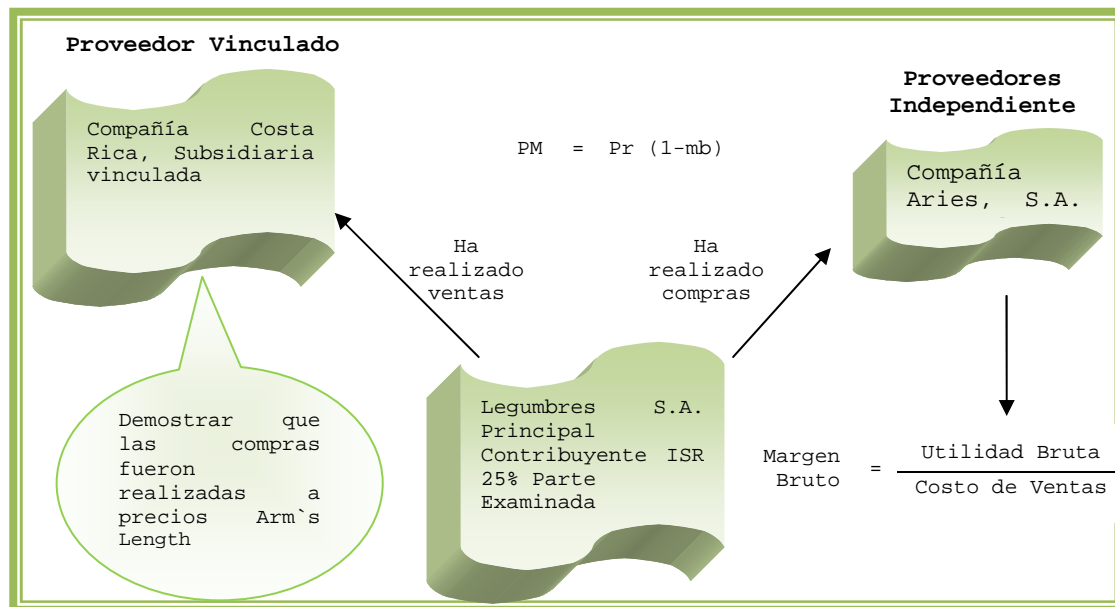
Es aplicable cuando una empresa vende un producto o presta un servicio a una empresa vinculada, empleando para la fabricación del producto o servicios, componentes, insumos, materias primas adquiridos a proveedores independientes. El objetivo de este método es que la empresa debe vender el producto a su vinculada a precio suficiente para cubrir sus costos y gastos operativos más un respectivo margen de utilidad de acorde al valor de mercado y como si la operación se realizase con partes independientes.

Paso 1: Información General de la Empresa

- **Nombre de la empresa:** "Legumbres S.A. de C.V."
- **Número de Identificación Tributaria:**0614-020193-101-0
- **Domicilio:** 3ra. Calle Oriente No. 2743, San Salvador, El Salvador.
- **Giro:** producción, comercialización y exportación de Legumbres.

Paso 2: Relación entre partes vinculadas.

Flujo de la operatividad de los Precios de Transferencia en el Método de Costo Adicionado (MCA).



"Legumbres, S.A. de C.V.", ha incursionado en el mercado de congelado y envasado en los últimos años, exportando sus productos a Guatemala y Costa Rica.

La empresa "Legumbres S.A. de C.V." durante el 2008 también ha efectuado ventas de legumbres a clientes no vinculados ubicados en Guatemala, el detalle de los productos y los precios de adquisición a partes no vinculadas se muestran más adelante.

También a realizado exportaciones a su empresa subsidiaria ubicada en San José, Costa Rica, en la que posee un 30% de participación en el valor de sus Acciones, en tal sentido siguiendo los lineamientos estipulados de Precios de Transferencia; se debe de preparar un estudio para demostrar que los precios de venta facturados a su vinculada fueron transados a valores de mercado.

La empresa Legumbres, S.A. de C.V., lleva un control a través de centros de costos por líneas de productos, para diferenciar de las ventas realizadas a partes vinculadas y a clientes no vinculados, el detalle de las ventas a partes independientes por

líneas de productos, según el análisis de los márgenes brutos que resultan de las cuentas de ventas y costo de ventas que se encuentran detallados en el Estado de Resultados por línea de productos.

Paso 3: Datos Financieros

A continuación, se muestra el detalle de las ventas, el costo de producción y el margen bruto de las operaciones realizadas con partes no vinculadas o clientes independientes:

Cuadro No. 1

Línea de Productos	Ventas a Partes No Vinculadas	Costo de Ventas	Margen Bruto		Margen
			\$	%	
1	2	3	4 = (2-3)	5=(4/3)	6= (unidad+5)
Legumbres blancos en conservas, latas	\$223,625.00	\$161,125.00	\$62,500.00	38.79%	138.79%
Legumbres verdes en conservas, latas	\$218,500.00	\$157,000.00	\$61,500.00	39.17%	139.17%
Legumbres congelados, latas	\$246,000.00	\$174,625.00	\$71,375.00	40.87%	140.87%
Pimientos: rojos en conservas	\$219,000.00	\$155,625.00	\$63,375.00	40.72%	140.72%
Alcachofas: corazones en conservas	\$249,375.00	\$176,625.00	\$72,750.00	41.19%	141.19%

a) Para establecer el Precio de Mercado o de libre competencia se utiliza la siguiente fórmula:

$$PM = \text{Costo} (1 + MB)$$

Donde:

PM= Precio de Mercado

MB = Margen Bruto

- b) En base a la información del cuadro No.1 establecemos el margen bruto de acuerdo al siguiente procedimiento.

$$MB = \frac{\text{Precio de Venta} - \text{Costo}}{\text{Costo}}$$

Aplicando en el primer producto el cálculo es el siguiente:

$$MB = \frac{223,625.00 - 161,125.00}{161,125.00} = 0.3879$$

Entonces el Margen de Costo Incrementado es:

$$MCI = (MB + 1) * 100$$

$$MCI = (0.3879 + 1) * 100 = 138.79$$

- c) Según la información de los comprobantes de crédito fiscal, se tiene el costo unitario de los productos adquiridos a partes vinculadas, que se muestran en el cuadro No.2

La empresa "Legumbres S.A. de C.V.", durante el año 2008, además ha efectuado compras de los productos que comercializa a la empresa "Aries S.A de C.V.", (proveedor nacional independiente), asimismo los precios de compra a proveedores independientes, el precio de venta y las cantidades vendidas a su vinculada de Costa Rica, fueron:

Cálculo del Precio a Valores de mercado (Arm´Length)

Cuadro No.2

Productos	Costo de Adq. a Partes no vinculadas	Margen de Costo Incrementado %	Valor Venta Valores de Mercado	Precio Venta según Comparación de precios	Diferencia De Precios de Ventas	Unidades Vendidas a Partes Vinculadas	Diferencia Valor Venta
1	2	3	4=(2x3)	5	6= (5-4)	7	8 = (6x7)
Legumbres blancos en conservas, latas	\$93.75	138.79%	130.12	\$118.75	\$11.37	600	\$6,819.38
Legumbres verdes en conservas, latas	\$81.25	139.17%	113.08	\$100.00	\$13.08	700	\$9,152.94
Legumbres congelados, latas	\$100.00	140.87%	140.87	\$125.00	\$15.87	800	\$12,696.00
Pimientos: rojos en conservas	\$112.50	140.72%	158.31	\$143.75	\$14.56	900	\$13,104.00
Alcachofas: corazones en conservas	\$81.25	141.19%	114.72	\$105.00	\$9.72	650	\$6,315.97
Importe que se debe adicionar a la renta neta imponible							\$48,088.28

d) Se procede a establecer el precio de mercado para la primera línea de producto del cuadro No.2 utilizando la fórmula anteriormente establecida.

$$PM = 93.75 (1 + 0.3879)$$

$$PM = \mathbf{130.12}$$

e) Según los datos obtenidos por fuentes externas el precio de venta o partes no vinculadas es de **\$ 118.75**

f) Las unidades compradas fueron 600 y establecemos la diferencia de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} \text{Diferencia} &= \text{PM a Vinculada} - \text{PM a no Vinculada} \\ &= 130.12 - 118.75 = \mathbf{\$11.37} \end{aligned}$$

g) Para establecer la diferencia de valor de venta se multiplica por las unidades vendidas así:

$$11.37 * 600 = \mathbf{\$ 6,819.38}$$

Las ventas realizadas por la empresa "Legumbres S.A" a su vinculada de Costa Rica, no fueron transados a valores de mercado ya que resultan menores a los calculados con el método de costo adicionado, en tal sentido se debe reintegrar el Impuesto para dicho ejercicio fiscal.

La renta neta imponible de la empresa examinada que se incluyó en la Declaración Anual del Impuesto sobre la Renta por el ejercicio 2008 fue la siguiente:

Descripción	Tasa IR	\$
Renta neta imponible		\$1482,285.00
Impuesto sobre la Renta resultante del ejercicio 2008	25%	\$ 370,571.25

En el presente caso, la empresa examinada esta pagando un menor Impuesto sobre la Renta, en tal sentido está obligada a contar con la documentación e información que respalde el cálculo del estudio técnico de precios de transferencia.

La empresa "Legumbres S.A. de C.V." cuenta con la documentación e información detallada por transacción.

Paso 5. Rectificación del Impuesto sobre la Renta.

Empresa examinada	Según Declaración ISR Anual 2008	Según Valor de Mercado	Diferencias
Renta neta imponible	\$1482,285.00	\$1520,760.00	\$38,475.00
Impuesto sobre la Renta 25%	\$ 370,571.25	\$380,190.00	\$9,618.75
Impuesto sobre la Renta por rectificar:			\$9,618.75

APENDICE No.4**CASO PRÁCTICO MÉTODO DE PARTICIÓN DE UTILIDADES (MPU)**

Este método se puede aplicar cuando dos o más operaciones llevadas a cabo entre empresas relacionadas están íntimamente ligadas, de tal manera que incluso empresas independientes que operen en condiciones de mercado, acordarían una especie de sociedad o alianza estratégica y posteriormente acordarían los términos de división de las utilidades entre ellas.

Paso 1. Información General de la Empresa a Examinar.

- **Nombre de la empresa:** "DICSASA, S.A. de C.V.
- **Número de Identificación Tributaria:** 0614-050790-101-5
- **Domicilio:** Calle Gabriela Mistral # 571 Colonia Centro América San Salvador, El Salvador
- **Giro:** Distribución y venta de equipos electrónicos para oficina marca Toshiba.

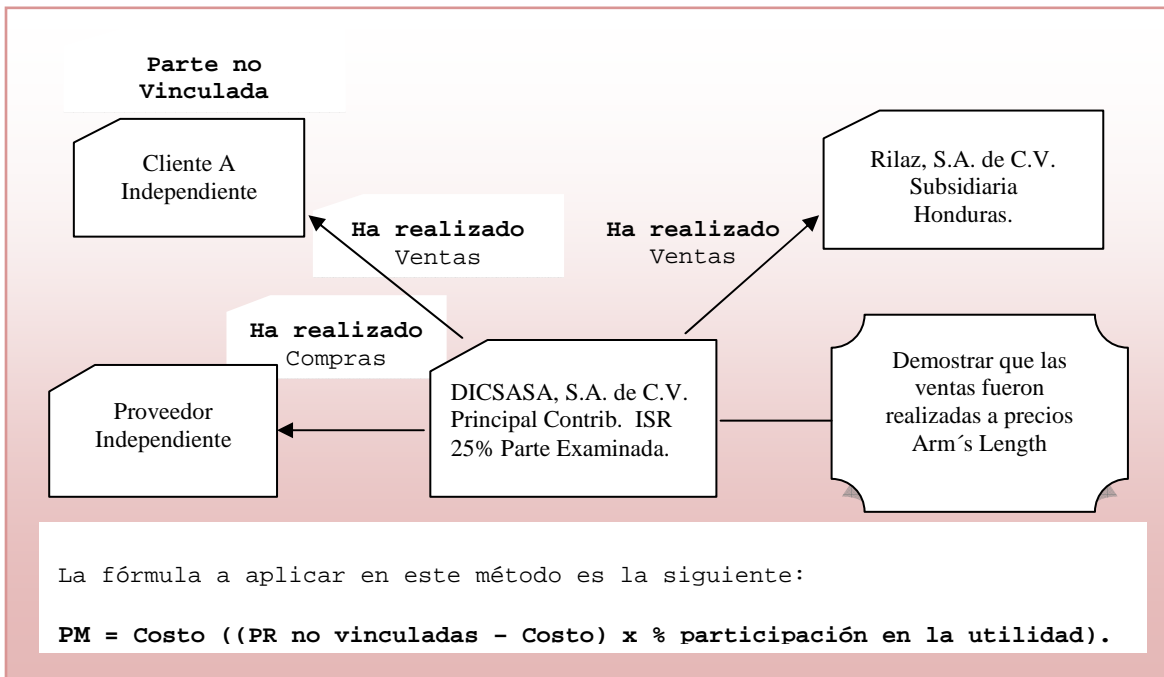
Paso 2. Relación de las partes vinculadas.

DICSASA, S.A. de C.V. es una empresa con veinte años de experiencia en el mercado dedicados a la importación exportación y distribución de equipos electrónicos para oficina de marca Toshiba.

Para su distribución en la región centroamericana, ha constituido la empresa "RILAZ SA DE C.V." ubicada en Honduras con un 90% de participación en el capital social, en tal sentido dicha empresa es considerada como una subsidiaria.

La subsidiaria percibirá una utilidad del 30% sobre la utilidad total que genera cada venta de equipos electrónicos para oficina, el 70% de la utilidad será para "DICSASA, S.A."

➡ **FLUJO DE OPERATIVIDAD DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA DEL METODO DE PARTICIÓN DE UTILIDADES (MPU)**



La base es sobre la utilidad total que genera cada venta de equipos electrónicos para oficina

PM = Costo ((MUC) x % de participación de utilidades)

Donde:

PM= Precio de mercado

PR= Precio de reventa

MUC= Margen de utilidad combinada

Paso 3. Datos Financieros.

Durante el ejercicio de 2008, la empresa examinada ha realizado ventas de equipos electrónicos para oficina marca Toshiba a la empresa subsidiaria Rilaz, S.A. de C.V. ubicada en Honduras, según detalle:

Cuadro 1

Productos	Unidades vendidas a partes vinculadas	Precio de venta unitario según costo del producto	Venta total a la subsidiaria en Honduras
1	2	3	4=(2x3)
Mini Portátil Toshiba NB 100	50	\$15,000.00	\$750,000.00
Laptop Portátil Toshiba NB 200-10Z Intel Atom	110	\$40,500.00	\$ 4,455,000
Video Cámara Digital Toshiba con 1080P HD	120	13,650.00	\$1,638,000
Facsimiles estudio 50F-12 BA	130	48,150.00	\$1,059,500
Aire Acondicionado Toshiba monza 10 RAS-10 SKV-E	90	\$74,000.00	\$6,660,000

Según registros contables el costo de los productos de la empresa examinada, durante el ejercicio 2008 fue:

Cuadro 2

Productos	Costo Unitario para parte Examinada \$
Mini Portátil Toshiba NB 100	\$13,500.00
Laptop Portátil Toshiba NB 200-10Z Intel Atom	\$39,000.00
Video Cámara Digital Toshiba con 1080P HD	\$12,350.00
Facsímiles estudio 50F-12 BA	\$6,500.00
Aire Acondicionado Toshiba monza 10 RAS-10 SKV-E	\$65,500.00

Detalle de las ventas a empresas independientes realizadas por la parte examinada DICSASA, S.A. DE C.V.

Cuadro 3

Productos	Unidades Vendidas a Parte Independiente	Precio de Venta Unitario a independientes	Venta Total a Partes Independientes
1	2	3	4=(2x3)
Mini Portátil Toshiba NB 100	50	\$16,000.00	\$800,000.00
Laptop Portátil Toshiba NB 200-10Z Intel Atom	110	\$41,600.00	\$4,576,000.00
Video Cámara Digital Toshiba con 1080P HD	120	\$14,500.00	\$1,740,000.00
Facsímiles estudio 50F-12 BA	130	\$9,100.00	\$1,183,000.00
Aire Acondicionado Toshiba monza 10 RAS-10 SKV-E	90	\$78,200.00	\$7,038,000.00

Cálculo del margen de utilidad combinada

Cuadro No. 4

Productos	Costo Unitario de la parte Examinada	Precio Unitario de Venta a Parte no Vinculada	Margen de Utilidad Combinada
1	2	3	4=(2-3)
Mini Portátil Toshiba NB 100	\$13,500.00	\$16,000.00	\$2,500.00
Laptop Portátil Toshiba NB 200-10Z Intel Atom	\$39,000.00	\$41,600.00	\$2,600.00
Video Cámara Digital Toshiba con 1080P HD	\$12,350.00	\$14,500.00	\$2,150.00
Facsímiles estudio 50F-12 BA	\$6,500.00	\$9,100.00	\$2,600.00
Aire Acondicionado Toshiba monza 10 RAS-10 SKV-E	\$65,500.00	\$78,200.00	\$12,700.00

- Se tomará la información del cuadro 2 y 3 para establecer el margen de utilidad combinada y se realiza el siguiente procedimiento:

$$\text{MUC} = \text{PR no vinculadas} - \text{Costo}$$

Sustituyendo los valores en la fórmula el resultado es el siguiente:

$$\text{MUC} = \$13,500.00 - \$16,000.00 = \$2,500.00$$

- Cálculo de la partición de utilidades para la empresa matriz.

Tomando en cuenta el acuerdo de la distribución de las utilidades entre la empresa subsidiaria y la matriz.

Cuadro 5

Productos	Utilidad Combinada	Porcentaje de Utilidad asignada 70%	Utilidad Distribuida
1	2	3	4=(2x3)
Mini Portátil Toshiba NB 100	\$2,500.00	0.70	\$1,750.00
Laptop Portátil Toshiba NB 200-10Z Intel Atom	\$2,600.00	0.70	\$1,820.00
Video Cámara Digital Toshiba con 1080P HD	\$2,150.00	0.70	\$1,505.00
Facsímls estudio 50F-12 BA	\$2,600.00	0.70	\$1,820.00
Aire Acondicionado Toshiba monza 10 RAS-10 SKV-E	\$12,700.00	0.70	\$8,890.00

Para su cálculo se tomará el resultado del cuadro 4, que es el margen de utilidad combinada y se multiplicará por el porcentaje de distribución acordado.

Utilidad Distribuida (UD) = (MUC) x % de participación de utilidades

Sustituyendo los valores en la fórmula el resultado es el siguiente:

$$UD = 2,500.00 \times 70\% = \$1,750.00$$

Cálculo de Comparación del Precio Arm's Length

➔ Para obtener el precio de libre competencia o de mercado realizaremos el análisis comparativo siguiente.

Cuadro No. 6

Productos	Costo unitario de la parte examinada	Utilidad Distribuida	Precio de reventa a parte no vinculada valor de mercado
1	2	3	4=(2+3)
Mini Portátil Toshiba NB 100	\$13,500.00	\$1,750.00	\$15,250.00
Laptop Portatil Toshiba NB 200-10Z Intel Atom	\$39,000.00	\$1,820.00	\$40,820.00
Video Cámara Digital Toshiba con 1080P HD	\$12,350.00	\$1,505.00	\$13,855.00
Facsímiles estudio 50F-12 BA	\$6,500.00	\$1,820.00	\$8,320.00
Aire Acondicionado Toshiba monza 10 RAS-10 SKV-E	\$65,500.00	\$8,890.00	\$74,390.00

Tomamos el resultado del cuadro 5, que es la utilidad distribuida y el costo unitario de la parte examinada y sustituimos los valores en la fórmula así:

$$PM = \text{Costo unitario} + \text{Utilidad Distribuida}$$

$$PM = \$13,500.00 + \$1,750.00 = 15,250.00$$

Una vez obtenido el precio de mercado realizaremos el análisis comparativo, para establecer las diferencias que se deben aplicar a los resultados de la empresa examinada.

Cuadro No. 7

Productos	Precio reventa a partes no vinculada valor de mercado	Precio unitario reventa partes vinculadas según CCF	Diferencias de precios de Venta	Unidades vendidas a partes vinculadas	Diferencias valor de ventas aplicar a resultados
1	2	3	4=(2-3)	5	6=(4x5)
Mini Portátil Toshiba NB 100	\$15,250.00	\$15,000.00	\$250.00	50	\$12,500.00
Laptop Portátil Toshiba NB 200-10Z Intel Atom	\$40,820.00	\$40,500.00	\$320.00	110	\$35,200.00
Video Cámara Digital Toshiba con 1080P HD	\$13,855.00	\$13,650.00	\$205.00	120	\$24,600.00
Facsimiles estudio 50F-12 BA	\$8,320.00	\$8,150.00	\$170.00	130	\$22,100.00
Aire Acondicionado Toshiba monza 10 RAS-10 SKV-E	\$74,390.00	\$74,000.00	\$390.00	90	\$35,100.00
Importe que se debe adicionar a la renta imponible					\$129,500.00

➤ Establecemos la diferencia de la siguiente manera:

(PR a no vinculada - PR a vinculada) Unidades Vendidas.

$$\begin{aligned} \text{Diferencia} &= (\$15,250.00 - \$15,000.00) \times 50 \\ &= \mathbf{\$12,500.00} \end{aligned}$$

Se concluye que las operaciones de ventas realizadas por la empresa DICSASA, S.A. de C.V., a su vinculada ubicada en Honduras, no fueron trasladados a valores de mercado ya que resultan menores a los precios calculados aplicando el método de partición de utilidades, en consecuencia se deben de realizar los ajustes a los resultados de la empresa en estudio y determinar el Impuesto Sobre la Renta complementario.

Renta Neta Imponible

La renta neta imponible de la empresa examinada que se incluyó en la Declaración del Impuesto sobre la Renta Anual, por el ejercicio 2008, fue la siguiente.

Descripción	Tasa IR	\$
Renta neta imponible		\$2,880,000.00
Impuesto sobre la Renta resultante del ejercicio 2008.	25%	\$720,000.00

La empresa examinada "DICSASA, S.A. de C.V." cuenta con la documentación e información detallada por la transacción que respalda el cálculo de los precios de transferencia.

Paso 4. Rectificación del Impuesto sobre la Renta.

Empresa examinada	Según Declaración de ISR Anual 2008.	Según Declaración ISR Anual 2008 a Precio de Mercado	Diferencias
Renta Neta Imponible	\$2,880,000.00	\$3,009,500.00	\$129,500.00
Impuesto sobre la Renta 25%	\$720,000.00	\$752,375.00	\$32,375.00
Impuesto sobre la Renta por regularizar:			\$32,375.00

APENDICE No.5**CASO PRÁCTICO MÉTODO RESIDUAL DE PARTICIÓN DE UTILIDADES (MRPU)**

Es aplicable cuando existe operaciones complejas como cuando dos o más operaciones llevadas a cabo entre empresas relacionadas, están íntimamente ligadas, de tal forma que incluso empresas independientes que operan en condiciones de mercado, acordarían una sociedad o alianza estratégica y posteriormente acordarían los términos de división de utilidades entre ellas; y adicionalmente se verifica la existencia de intangibles valiosos utilizados por la partes.

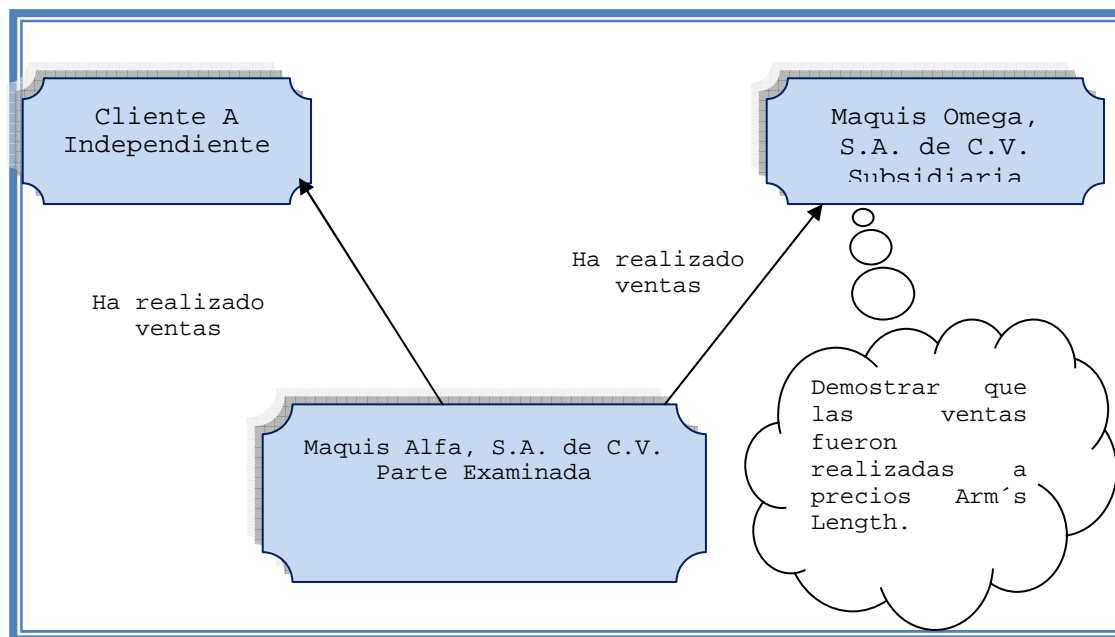
Se utiliza para valorar operaciones de compra y venta.

Paso 1: Información General de la empresa a examinar.

- **Nombre de la Empresa:** Maquis Alfa, S.A. de C.V.
- **Número de identificación tributaria:** 0614-140299-109-0
- **Domicilio en el Salvador:** 5ta. Calle Oriente No. 3286, San Salvador.
- **Giro de la Empresa:** Fabricación y exportación de diferentes maquinarias para la industria pesquera, minera, petrolera y agrícola, la maquinaria es de primera calidad, reconocida en todo el mundo, debido a sus diversas presentaciones en primera calidad.

Paso 2: Relación entre partes vinculadas

Flujo de la Operatividad de los Precios de Transferencia en el Método Residual de Participación de Utilidades



Relaciones con Vinculadas

Para la fabricación de las diferentes maquinarias, la empresa "Maquis Alfa, S.A. de C.V." ha constituido en el año 2003 la empresa "Maquis Omega, S.A. de C.V." donde se tiene el 80% de las acciones que conforman el capital total de la compañía, en tal sentido dicha empresa es considerada como una empresa subsidiaria.

La empresa "Maquis Alfa, S.A. de C.V." percibirá una utilidad del 40% sobre la utilidad total que genera cada venta de motores, el 60% de la utilidad será para "Maquis Omega, S.A. de C.V.". Los porcentajes de rendimiento de la producción para ambas empresas son del 10%⁴⁷.

⁴⁷ El porcentaje de rendimiento puede variar de una compañía a otra, es establecido por la administración de la compañía.

Operaciones con No Vinculadas

La empresa "Maquis Omega, S.A. de C.V." en el año 2003, ha firmado un contrato de estabilidad tributaria (APA'S) con el estado Mexicano.

Durante el proceso productivo, la empresa "Maquis Alfa, S.A. de C.V.", se encarga de la fabricación de los motores a explosión y los eléctricos y la empresa "Maquis Omega S.A. de C.V.", se dedica a la confección de las estructuras de las diferentes maquinarias que se fabrican y a su comercialización en el mercado nacional e internacional.

Paso 3: Datos Financieros

Durante el ejercicio de 2006, la empresa examinada ha realizado las siguientes operaciones con su subsidiaria, de acuerdo a procesos productivos siguientes:

Empresa	Actividad	% Participación de Utilidad Total	Rendimiento
Maquis Alfa, S.A. de C.V.	Fabricación de los Motores	40%	10%
Maquis Omega, S.A. de C.V.	Confección de la Estructura de los Maquinarias	60%	10%

El procedimiento para el cálculo de la Utilidad Residual atribuible a la empresa vinculada, tomando como base el primer producto es el siguiente:

- a) Se obtiene el margen bruto de la venta a partes vinculadas deduciendo a éste el costo de producción de cada una de las partes de acuerdo a su porcentaje de participación de la forma siguiente:

$$\text{MB} = \text{PV} - (\text{Costo Total de Producción})$$

Donde:

MB= Margen Bruto

PV= Precio de Venta

Costo Total= Sumatoria de costo de producción de cada una de las partes relacionadas.

Detalle de Costos y Rentabilidad	Máquina Prensadora 125HP	Torno MS 205/1500 x 1500 mm	Grupo Elect. Mod. GEPHP-75	Tractor Agrícola 150 HP	Guillotinas Hidráulicas 58 HP
Valor de venta a partes no vinculadas en el mercado	\$ 51,800	\$75 420	\$50,260	\$ 65,785	\$ 27,850
Menos:					
Costos de producción:					
Maquis Alfa, S.A. de C.V. (40%)	(15,400)	(16,000)	(6,450)	(21,450)	(4,560)
Maquis Omega, S.A. de C.V. (60%)	(15,500)	(24,000)	(8,745)	(18,950)	(5,600)
Costos totales Producción	(30,900)	(40,000)	(15,195)	(40,400)	(10,160)
Margen Bruto	\$ 20,900	\$35,420	\$35,065	\$ 25,385	\$ 17,690

b) Después de obtener el margen bruto de la venta se calcula la Utilidad Neta de la Operación, deduciendo en base a la documentación los costos de desarrollo de cada una de las partes de acuerdo a su porcentaje de participación de la forma siguiente:

$$MN = MB - (\text{Costo total de desarrollo} + \text{costo total de producción})$$

Donde:

MN= Margen Neto

MB= Margen Bruto

Costo total= Sumatoria de costo de desarrollo más costo de producción, de cada una de las partes relacionadas.

Detalle de Costos y Rentabilidad	Máquina Prensadora 125HP	Torno MS 205/150 0 x 1500 mm	Grupo Elect. Mod. GEPHP-75	Tractor Agrícola 150 HP	Guillotinas Hidráulicas 58 HP
Margen Bruto	\$20,900	\$35,420	\$35,065	\$25,385	\$17,690
<i>(Menos)</i> Costos de desarrollo:					
Maquis Alfa, S.A. de C.V.	\$3,400	\$6,500	\$2,560	\$8,450	\$2,450
Maquis Omega, S.A. de C.V.	\$2,600	\$4,000	\$3,850	\$7,450	\$3,250
<i>(Menos)</i> Costo de producción:					
Maquis Alfa, S.A. de C.V.	\$2,600	\$4,000	\$2,500	\$3,200	\$2,120
Maquis Omega, S.A. de C.V.	\$5,200	\$8,000	\$4,230	\$4,560	\$2,540
Sub total	\$13,800	\$22,500	\$13,140	\$23,660	\$10,360
Utilidad neta	\$7,100	\$19,920	\$21,925	\$1,725	\$7,330

- c) El dato de la utilidad neta de la operación sirve como base para el cálculo del Rendimiento de la producción en base al porcentaje ya establecido, que para este ejemplo es del 10%. El procediendo para el cálculo es el siguiente:

$$RP = CUP \times (\% \text{ Rendimiento})$$

Donde:

RP= Rendimiento de la producción

CUP= Costo unitario de producción

Ejemplo:

El cálculo para la primera línea de producto es el siguiente:

$$RP = \$ 15,400 * 10\% = \$ 1,540.00 \text{ (Maquis Alfa, S.A. de C.V.)}$$

$$RP = \$ 15,500 * 10\% = \$ 1,550.00 \text{ (Maquis Omega, S.A. de C.V.)}$$

d) Al obtener el dato de los porcentajes de rendimiento se deducen de la utilidad neta y da como resultado la Utilidad Residual atribuible al desarrollo del producto.

Detalle de Costos y Rentabilidad	Máquina Prensadora 125HP	Torno MS 205/1500 x 1500 mm	Grupo Elect. Mod. GEPHP-75	Tractor Agrícola a 150 HP	Guillotinas Hidráulicas 58 HP
Utilidad neta	\$7,100	\$19,920	\$21,925	\$1,725	\$7,330
Porcentaje de rendimiento de producción De Maquis Alfa, S.A. de C.V.	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
Rendimiento de producción de Maquis Alfa, S.A. de C.V.	\$1,540	\$1,600	\$645,000	\$2,145	\$456,000
Porcentaje de rendimiento de producción de Maquis Omega, S.A. de C.V.	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
Rendimiento de producción de Maquis Omega, S.A. de C.V.	\$1,550	\$2 400	\$875,000	\$1,895	\$560,000
Subtotal	\$3,090	\$4,000	\$1,520	\$4,040	\$1,016
Utilidad Residual atribuible para el desarrollo	\$4,010	\$8,920	\$20,406	-\$2,315	\$6,314

Paso 4: Cálculo del precio a valores de mercado (Arm`s Lenght)

El procedimiento para cálculo del precio a valores de mercado es el siguiente:

a) Se realiza la distribución de la utilidad residual basada en gasto de desarrollo de acuerdo al porcentaje de participación:

Maquis Alfa, S.A. de C.V. = Utilidad Residual x 40%

= \$ 4,010.00 x 40% = **\$ 1,604.00**

La parte de utilidad residual de:	Máquina Prensadora 125HP	Torno MS 205/1500 x 1500 mm	Grupo Elect. Mod. GEPHP-75	Tractor Agrícola 150 HP	Guillotinas Hidráulicas 58 HP
Maquis Alfa, S.A. de C.V. 40%	\$1,604	\$3,568	\$8,162	-\$926	\$2,526
Maquis Omega, S.A. de C.V. 60%	\$2,406	\$5,352	\$12,243	-\$1,389	\$3,788

b) Después de establecido la utilidad residual de cada parte vinculada se establece el precio de transferencia de la matriz a la subsidiarias, basados en el costo de producción así:

$$\begin{aligned} \text{Utilidad requerida} &= \text{Costo de producción} \times \% \text{ rendimiento} \\ &= \$ 15,400.00 \times 10\% = \mathbf{\$ 1,540.00} \end{aligned}$$

El precio de transferencia de Maquis Alfa, S.A. de C.V. será calculado así:	Máquina Prensadora 125HP	Torno MS 205/1500 x 1500 mm	Grupo Elect. Mod. GEPHP-75	Tractor Agrícola 150 HP	Guillotinas Hidráulicas 58 HP
Costos de producción	\$15,400	\$16,000	\$6,450	\$21,450	\$4,560
Costo de desarrollo	\$3,400	\$6,500	\$2,560	\$8,450	\$2,450
Costos operativos	\$2,600	\$4,000	\$2,500	\$3,200	\$2,120
Utilidad requerida en base a los costos de producción	\$1,540	\$1,600	\$645,000	\$2,145	\$456,000
Utilidad residual de la acción	\$1,604	\$3,568	\$8,162	-\$926,000	\$2,526

c) Posteriormente se procede a establecer la diferencia del precio de venta a valores de mercado, el cual es obtenido de la información de empresas independientes comparables y el precio de transferencia de acuerdo a la documentación realizada.

Detalle de Costos y Rentabilidad	Máquina Prensadora 125HP	Torno MS 205/1500 x 1500 mm	Grupo Elect. Mod. GEPHP-75	Tractor Agrícola 150 HP	Guillotinas Hidráulicas 58 HP
Precio de transferencia a valores de mercado	\$24,544	\$31,668	\$20,317	\$34,319	\$12,112
Precio según comprobante de crédito fiscal	\$24,120	\$31,050	\$19,950	\$33,450	\$11,450
Diferencia de precios	424	618	367	869	662
Unidades vendidas	100	90	120	130	150
Diferencia en el valor venta	\$42,400	\$55,620	\$44,064	\$112,970	\$99,240
Total de diferencias del valor de venta					\$354,294

La renta neta imponible de la empresa examinada que se incluyó en la Declaración Anual de Impuesto sobre la Renta, por el ejercicio 2008, fue la siguiente:

Descripción	Tasa de Impuesto Renta	(\$)
Renta neta imponible		1,650.42
Impuesto sobre la Renta resultante del ejercicio 2008	25%	412.61

En este caso la empresa examinada está pagando un menor Impuesto sobre la Renta, por esta razón se encuentra obligada a contar con la documentación e información que respalde el cálculo del estudio técnico de precios de transferencia.

Paso 5: Rectificación del Impuesto sobre la Renta

**Cuadro de cálculo del Impuesto pagado de menos
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)**

Empresa examinada	Según de ISR Anual 2008	Según ISR Anual 2008 a valores de mercado	Diferencias
Renta neta imponible	\$1,650,420.00	\$2,004,714.00	\$354,294.00
Impuesto sobre la Renta 25%	\$412,605.00	\$ 501,178.50	\$88,573.50
Impuesto sobre la Renta por rectificar:			\$ 88,573.50

La empresa cuenta con documentación e información detallada por la transacción que respalda el Estudio técnico de los Precios de Transferencia.

APENDICE No.6

CASO PRÁCTICO MÉTODO DEL MARGEN NETO TRANSACCIONAL - MMNT

Este método es de mucha utilidad cuando encontramos que las empresas realizan gran cantidad de operaciones con sus partes vinculadas, tales como compras y ventas de materias primas, servicios administrativos, pagos de regalías, préstamos y otras. En estos casos se torna difícil determinar si una empresa esta o no operando a valores de mercado o a precios de libre competencia con sus partes vinculadas, debido a que resulta complicado y costoso realizar el análisis de las transacciones en forma separada.

Por ello se ha establecido este método que permite probar si una empresa está o no operando a valores de mercado, a través de la utilidad de operación global de la empresa.

No es aplicable:

- Cuando no sea posible conocer el margen bruto de las operaciones o cuando sea difícil obtener información confiable.
- Con transacciones que utilizan un intangible valioso (es más factible utilizar MPU, MRPU).
- Los márgenes netos podrán ser basados entre otros en las siguientes relaciones entre costos:
- Utilidades entre ventas: útil en prestaciones de servicios y operaciones de distribución o comercialización de bienes.
- Utilidades entre costos: útil en operaciones de manufactura, fabricación y ensamble de bienes.

Otras relaciones aplicables.

- Margen bruto, útil en operaciones de distribución ya que representa el retorno de las ventas.
- Margen operativo, útil para empresas que se dedican a la manufactura y actividades de distribución.
- Margen de costo adicionado, útil en actividades de prestación de servicios, a la prestación de servicios de ensamble (maquila) y a las actividades de manufactura cuando éstas deben medir como una proporción de las actividades sobre costos y gastos.

- Retorno sobre activos, útil en empresas que se dedican a las actividades de arrendamiento o cuando obtiene su retorno fundamentalmente en el uso de sus activos.
- Ratio Berry, útil en empresas que se dedican como comercializadoras y corredoras.

Método del Margen Neto Transaccional (MMNT)

a. Determinación de los Precios de Transferencia en base al Margen del Costo Adicionado Neto (MCAN): El MCAN está definido como la razón de la utilidad de operación de una empresa, sobre la suma de sus costos y gastos. Se utiliza frecuentemente en empresas dedicadas a las actividades de prestación de servicios, de ensamble y a las de manufactura, cuando éstas se deben medir como una proporción de las utilidades sobre costos y gastos.

- ▣ **Paso 1:** Calcular el margen de utilidad del costo adicionado neto de la empresa analizada y de las entidades comparables.

Fórmula:

$$\text{MCAN} = \frac{\text{UO}}{\text{CV} + \text{GAV}}$$

Donde:

MCAN = Margen de Costo Adicionado Neto

UO = Utilidad de Operación

CV = Costo de Ventas

GAV = Gasto de Administración y Ventas

$$\text{MCAN} = \frac{\$7,800}{\$100,306}$$

$$\text{MCAN} = 7.78\%$$

Los valores de costo de ventas, gastos de ventas y de administración se detallan en el siguiente cuadro:

(Cifras expresadas en dólares de los Estados Unidos de América)

EMPRESA	ANALIZADA Domingo S.A	EMPRESAS COMPARABLES					
		Lunes S.A	Martes S.A	Miércoles S.A	Jueves S.A	Viernes S.A	Sábado S.A
Utilidad de Operación	7,800	7,695	8,010	11,955	10,789	9,332	9,560
costo de ventas + Gastos de administración y ventas	88,400	90,850	91,829	86,052	83,659	81,979	82,650
	5,105 6,801	5,010 7,890	4,090 7,088	4,530 6,310	5,145 6,416	5,521 5,478	6,120 5,240
Total costo de ventas mas gastos	100,306	103,750	103,007	96,892	95,220	92,978	94,010
b. Margen de Costo Adicionado (MCAN)	7,78%	7,42%	7,78%	12,34%	11,33%	10,04%	10,21%

Para establecer si el margen de costo adicionado (MCAN) refleja operatividad a precio de mercado, se aplicará el método intercuartil para ver si dicho margen está dentro del rango Arm's Length.

- **Paso 2.** Ordenar los márgenes de costo adicionado de forma ascendente y asignar a cada una de ellos, un número de orden entero correlativo, empezando por el uno y terminando por el total de las empresas comparables que integran la muestra.

Empresas comparables	Márgenes de Costo Adicionado	Posición
Lunes S.A.	7.42%	1
Martes S.A.	7.78%	2
Viernes S.A.	10.04%	3
Sábado S.A.	10.21%	4
Jueves S.A.	11.33%	5
Miércoles S.A.	12.34%	6

- ▣ **Paso 3.** Obtener el número de orden de la mediana. Al número total de elementos de la muestra se le sumará la unidad y el resultado se dividirá entre dos. El número así obtenido se denominará posición de la mediana.

$$\text{Mediana y Cuartil 2} = \frac{(n + 1)}{2}$$

$$Md = Q2 = \frac{(6 + 1)}{2} = \mathbf{3.5 \text{ posición}}$$

- ▣ **Paso 4.** Si la posición de la mediana es un número entero, la mediana será el margen de operación que corresponda a esa posición. Pero en este caso como la posición de la mediana es un número formado por una parte entera y una decimal, la mediana se calculará de la siguiente manera:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición de la mediana = **10.04**
- (ii) Se tomará también aquel margen de operación inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **10.21**
- (iii) Los márgenes señalados en los acápites (i) y (ii) se sumarán y el resultado se dividirá entre dos. La mediana será el resultado de esta operación.

$$\text{Mediana} = \frac{10.04 + 10.21}{2}$$

Md = 10.13

Paso 5. Se procede al cálculo del rango intercuartil.

El rango intercuartil tendrá como valor mínimo el cuartil 1 y como valor máximo el cuartil 3.

a) El cálculo del cuartil 1, se obtendrá de la siguiente forma:

A la posición de la mediana, sea este un número con o sin decimales, se le sumará la unidad y el resultado se dividirá entre dos. El número así obtenido se denominará posición del cuartil 1.

$$\begin{aligned}\text{Cuartil 1} &= \text{mediana} + 1 \div 2 \\ &= 3.5 + 1 \div 2 \\ \mathbf{Q1} &= \mathbf{2.25 \text{ posición}}\end{aligned}$$

Como la posición del cuartil 1, es un número con una parte entera y una decimal, se calculará de la siguiente manera:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 1 = **7.78**
- (ii) Se tomara también aquel margen inmediato superior al margen de operación señalado en el acápite anterior = **10.04**
- (iii) El margen de operación señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 1

$$= (10.04 - 7.78) \times 0.25 = 0.57$$

- (iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose así el margen que corresponde al cuartil 1:

$$= 0.57 + 7.78$$

Cuartil 1 = 8.35

b) El cálculo de cuartil 3 se obtendrá como sigue:

- A la posición de la mediana, sea éste un número con o sin decimales, se le restará la unidad y al resultado se le sumará el valor de la posición del cuartil 1. El número así obtenido se denominará la posición del cuartil 3.

$$= \text{posición de la mediana} - 1 + \text{posición del cuartil 1}$$

$$Q3 = 3.5 - 1 + 2.25$$

$$Q3 = 4.75 \text{ posición}$$

Como la posición del cuartil 3, es un número con decimales, el cuartil 3 se calculará de la siguiente manera:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 3 = **10.21**
- (ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **11.33**
- (iii) El margen señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 3

$$= (11.33 - 10.21) \times 0.75 = 0.84$$

(iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose el margen que corresponde al cuartil 3

$$= 0.84 + 10.21$$

Cuartil 3 = 11.05

■ Paso 6. **Establecemos el Rango Arm's Length.**

Número de orden	Valor	
1	7.42	
2	7.78	
2.25	8.35	Primer Cuartil
3	10.04	
3.5	10.13	Mediana
4	10.21	
4.75	11.05	Tercer cuartil
5	11.33	
6	12.34	

El valor del margen de costo adicionado es 7.78% éste se encuentra por debajo del primer cuartil, por lo que debe de ajustarse a la mediana que es 10.13%.

■ Paso 7. **Realizar el respectivo ajuste con el rango a valores de mercado.**

Diferencias

Porcentaje del margen de costo adicionado neto declarado por Domingo S.A.	7.78%
MCA según empresas comparables (mediana)	10.13%
Diferencias	2.35%
Costo de ventas + gastos de administración y ventas de Domingo S.A. (\$88,400 + \$5,105 + \$6,801)	\$100,306.00
Margen de Costo Adicionado Neto \$100,306 x 10.13%	\$10,161.00
Diferencia en el margen de costo adicionado neto (\$100,306.00 x 2.35%)	\$2,357.19

▣ Paso 8. Rectificación del Impuesto sobre la Renta.

Rectificación del Impuesto Sobre la Renta (Cifras expresadas en Dólares de Estados Unidos de América)			
Empresas examinada	Según Declaración ISR Anual 2008	Según Declaración ISR Anual 2008 Valores de Mercado	Diferencias
UTILIDAD OPERATIVA	\$7,800	\$10,161.00	\$2,357.19
RESULTADO ANTES DE GASTOS EXTRAORDINARIOS			
PART. E IMP. RENTA	\$6 348	\$8,705.19	\$2,357.19
PARTICIPACIONES	\$632.00		
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 25%	\$1,429.00	\$2,176.30	\$747.30
IMPUESTO SOBRE LA RENTA POR RECTIFICAR:			\$747.30

La empresa cuenta con documentación e información detallada por la transacción que respalda el Estudio Técnico de los Precios de Transferencia.

b. Determinación de los Precios de Transferencia en base al Retorno sobre Activos (ROA): Se define como la razón de la utilidad de operación entre el nivel de activos utilizados en las actividades de las empresas. Se utiliza cuando la empresa examinada se dedicada a actividades de arrendamiento, o cuando es claro que la empresa obtiene sus retornos fundamentalmente del uso de sus activos.

▣ Paso 1: Calcular el margen de utilidad del retorno sobre activos neto de la empresa analizada y de las entidades comparables.

Fórmula:

$$\text{ROA} = \frac{\text{UO}}{\text{Total de Activos}}$$

Donde:

ROA = Retorno sobre Activos

UO = Utilidad de Operación

Total de Activos de operación menos valores Negociables e inversiones.

Sustituyendo:

$$\text{ROA} = \frac{\$7,800}{\$147,370}$$

$$\text{ROA} = 5.29\%$$

EMPRESA	ANALIZADA Domingo S.A	EMPRESAS COMPARABLES					
		Lunes S.A	Martes S.A	Miércoles S.A	Jueves S.A	Viernes S.A	sábado S.A
<u>Utilidad de Operación</u> Total de Activos	<u>\$7,800</u> \$147,370	<u>\$7,695</u> \$147,634	<u>\$8,010</u> \$149,778	<u>\$11,955</u> \$141,095	<u>\$10,789</u> \$138,865	<u>\$9,332</u> \$141,037	<u>\$9,560</u> \$131,630
c. Retorno sobre Activos (ROA)	5,29%	5,21%	5,35%	8,47%	7,77%	6,62%	7,26%

Para establecer si la tasa de retorno de los activos (ROA), refleja operatividad a precio de mercado, se aplicará el método intercuartil para observar si dicho margen está dentro del rango Arm's Length.

Paso 2. Ordenar los márgenes de retornos sobre activos, de forma ascendente y asignar a cada una de ellos, un número de orden entero correlativo, empezando por el uno y terminando por el total de las empresas comparables que integran la muestra.

Empresas comparables	Retorno sobre activos	Posición
Lunes S.A.	5.21%	1
Martes S.A.	5.35%	2
Viernes S.A.	6.62%	3
Sábado S.A.	7.26%	4
Jueves S.A.	7.77%	5
Miércoles S.A.	8.47%	6

- **Paso 3.** Obtener el número de orden de la mediana. Al número total de elementos de la muestra se le sumará la unidad y el resultado se dividirá entre dos. El número así obtenido se denominará posición de la mediana.

$$\text{Mediana y Cuartil 2} = \frac{(n + 1)}{2}$$

$$\text{Md} = \text{Q2} = \frac{(6 + 1)}{2} = \mathbf{3.5 \text{ posición}}$$

- **Paso 4.** En este caso como la posición de la mediana es un número formado por una parte entera y una decimal, la mediana se calculará de la siguiente manera:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición de la mediana = **6.62**
- (ii) Se tomará también aquel margen de operación inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **7.26**
- (iii) Los márgenes señalados en los acápites (i) y (ii) se sumarán y el resultado se dividirá entre dos. La mediana será el resultado de esta operación.

$$\text{Mediana} = \frac{6.62 + 7.26}{2}$$

Md = 6.94

■ **Paso 5.** Se procede al cálculo del rango intercuartil.

a) El cálculo del cuartil 1 se obtendrá de la siguiente forma:

A la posición de la mediana, sea éste un número con o sin decimales, se le sumará la unidad y el resultado se dividirá entre dos.

$$\begin{aligned} \text{Cuartil 1} &= \text{mediana} + 1 \div 2 \\ &= 3.5 + 1 \div 2 \\ &= \mathbf{2.25 \text{ posición}} \end{aligned}$$

- Como la posición del cuartil 1, es un número con una parte entera y una decimal, se calculará de la siguiente manera:

(i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 1 = **5.35**

(ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen de operación señalado en el acápite anterior = **6.62**

(iii) El margen de operación señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 1
 $= (6.62 - 5.35) \times 0.25 = 0.32$

- (iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose así el margen que corresponde al cuartil 1
- $$= 0.32 + 5.35$$

Cuartil 1 = 5.67

b) El cálculo de cuartil 3 se obtendrá como sigue:

- A la posición de la mediana, sea éste un número con o sin decimales, se le restará la unidad y al resultado se le sumará el valor de la posición del cuartil 1. El número así obtenido se denominará la posición del cuartil 3.
- $$= \text{posición de la mediana} - 1 + \text{posición del cuartil 1}$$

$$Q3 = 3.5 - 1 + 2.25$$

$$Q3 = 4.75 \text{ posición}$$

- La posición del cuartil 3, es un número con decimales, el cuartil 3 se calculará de la siguiente manera:

(i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 3 = **7.26**

(ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **7.77**

(iii) El margen señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 3

$$= (7.77 - 7.26) \times 0.75 = 0.38$$

- (iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose el margen que corresponde al cuartil 3
- $$= 0.38 + 7.26$$

Cuartil 3 = 7.64

▣ Paso 6. Establecemos el Rango Arm's Length.

Número de orden	Valor	
1	5.21	
2	5.35	
2.25	5.67	Primer cuartil
3	6.62	
3.5	6.94	Mediana
4	7.26	
4.75	7.64	Tercer cuartil
5	7.77	
6	8.47	

La razón financiera de retorno de activos de la empresa examinada es de 5.29% este se encuentra por debajo del primer cuartil por lo que debe ajustarse a la mediana correspondiente.

▣ Paso 7. Realizar el respectivo ajuste con el rango a valores de mercado.

Diferencias

Porcentaje de margen de utilidad de operación declarada por Domingo S.A.	5.29%
Utilidad según empresas comparables (Mediana)	6.94%
Diferencia	1.65%
Activos netos declarados por Domingo S.A.	\$147,370.00
Diferencia en la utilidad de operación \$147,370 * 1.65%	\$2,431.61

▣ Paso 8. Rectificación del Impuesto sobre la Renta.

(Cifras expresadas en Dólares de Estados Unidos de América)			
Empresas examinada	Según Declaración ISR Anual 2008	Según Declaración ISR Anual 2008 Valores de Mercado	Diferencias
UTILIDAD OPERATIVA	\$7,800	\$10,231.61	\$2,431.61
RESULT. ANTES DE GASTOS EXTRAORDINARIOS			
PART. E IMP. RENTA	\$6 348	\$8,779.61	\$2,431.61
PARTICIPACIONES	\$632.00		
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 25%	\$1,429.00	\$2,194.90	\$765.90
IMPUESTO SOBRE LA RENTA POR RECTIFICAR:			\$765.90

La empresa cuenta con documentación e información detallada por la transacción que respalda el Estudio Técnico de Precios de Transferencia.

c. Determinación de los Precios de Transferencia en base al Ratio Berry: definido como la razón entre el margen bruto sobre el nivel total de gastos de administración y ventas. Se utiliza frecuentemente en los estudios de precios de transferencia para el análisis de empresas que actúan como comercializadoras, corredores o "broker dealers".

▣ Paso 1: Calcular el margen de utilidad del Ratio Berry neto de la empresa analizada y de las entidades comparables.

Fórmula:

$$\text{Ratio Berry} = \frac{\text{UB}}{\text{TGAV}}$$

Donde:

MB = Margen Bruto

TGAV = Total de Gastos Administrativos = Gastos de admón. Y
ventas más depreciación y amortización.

Sustituyendo:

$$\text{Ratio Berry} = \frac{19,706}{5,105 + 6,801}$$

$$\text{Ratio Berry} = 1.66\%$$

EMPRESA	ANALIZADA Domingo S.A	EMPRESAS COMPARABLES					
		Lunes S.A	Martes S.A	Miércoles S.A	Jueves S.A	Viernes S.A	sábado S.A
Utilidad bruta	\$19,706	\$20,595	\$19,188	\$22,795	\$22,350	\$20,331	\$20,920
Total de gastos de administración y ventas	\$11,906	\$12,900	\$11,178	\$10,840	\$11,561	\$10,999	\$11,360
Ratio Berry	1,66%	1,60%	1,72%	2,10%	1,93%	1,85%	1,84%

Para establecer el ratio berry (RB), refleja operatividad a precio de mercado, se aplicará el método intercuartil para observar si dicho margen está dentro del rango Arm's Length.

Paso 2. Ordenar los márgenes de ratio berry de forma ascendente y asignar a cada una de ellos, un número de orden entero correlativo, empezando por el uno y terminando por el total de las empresas comparables que integran la muestra.

Empresas comparables	Ratio Berry	Posición
1	1.60%	1
2	1.72%	2
3	1.84%	3
4	1.85%	4
5	1.93%	5
6	2.10%	6

Paso 3. Obtener el número de orden de la mediana. Al número total de elementos de la muestra se le sumará la unidad y el resultado se dividirá entre dos. El número así obtenido se denominará posición de la mediana.

$$\text{Mediana y Cuartil 2} = \frac{(n + 1)}{2}$$

$$\text{Md} = \text{Q2} = \frac{(6 + 1)}{2} = \mathbf{3.5 \text{ posición}}$$

Paso 4. Si la posición de la mediana es un número entero, la mediana será el margen de operación que corresponda a esa posición. Pero en este caso como la posición de la mediana es un número formado por una parte entera y una decimal, la mediana se calculará de la siguiente manera:

- (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición de la mediana = **1.84**
- (ii) Se tomará también aquel margen de operación inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **1.85**

(iii) Los márgenes señalados en los acápites (i) y (ii) se sumarán y el resultado se dividirá entre dos. La mediana será el resultado de esta operación.

$$\text{Mediana} = \frac{1.84 + 1.85}{2}$$

$$\text{Md} = 1.85$$

▣ **Paso 5.** Se procede al cálculo del rango intercuartil.

a) El cálculo del cuartil 1 se obtendrá de la siguiente forma:

A la posición de la mediana, sea este un número con o sin decimales, se le sumará la unidad y el resultado se dividirá entre dos.

$$\begin{aligned} \text{Cuartil 1} &= \text{mediana} + 1 \div 2 \\ &= 3.5 + 1 \div 2 \\ &= \mathbf{2.25 \text{ posición}} \end{aligned}$$

- Como la posición del cuartil 1, es un número con una parte entera y una decimal, se calculará de la siguiente manera:

(i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 1 = **1.72**

(ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen de operación señalado en el acápite anterior = **1.84**

(iii) El margen de operación señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 1

$$= (1.84 - 1.72) \times 0.25 = 0.03$$

(iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose así el margen que corresponde al cuartil 1

$$= 0.03 + 1.72$$

Cuartil 1 = 1.75

b) El cálculo de cuartil 3 se obtendrá como sigue:

- A la posición de la mediana, sea éste un número con o sin decimales, se le restará la unidad y al resultado se le sumará el valor de la posición del cuartil 1. El número así obtenido se denominará la posición del cuartil 3.
- $$= \text{posición de la mediana} - 1 + \text{posición del cuartil 1}$$

$$Q3 = 3.5 - 1 + 2.25$$

$$Q3 = 4.75 \text{ posición}$$

- Como la posición del cuartil 3, es un número con decimales, el cuartil 3 se calculará de la siguiente manera:
 - (i) Se tomará aquel margen de operación cuya posición o lugar coincida con la parte entera de la posición del cuartil 3 = **1.85**
 - (ii) Se tomará también aquel margen inmediato superior al margen señalado en el acápite anterior = **1.93**

(iii) El margen señalado en el acápite (i) se restará del margen señalado en el acápite (ii) y la diferencia se multiplicará solo por la parte decimal de la posición del cuartil 3

$$= (1.93 - 1.85) \times 0.75 = 0.06$$

(iv) El resultado del acápite anterior se sumará al margen de operación señalado en el acápite (i) obteniéndose el margen que corresponde al cuartil 3

$$= 0.06 + 1.85$$

Cuartil 3 = 1.91

📌 Paso 6. Establecemos el Rango Arm's Length.

Número de orden	Valor	
1	1.60	
2	1.72	
2.25	1.75	Primer cuartil
3	1.84	
3.5	1.85	Mediana
4	1.85	
4.75	1.91	Tercer cuartil
5	1.93	
6	2.10	

Según la razón financiera Ratio Berry de la empresa Domingo S.A. 1.66% se encuentra por debajo del primer cuartil por tanto debe ajustarse por la mediana que es 1.85

▣ Paso 7. Realizar el respectivo ajuste con el rango a valores de mercado.

Diferencias

Ratio Berry Domingo S.A.	1.66%
Ratio Berry según empresas comparables (mediana)	1.85%
Diferencia	0.19%
Gastos de administración y ventas declarados por Domingo S.A.	\$11,906
Utilidad Bruta declarada por Domingo S.A.	\$19,706
Utilidad bruta a valores de mercado	\$21,029.83
Diferencia en los ingresos netos	\$1,323.83

▣ Paso 8. Rectificación del Impuesto sobre la Renta.

(Cifras expresadas en Dólares de Estados Unidos de América)			
Empresas examinada	Según Declaración Anual 2008	Según Declaración Anual 2008 Valores de Mercado	Diferencias
UTILIDAD OPERATIVA	\$7,800	\$21,029.83	\$1,323.83
RESULT. ANTES DE GASTOS EXTRAORDINARIOS			
PART. E IMP. RENTA	6 348	\$7,671.83	\$1,323.83
PARTICIPACIONES	632.00		
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 25%	1,429.00	\$1,917.95	\$488.95
IMPUESTO SOBRE LA RENTA POR RECTIFICAR:			\$488.95

La empresa cuenta con documentación e información detallada por la transacción que respalda el Estudio Técnico de Precios de Transferencia.