

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA



“LA COMPETENCIA DEL PROFESIONAL DE CONTADURÍA PÚBLICA EN MATERIA  
DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA DEL SECTOR SERVICIO PUBLICITARIO”

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

HERNANDEZ MARROQUIN, RONALD GIOVANNI  
GONZÁLEZ CARDOZA, NOE EDUARDO

PARA OPTAR AL GRADO DE :

LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA

JUNIO 2018

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**AUTORIDADES**

Rector	: Msc. Roger Armando Arias Alvarado
Secretario general	: Lic. Cristóbal Hernán Ríos Benítez
Decano de la facultad de ciencias económicas	: Lic. Nixon Rogelio Hernández Vásquez
Secretaria de la facultad de ciencias económicas	: Licda. Vilma Marisol Mejía Trujillo
Directora de la escuela de contaduría pública	: Licda. María Margarita de Jesús Martínez Mendoza de Hernández
Coordinador general de seminario de graduación	: Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Coordinador de seminario de procesos de graduación de contaduría pública	: Lic. Daniel Nehemías Reyes López
Docente director	: Msc. Edgar Ulises Mendoza
Jurado Examinador	: Lic. Henry Amílcar Marroquín Msc. Edgar Ulises Mendoza Lic. Abraham de Jesús Ortega Chacón

## **AGRADECIMIENTOS**

*Primeramente a Dios todo poderoso, siendo luz y guía en mi vida protegerme en todo tiempo y permitir culminar mi carrera. Agradezco a Dora Alicia Barrera, por todo su apoyo incondicional y siempre motivándome a seguir adelante, a Irma Méndez, por su amor y entrega en cada momento cuando más lo necesite y brindándome siempre palabras de fortaleza a lo largo de la carrera, motivándome constantemente a seguir adelante, a mi madre María Orbelina Marroquín, le agradezco que supo educarme y hacerme hombre de bien con todo su amor, Y un agradecimiento especial a Msc.Lic. Edgar Ulises Mendoza, por habernos guiado en este proceso y a mi compañero de trabajo de graduación Noé Eduardo González, por su motivación, dedicación, perseverancia y amistad brindada.*

**Ronald Giovanni Hernández Marroquín**

*A Dios todo poderoso por todas las bendiciones que me ha proporcionado, por darme sabiduría y dedicación en cada momento de mi vida. A mis padres María Alicia Cardoza y mi padre Tranquilino González. A mi Esposa Morena Guadalupe Alvarado y mis Hijos .A mis hermanos Jorge Alberto González y Víctor Antonio González así como a mis hermanas por apoyarme en mi vida, a mis sobrinos Oscar Heberto González y Ruth Ercilia González, amigo Marvin Vladimir Molina por su apoyo. Y a los compañeros que desinteresadamente de una o de otra forma me brindaron su apoyo incondicional. A la Universidad de El Salvador y todos los docentes y especialistas de la facultad de ciencias económicas que han sido mi guía, con su esfuerzo y dedicación me han forjado como profesional con cada una de su invaluable enseñanza.*

**Noé Eduardo González Cardoza**

## ÍNDICE

Contenido

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	i
<b>INTRODUCCIÓN</b>	iii
<b>CAPÍTULO I - PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	1
1.1. ANTECEDENTES	1
1.2. CARACTERIZACIÓN DEL PROBLEMA.	2
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.	2
1.4. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN.	3
1.4.1. General.	3
1.4.2. Específico.	4
1.5. HIPÓTESIS.	4
1.5.1. Hipótesis del trabajo.	4
1.5.2. Determinación de las variables.	4
1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.	5
1.7. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.	5
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL, LEGAL Y TÉCNICO</b>	7
2.1. ANTECEDENTES.	7
2.1.1. Antecedentes generales.	7
2.2. LA PROFESIÓN CONTABLE Y COMPETENCIA.	8
2.2.1 Antecedentes.	8
2.3. SECTOR SERVICIO PUBLICITARIO.	10
2.4. PRECIOS DE TRANSFERENCIA.	11
2.4.1. Antecedentes.	11
2.4.2. Generalidades de precios de transferencia.	14
2.4.3. Pasos a seguir para la elaboración del plan de estudios de precios de transferencia.	15
2.4.4. Sujetos relacionados en los precios de transferencia.	16
2.4.5. Métodos tradicionales.	17
2.4.6. Los métodos en materia de precios de transferencia aprobados por la OCDE.	18
2.4.7. Métodos no tradicionales.	19

2.4.8.	Comparabilidad de los métodos de precios de transferencia.	21
2.4.9.	Rango de libre competencia.	22
2.4.10.	Operaciones relacionadas con bienes intangibles.	22
2.4.11.	La documentación en precios de transferencia.	22
2.5.	<b>IMPORTANCIA DE LOS SUJETOS RELACIONADOS E INDEPENDIENTES.</b>	23
2.5.1.	Principales obstáculos al desarrollo de las entidades relacionadas.	23
2.5.2.	Aspectos legales aplicados a precios de transferencia.	24
2.6	<b>RIESGOS POR INCUMPLIMIENTOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.</b>	30
2.6.1	Riesgos por no cumplir con precios de transferencias.	31
2.6.2	Principales definiciones.	31
2.6.3	Precio de transferencia.	32
2.6.4	Principio de libre competencia.	32
2.6.5	Ajuste para eliminación de diferencias.	33
2.6.6	Análisis de comparabilidad.	33
2.6.7	Análisis funcional.	33
2.6.8	Bien o servicio de la misma especie.	33
2.6.9	Contrato de colaboración empresarial.	34
2.6.10	Contrato de asociación en participación.	34
2.6.11	Distribuidor o agente exclusivo.	34
2.6.12	Entidades y operaciones comparables.	34
2.6.13	Publicidad.	35
2.6.14	Ventajas de precios comparados no controlados.	35
2.6.15	Desventajas de precios comparados no controlado.	35
2.6.16	Rango de libre competencia.	36
2.7	<b>MARCO TÉCNICO.</b>	36
2.7.1	Guía de Orientación DG-001/2016.	37
2.7.2	Directrices de la OCDE: Propuestas de legislación.	41
2.7.3	Información a revelar sobre partes relacionadas según NIIF para PYMES.	41
	<b>CAPITULO III: MÉTODOLÓGIA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	46
3.1	<b>OBJETIVO GENERAL.</b>	46
3.2	<b>OBJETIVO ESPECÍFICO.</b>	46

3.3	DISEÑO METODOLÓGICO.	47
3.3.1	Enfoque y tipo de investigación.	47
3.4	PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.	47
3.4.1	Unidades de análisis.	48
3.5	UNIVERSO Y MUESTRA.	48
3.5.1	Universo.	48
3.5.2	Tipos de variables.	49
3.5.3	Muestra.	49
3.6	INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS EN LA INVESTIGACIÓN.	50
3.6.1	Instrumentos de medición.	51
3.7	PROCESAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.	52
3.8	ANÁLISIS E INTERPRECIÓN DE DATOS.	52
3.9	DIAGNÓSTICO DE LA INVESTIGACIÓN.	52
3.9.1	Técnicas, materiales e instrumentos.	54
3.9.2	Técnicas y procedimientos para la recopilación de la información.	55
	<b>CAPITULO IV LA COMPETENCIA PROFESIONAL A TRAVÉS DE LA</b>	
	<b>ELABORACIÓN DE UN PLAN DE ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA</b>	61
4.1	DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO.	68
4.2	ANEXOS	108
	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	187
	Bibliografía	188

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1:	Operacionalización de variables	6
Figura 2:	Precio comparable no controlado (CUP)	12
Figura 3:	Precio de reventa	13
Figura 4:	Método de costo incrementado	14
Figura 5:	Sugerencia de etapas del Estudio de Precios de Transferencia.	15
Figura 6:	Como establecer la guía de orientación	40

Figura 7: Tipos de operaciones, información y procedimientos entre sujetos relacionados	41
Figura 8: Secciones 33.1 y 33.2	41
Figura 9: Grupo empresarial	42

## RESUMEN EJECUTIVO

El Ministerio de Hacienda de El Salvador a través de la Dirección General de Impuestos Internos implementa reformas al Código Tributario, decretadas por la Asamblea Legislativa en diciembre de 2009, las cuales entraron en vigencia a partir de enero de 2010, haciendo referencia en el artículo 62-A, los contribuyentes que celebren operaciones o transacciones con sujetos relacionados, estarán obligados a determinar los precios y montos de las contraprestaciones donde no incluye un caso práctico sobre la competencia del profesional de contaduría pública en materia de precios de transferencia; siendo un tema de importancia permitiendo aportar una guía práctica a la presente investigación en la que existan operaciones sujetas a regulaciones de precios de transferencia.

El objetivo es presentar a través de un caso práctico y lineamientos a seguir para el desarrollo de métodos de precios de transferencia tradicionales, considerando las técnicas y procedimientos adecuados del análisis donde fortalezca la actuación de los profesionales en contaduría pública en relación a este tema.

Para la elaboración del trabajo se realizó a través del tipo de investigación hipotético-deductivo, señalando el método tradicional más adecuado para ser tomado en cuenta por sujetos relacionados, considerando las regulaciones en El Salvador. Utilizando como técnica la recolección de datos y por medio de encuestas se recopiló información de profesionales ubicados

en San Salvador que permitió conocer sobre la experiencia legal, técnica, teórica y la responsabilidad que todo profesional adquiere con la implementación del estudio de precios de transferencia.

Concluimos que el desarrollo de una guía práctica, es muy importante tener un estudio de precios de transferencia aplicado a métodos tradicionales.

Por lo anterior es pertinente sugerir a las autoridades del Ministerio de Hacienda a impartir seminarios o charlas informativas cuyo costo sea accesible, así como a los gremios de profesionales;

Y a las diferentes Universidades del país a incluir el tema de elaboración de estudio de precios de transferencia basado en métodos tradicionales, como asignatura adicional que permita estar a la vanguardia de la evolución de contaduría a nivel internacional.

## INTRODUCCIÓN

Los mercados internacionales y las fronteras comerciales han sido borrados, las empresas han desarrollado nuevas medidas originando cargas impositivas para ser pagadas a la Administración Tributaria, centralizando operaciones en paraísos fiscales. Toda persona jurídica o sujetos relacionados deben prepararse para el cambio; es así como nace la regulación en materia de precios de transferencia y los métodos tradicionales.

Esta investigación se efectuó para aportar a los profesionales de contaduría pública, en tal sentido surgen interrogantes, tales como: ¿El grado académico que posee, que se apegue a su competencia?, ¿Áreas profesionales en que pueda tener conocimiento y experiencia?, ¿Tiene conocimiento de los precios de transferencia? entre otras dudas. El objetivo principal que se persigue es desarrollar una guía práctica para todos aquellos profesionales interesados que aborde los aspectos mínimos para determinar los métodos tradicionales en materia de precios de transferencia.

Dentro del contenido del capítulo I se encuentra: el planteamiento del problema, además sus antecedentes, justificación y sus objetivos, a la hora de llevar a cabo un estudio de precios de transferencia es recomendable estudiar, como por ejemplo el “Principio de Arms Length”, los análisis funcional de comparabilidad, entre otros. A pesar de ser un contenido netamente tributario, la estadística forma una parte sumamente importante para su desarrollo, es por esto que también el lector tendrá a su disposición terminología útil en el tema que cubra las necesidades básicas para el desarrollo de los tres métodos tradicionales, aclarando que se espera que los usuarios tengan al menos nociones elementales.

Dentro del capítulo II se encuentra el marco teórico conceptual legal técnico, la evolución de la contabilidad en la economía se actualiza constantemente, en campo contable se apertura diferentes centros educativos, su exclusividad en cuanto a la especialidad era la enseñanza de la contabilidad, los aspectos legales que se aplican actualmente en materia de precios de transferencia y sus principales definiciones.

Dentro del capítulo III trata sobre la metodología a seguir sobre la investigación realizada sus objetivos y diseño metodológico sus tipos de procesamiento y el análisis tanto como diagnóstico del trabajo realizado.

Dentro del capítulo IV se ha desarrollado un caso práctico que incluye la ejecución de cada uno de los métodos tradicionales retomando su correspondiente análisis funcional, riesgos y por último el informe que respalda un estudio de precios de transferencia en la entidad siguiendo instrucciones para la elaboración del formulario F982, que servirán de herramienta para que el profesional sea más competitivo.

## **CAPÍTULO I - PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. ANTECEDENTES**

En El Salvador, los precios de transferencia surgen como una herramienta de control tributaria fue introducido legalmente, en el Código Tributario según Decreto Legislativo (D.L.) No. 230, de fecha 14 de diciembre de 2000, publicado en Diario Oficial, el artículo 62-A; que regula las operaciones entre los sujetos relacionados e independientes y que realicen transacciones con bienes y servicios de la misma especie.

Además en D.L. No. 233 del 16 de diciembre de 2009, se incorpora la primera reforma al Código Tributario en la normativa legal del 2010 de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E), emite una actualización de las directrices sobre precios de transferencia para las empresas multinacionales y administraciones tributarias.

En términos específicos la figura de precios de transferencia, en su contenido presenta vacíos procedimentales relativos a la estructura de un estudio, asimismo; no establece a quien le corresponde como especialista la elaboración de dicho plan, lo cual representa un problema de control para la figura del profesional de contaduría pública y los involucrados en el trabajo de investigación, en esencia para la persona encargada de llevar este tipo de control por las siguientes razones:

- La escasa bibliografía para casos prácticos.
- Diversidad de teoría que se aplica tales como: económica, mercantil, financiera, estadística entre otras.

- Criterios que se aplican al estudio de análisis en los rubros de activos y pasivos, así como en sus funciones y riesgos que representan.
- La complejidad y regulación por la entidad de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E).

## 1.2. CARACTERIZACIÓN DEL PROBLEMA.

El profesional de la carrera de licenciatura en contaduría pública, no tiene el conocimiento adecuado y la experticia necesaria para poder incursionar en el tema de estudio de precios de transferencia entre sujetos relacionados, razón por la cual se ven afectados a participar en dicho tema, ya que no existe una educación continua a nivel universitario que le permita ampliar su horizonte en expectativas laborales nacional e internacional, marginándolo de una superación socio económica, razón por la cual se crea la siguiente interrogante: ¿Cómo puede facilitar la implementación de una guía procedimental práctica a los profesionales de la contaduría pública, en el estudio de precios de transferencia en las empresas de sector publicidad del área de san salvador?.

## 1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

En la actualidad producto del comercio internacional los grupos de empresas transan bienes y servicios que no son fidedignos en cuanto a su valor pactado entre partes relacionadas; es decir, no corresponden al precio de mercado existente, constituyéndose esta una forma de incumplimiento tributario.

En consecuencia los Profesionales de Contaduría Pública no han creado una cultura de competencia en el área de estudio de precios de transferencia, ya que las instituciones encargadas de preparación académica; se han quedado desfasados en la actualización de los planes de estudio en los que se ven involucrados temas actuales como es el de precios de transferencia, generando así una barrera tal como su desarrollo que no le permite a los profesionales eliminar riesgos de cualquier naturaleza con la finalidad de proporcionar una certeza de la información de los usuarios y análisis de estudio acerca de los antecedentes históricos.

Con la implementación de una guía práctica en la cual se detalla todos los rubros que deben de considerar en forma esquemática, dando así un orden de todos los factores a considerar tales como: las generales del sujeto relacionado, monto de la transacción, lugar de origen del sujeto relacionado controlador y controlado.

#### 1.4. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN.

##### 1.4.1. General.

Desarrollar una guía práctica procedimental que facilite la implementación de métodos tradicionales, para el estudio de precios de transferencia que faciliten a los profesionales de contaduría pública su fácil acceso al desarrollo del tema.

#### 1.4.2. Específico.

Facilitar a los profesionales de contaduría pública, acceso al desarrollo del tema de estudio de precios de transferencia.

Desarrollar ejercicios prácticos que permita obtener una claridad al momento de querer aplicar un método.

#### 1.5. HIPÓTESIS.

La hipótesis de la investigación es la siguiente:

##### 1.5.1. Hipótesis del trabajo.

A través del uso de una guía procedimental práctica permitirá al contador público, o cualquier otro profesional interesado en el tema en estudio, facilitando la realización de un estudio de precios de transferencia.

##### 1.5.2. Determinación de las variables.

Variable Independiente; Guía de aplicación para estudio de precios de transferencia para empresas publicitarias dentro del municipio de San Salvador.

Variable Dependiente; Implementación de métodos tradicionales de precios de transferencia, para el profesional de contaduría pública, los cuales le faciliten la elección de cualquiera de ellos.

#### 1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.

El presente trabajo de investigación en particular tiene una serie de limitaciones para su desarrollo entre las cuales está el acceso a la información, la complejidad del tema y la disponibilidad para poder comparar precios de mercado. La facilitación de la misma por parte de las empresas en estudios.

#### 1.7. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

La medición de variables consiste en aseverar las necesidades de una guía práctica que permita que el profesional adquiera conocimientos para el desarrollo de un plan de estudio de precios de transferencia en cualquier giro que desee aplicarlo.

A continuación se presenta una figura de cruces de variables que permita mayor comprensión sobre el tema en estudio.

Figura 1: Operacionalización de variables

Formulación del problema	Objetivo general	Hipótesis del trabajo	Elementos de la hipótesis	Variables	Medición de las variables
¿De qué forma incide la falta de selección del método de precios transferencia idóneo de acuerdo a las características de las transacciones u operaciones entre partes relacionadas para apoyar al profesional de contaduría pública en su ejercicio práctico, el sector servicios en el área de publicidad?	Elaborar una guía procedimental práctica que permita seleccionar el método de precios transferencia idóneo de acuerdo a las características de las transacciones u operaciones entre partes relacionadas para apoyar al profesional de contaduría pública en el ejercicio práctico.	El diseño de una guía procedimental práctica que permita seleccionar el método de precios transferencia idóneo de acuerdo a las características de las transacciones u operaciones entre partes relacionadas contribuirá a que el profesional de contaduría pública en el ejercicio práctico en el sector de publicidad, realice estudios de precios de transferencia conforme la legislación tributaria interna.	Los sujetos relacionados.  El profesional de contaduría pública.  Los métodos tradicionales de precios de transferencia.  La legislación aplicada por la (OCDE) y leyes conexas.	Independiente;	Aplicación práctica de la guía.  Políticas internas vinculadas con sujetos relacionados.  Conocimiento de la normativa legal aplicable.
				Dependiente;	Conocimiento de los procedimientos de cada método tradicional.  Presentación de la información, de conformidad con los requerimientos generalmente aceptados por la OCDE  Monitoreo periódico de la aplicación del método seleccionado.
Fuente: Elaboración propia					

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL, LEGAL Y TÉCNICO**

### 2.1. ANTECEDENTES.

#### 2.1.1. Antecedentes generales.

El Secretario General de la OCDE, Ángel Gurría, felicitó a El Salvador durante la ceremonia y afirmó que "se envía así otro mensaje poderoso a la comunidad internacional sobre el compromiso de El Salvador para luchar contra la evasión y el fraude fiscal internacional, mediante el aumento de la transparencia" a partir del año 2009. Gurría añadió que "la OCDE espera que el convenio entre en vigor rápidamente, para que así El Salvador pueda aprovechar esta oportunidad con el fin de ayudar a restaurar la confianza en las instituciones y el Estado de Derecho ". (Económico)(OCDE)

El Convenio contempla: asistencia administrativa tributaria entre las autoridades para el intercambio de información previa solicitud, intercambio automático de información, inspecciones tributarias simultáneas y asistencia en el cobro de las deudas tributarias, siendo desarrollado por la OCDE y el Consejo de Europa, proporciona un marco multilateral global para el intercambio de información y asistencia en la recaudación de impuestos a partir del 2010. (Económico) (OCDE)

## 2.2. LA PROFESIÓN CONTABLE Y COMPETENCIA.

### 2.2.1 Antecedentes.

En El Salvador a raíz de la implementación de las directrices establecidas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y las reformas tributarias en diciembre del 2009, específicamente al artículo 62-A del Código Tributario, los profesionales contables deben contar con la competencia y experticia necesaria en el tema de precios de transferencia.

Los futuros contadores públicos del país deben tener una visión de mejorar el estatus de esta profesión, por lo que es necesario conocer la información histórica que demanda el nuevo contexto de negocios. Dando la oportunidad a los profesionales que tuvieron un papel significativo, para que la profesión contable en El Salvador sea como la conocemos hoy en día.

En un inicio el profesional contable, solamente contaba con el nombre de tenedor de libros, con el pasar de los tiempos se implementa el título del “Plan de Estudios de la Carrera de Contador”, fue elaborado en ese entonces por el Ministerio de Instrucción Pública. (Salvador, 1939). Dando origen un grado de Contador Público Certificado, en la actualidad se le da el nombre de Contador Público Académico.

El ejercicio de la profesión contable cada día obtiene una relevancia puesto que desempeña un papel importante dentro de la empresa. De tal forma que el profesional deberá obtener conocimientos de calidad, que le permitan hacer frente a los cambios constantes y el manejar la información financiera de una manera correcta y ética.

Los cambios que manifiesta el mundo actual en razón de la internacionalización de la economía, unidos a los requerimientos de información de las empresas en un mercado altamente competitivo, en el cual, la eficiencia es factor fundamental del éxito, ponen de presente la importancia de las normas internacionales de contabilidad y la necesidad de su adecuación al interior de cada país.

El contador público deberá cumplir ciertos principios que le permitan ser más competentes constituyendo un eje conceptual en torno al cual gira todo el planteamiento, estos son: Integridad, objetividad, diligencia y competencia profesional, confidencialidad y comportamiento profesional, los conocimientos son fundamentales, en cuanto a las habilidades que comprenden el “hacer” y las actitudes que abarcan el “ser”.

La actual globalización que se vive constantemente e inseguridad física y la coyuntura actual del mercado laboral, hace que las nuevas tendencias contables, y el proceso de globalización que se está viviendo, exigen al contador que sea un profesional competente, con altos estándares de formación que le permitan afrontar los constantes y nuevos retos.

Muchos empresarios consideran al contador un mal necesario, no lo valoran como una herramienta sólida para el desarrollo de su empresa. Algunos solo son contratados para

firmar declaraciones, estados financieros para los bancos y para responder requerimientos de la Administración Tributaria.

Es deber del profesional ofrecer a sus clientes un valor agregado, siendo este proporcional a su nivel de competencia, para asesorar a una empresa se requiere un amplio conocimiento y experiencia, y la única forma de conseguir estos elementos es a través de una formación e investigación continua, no son muchos los que cuentan con formación académica de especialización y menos de maestrías, son pocos los que acuden a seminarios congresos y los que se atreven a escribir libros.

El objetivo que todo profesional deberá mantener es un alto perfil de calidad siendo su finalidad, para salir avante a cualquier desafío, como la tecnología y dentro de ellos los sistemas de información de gran importancia relativa, en los últimos diez años; esto implica tener conocimiento del área, comprensión de la esencia de los complejo para transformarlo en soluciones manteniendo un equilibrio entre los hechos y en la razón. Cada uno de los compromisos que todo profesional de contaduría pública, adquiere tiene la obligación de sentirlos como propios, facilitándole el dominio a cada procedimiento, uso y práctica de la profesión con la finalidad de ejecutar esa competencia adquirida.

### 2.3. SECTOR SERVICIO PUBLICITARIO.

Surge paralelamente con el comercio, por lo cual se considera tan antigua como él, donde realmente aparece la publicidad por primera vez, al menos todos los indicios hacen pensar así, es en la Grecia Clásica, donde los primeros comerciantes tienen una vida nómada.

En cuanto a su etapa de desarrollo contaban con posibilidad de desarrollar la venta de sus mercancías y la pregonan, la vocean, de alguna forma la anuncian.

Con el renacimiento y la aparición de la imprenta, la publicidad va tomando forma y es definitivamente en el siglo dieciséis, con la aparición de los periódicos donde de una manera definitiva la publicidad toma asiento. Se creó que fue el "The Times Handlist", periódico inglés, fundado en 1622, donde el primer anuncio de prensa, propiamente dicho, apareció. (meister, s.f.)

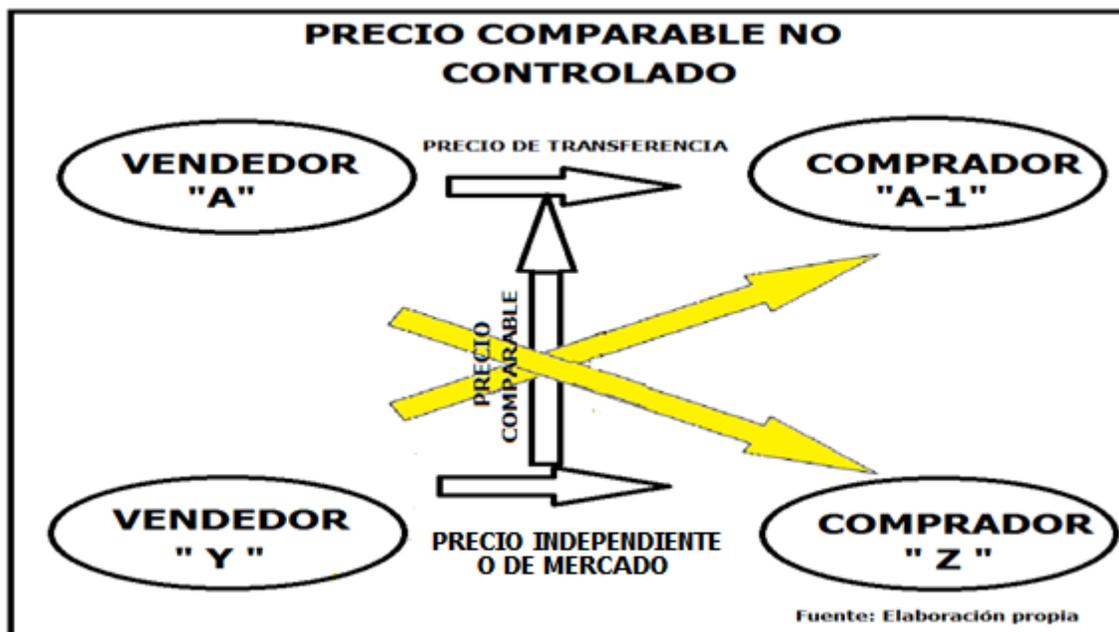
## 2.4. PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

### 2.4.1. Antecedentes.

El Salvador se convirtió en un miembro del Foro Global sobre la transparencia y el intercambio de información con fines fiscales en el año 2011. La fase 1 de la revisión entre pares, donde El Salvador demuestra su alto nivel de compromiso con el estándar internacional para la transparencia fiscal y el intercambio de información, fue publicada en marzo de 2015. (OCDE, 2017).

Las directrices que establece la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) permitirán al profesional aplicar los métodos tradicionales, de los cuales comprenden tres tipos y reciben este nombre porque son los que más tiempo llevan utilizándose.

Figura 2: Precio comparable no controlado (CUP).

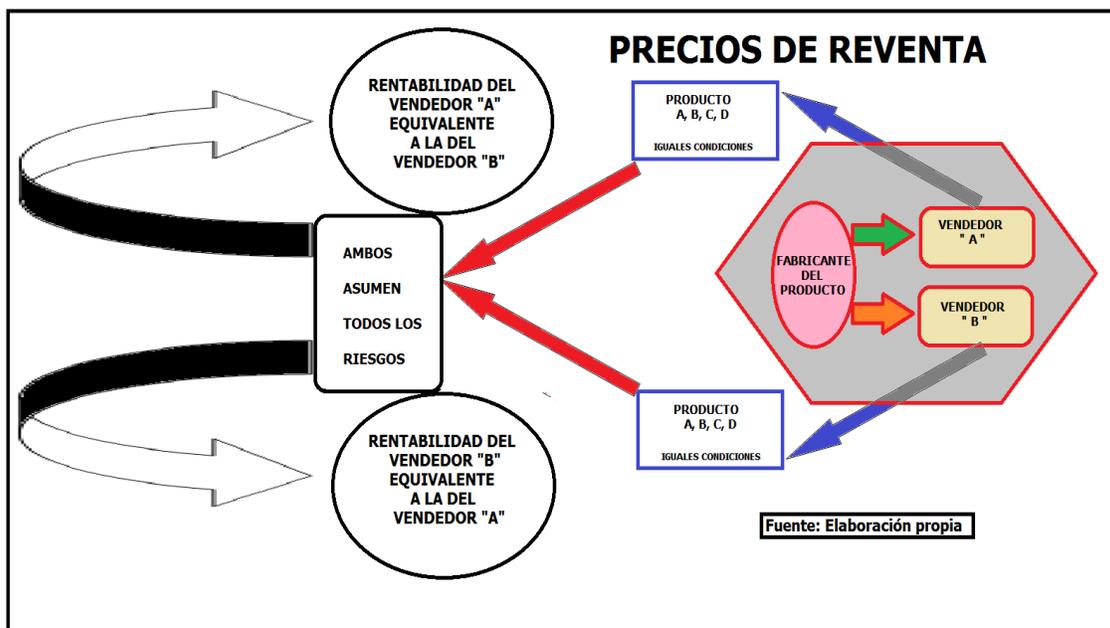


Este tipo de precio presenta una fortaleza directa y que lo hace mas confiable de aplicar el principio de plena competencia.

Cuenta con un alto grado de comparabilidad requerida del producto, sin embargo en la práctica se vuelve un tanto difícil encontrar comparables suficientemente similares y que no exista diferencia que tenga efecto material en el precio, no posee comparables internos y se encuentra limitado a situaciones menos complejas, son factores considerables para determinar las debilidades con las que cuenta la aplicación de este método.

Para una mejor aplicación las operaciones que el mismo producto se vende a empresas independientes (comparables internos); en lo particular se consideran las tasas de interés se pueden requerir ajustes, dado que se realice una venta a una asociada (comparables externos).

Figura 3: Precio de reventa.



Este tipo de método es considerado como uno de los más aptos para determinar el valor de mercado de un bien adquirido a una empresa, realiza las operaciones utilizando el precio pactado por una empresa asociada, cuando vende a una independiente, el cual se le reduce un margen bruto de mercado para cubrir costos y ganancias del revendedor.

Las diferencias de productos son menos significativas, se necesitan más ajustes de comparabilidad que con el CUP, a la vez estos pueden verse afectados por la eficiencia de gestión, se vuelve difícil cuando las mercancías son procesadas mucho antes de la reventa; cuando el distribuidor no agrega valor significativo al producto lo convierte en mejor aplicación en reventa de bienes.

Figura 4: Método de costo incrementado.



Se consideran que sus diferencias son menos significativas, las consecuencias que se origine un efecto material son raramente probables, y si se trata de establecer comparación con los precios de transferencia no comparables, es mínima.

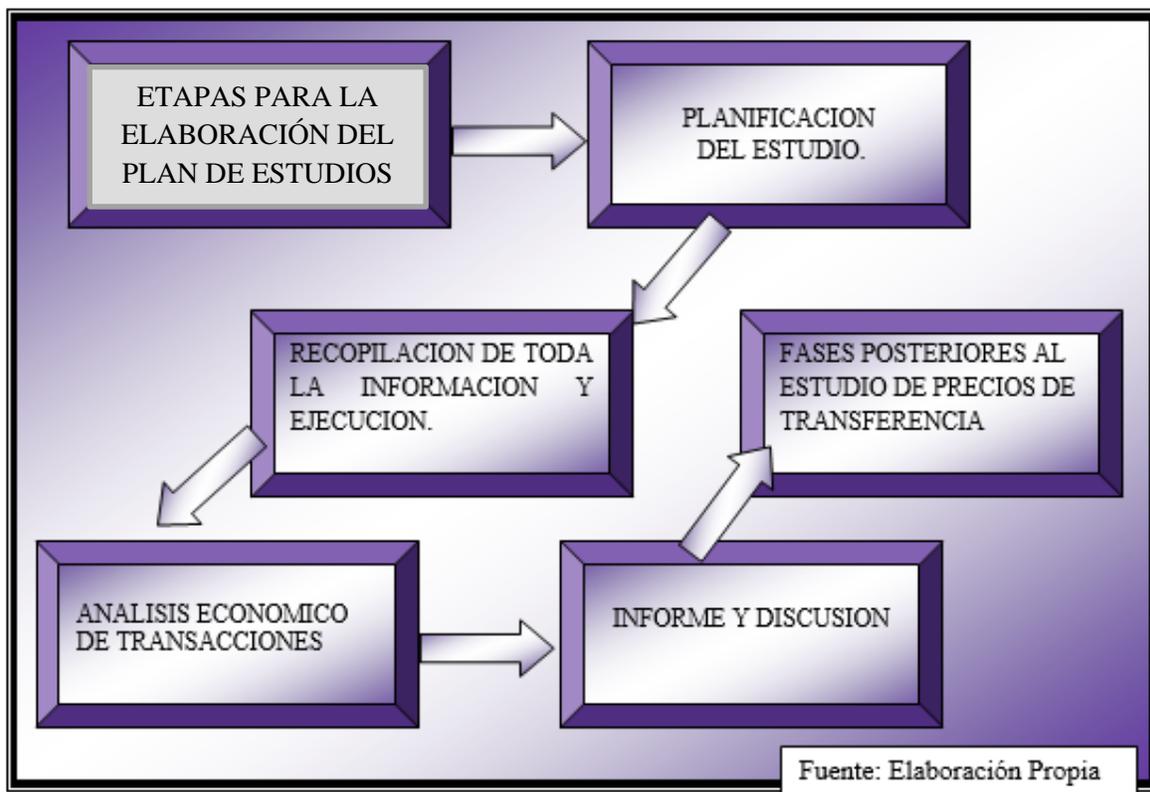
#### 2.4.2. Generalidades de precios de transferencia.

El artículo 9 del modelo de convenio fiscal de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico(OCDE) sobre la renta y el patrimonio a implementado normas en materia de precios de transferencia se refiere a los ajustes de los beneficios a efectos fiscales en el caso de que las condiciones en que se hayan efectuado las operaciones entre empresas asociadas (matrices y sus filiales, y sociedades sometidas a un control común) difieran de las normales de mercado entre partes independientes plena competencia. ((OCDE), 2011)

Algunas empresas usan como método los precios de transferencia, de manera tal que sea posible medir el desempeño de sus divisiones. Para este fin, se establece un precio para cada una de las transferencias de productos entre las antes dichas divisiones.

#### 2.4.3. Pasos a seguir para la elaboración del plan de estudios de precios de transferencia.

Figura 5: Sugerencia de etapas del estudio de precios de transferencia.



**Etapa 1:** Planificación del estudio, se realiza con el sujeto relacionado, abordando factores de quienes serán los encargados de realizar el trabajo y a quien se tienen que dirigirse por cualquier requerimiento, además que aspectos se tomaran en cuenta, cuánto tiempo se estima la finalización del encargo y su documentación necesaria que será utilizada.

**Etapa 2:** Recopilación de la información y ejecución, coleccionar toda la información pertinente relacionada en función de las transacciones realizadas en el período que comprende el plan de estudio.

**Etapa 3:** Análisis económico de transacciones, se revisan las transacciones de compras y ventas de bienes y servicios del periodo en estudio, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, y cualquier otra información que soporte el análisis económico.

**Etapa 4:** informe y discusión, explicación del informe sobre el estudio realizado y discusión con los niveles jerárquicos encargados con los sujetos relacionados.

**Etapa 5:** Fases posteriores al estudio de precios de transferencia, presentación de los resultados finales del plan de estudio y su resumen técnico a la Administración Tributaria.

#### 2.4.4. Sujetos relacionados en los precios de transferencia.

Los precios de transferencia en su aplicación requieren que en las transacciones u operaciones exista una vinculación legal entre las partes, los cuales se mencionan los siguientes (Art. 199-C, Código Tributario):

a) Sus afiliadas.

b) Los principales propietarios, los directores, la gerencia y los miembros inmediatos de sus familias.

c) Entidades para las cuales la entidad que reporta tiene inversiones contabilizadas mediante el método del valor patrimonial proporcional.

d) Cualquier otra entidad o persona con la cual la entidad que reporta pudiera efectuar transacciones, cuando una de las partes tiene la facultad de influir significativamente en la gerencia o en las políticas operacionales de la otra, de tal forma que una de las partes pudiera estar impedida de perseguir completamente sus propios intereses. (MEXICO, 2013)

Y, los métodos de utilidad (o también conocidos como métodos de beneficios) principalmente utilizados y reconocidos por la OCDE son:

- Método de división de utilidades.
- Método transaccional de márgenes neto.
- Método del beneficio comparable.

#### 2.4.5. Métodos tradicionales.

Están principalmente enfocados a determinar valores de mercado asociado a transacciones u operaciones particulares; mientras que los métodos no tradicionales pueden ser utilizados de manera más significativa, cuando se requiere valorizar activos relevantes tangibles o intangibles.

También aquellos recomendados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), para el cálculo de los precios a los que se deberían realizar las operaciones entre partes relacionadas, no obstante no son muy eficientes para determinar valores de participaciones accionarias. Un precio de transferencia puede ser el resultado de una gran diversidad de transacciones llevadas a cabo entre empresas relacionadas como se muestran a continuación:

- ✓ Compraventa de materia prima.
- ✓ Cobro o pago de regalía.
- ✓ Compraventa de productos terminados.
- ✓ Compraventa de divisas.
- ✓ Prestación de servicios administrativos.
- ✓ Servicios de asistencia técnica.
- ✓ Prestamos.
- ✓ Transferencia de tecnología.
- ✓ Arrendamiento de bienes muebles e inmuebles.
- ✓ Compraventa o aporte de acciones de o a una sociedad.
- ✓ Operaciones financieras en general (futuros, derivados, finanzas (warrants)), entre otros.

#### 2.4.6. Los métodos en materia de precios de transferencia aprobados por la OCDE.

Precio libre comparable no controlado, determina el precio de los bienes o servicios transferidos en una operación vinculada por comparación con el precio de los bienes o

servicios transferidos en el ámbito de una operación partes independientes comparables. (Apaza Meza, 2007)

Precio de reventa, que compara el margen de reventa en una operación vinculada de compra con el margen de reventa que se ha obtenido en operaciones de compra y reventa no vinculadas y similares. (Apaza Meza, 2007).

Costo incrementado, consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios que un proveedor transfiere a su parte vinculada y su vez compara el margen sobre los costes directos e indirectos incurridos en una operación vinculada con el margen sobre los costes directos e indirectos incurridos en una operación no vinculada. (Apaza Meza, 2007).

#### 2.4.7. Métodos no tradicionales.

Participación de utilidades el valor de mercado de bienes y servicios a través de la distribución de la utilidad 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. (Apaza Meza, 2007).

Residual de participación de utilidades toma en cuenta los bienes y servicios, pero distribuyendo la utilidad global de la siguiente forma: a) la utilidad mínima que corresponde a cada parte relacionada, mediante cualquier método aprobado de los

numerales del 1) al 4) sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos. b) se establecerá la utilidad residual restando la utilidad mínima de la utilidad global. La utilidad residual será distribuida entre las partes relacionadas, tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos, utilizados por cada uno de ellos, en la proporción que hubiere sido distribuido entre partes independientes. (Apaza Meza, 2007).

Margen neto transaccional radica en determinar la utilidad que hubiesen obtenido partes independientes en operaciones comparables tomando en cuenta los siguientes factores de rentabilidad basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo entre otros. (Apaza Meza, 2007).

Los métodos analizados en el presente trabajo de investigación son los tradicionales basados en las operaciones, el primero de ellos es de precio comparable no controlado, el segundo de reventa y el tercero del costo adicionado y los basados en el resultado de las operaciones que se encuentran descritos en las directrices de precios de transferencia para Grupos Multinacionales y administraciones fiscales amparadas a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), determinan si las condiciones impuestas en las relaciones comerciales o financieras entre empresas asociadas son coherentes con el principio de plena competencia.

#### 2.4.8. Comparabilidad de los métodos de precios de transferencia.

Los factores de comparabilidad y los elementos a considerar para definir los criterios y efectuar los ajustes de las diferencias resultantes, se desarrollarán en el reglamento de aplicación del Código Tributario.

#### **Una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada cuando:**

- a) No generen diferencias significativas entre transacciones que puedan afectar materialmente el indicador financiero.
- b) Cuando existiendo dichas diferencias significativas entre las operaciones, sea posible realizar ajustes fiables al indicador financiero pertinente en la operación no vinculada a fin de eliminar los efectos de dichas diferencias en la comparación.

Para determinar si dos o más operaciones son comparables, se deben examinar los siguientes factores de comparabilidad, en la medida en que sean económicamente relevantes con respecto a los hechos y a las circunstancias de las operaciones:

- a) las características de los bienes o los servicios transferidos;
- b) las funciones ejercidas por cada una de las empresas con respecto a las operaciones considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos;
- c) las cláusulas contractuales de las operaciones;
- d) las circunstancias económicas en las que se llevan a cabo las operaciones; y
- e) las estrategias empresariales y comerciales que persiguen las empresas asociadas con respecto a las operaciones. (FISCAL, 2011).

#### 2.4.9. Rango de libre competencia.

El rango de libre competencia es un indicadores financieros relevantes por ejemplo precios, márgenes o porcentajes de beneficios que se obtiene al aplicar el método en materia de precios de transferencia, más apropiado a un número de operaciones no vinculadas, cada una de ellas con un grado de comparabilidad relativamente equivalente con las operaciones vinculadas. (CENTRO DE POLÍTICAS Y ADMINISTRACION FISCALES, 2011)

#### 2.4.10. Operaciones relacionadas con bienes intangibles.

La licencia, patentes, marcas, derechos de autor y/o la venta o cualquier otra transferencia de bienes intangibles entre empresas relacionadas debe tener en cuenta el punto de vista del comprador y del vendedor del bien en cuestión y, en especial, el precio al que una empresa independiente y comparable estaría dispuesta a transferirlo, tal como el valor y la utilidad de dicho bien para la empresa matriz, en el marco de su negocio.

#### 2.4.11. La documentación en precios de transferencia.

La obligación del contribuyente de proporcionar la información y el análisis a la Administración Tributaria, y resguardar la documentación durante el período comprendido de 10 años.

## 2.5. IMPORTANCIA DE LOS SUJETOS RELACIONADOS E INDEPENDIENTES.

La temática de precios de transferencia posee vínculos societarios, accionarios y/o servicios de operaciones económicas, dinerarias, compra y venta de bienes tangibles, intangibles y entre empresas clasificándose como sujetos relacionados.

Los sujetos relacionados constituyen como parte esencial en el estudio de precios de transferencia una importancia relevante en patentes, marcas, nombres comerciales y demás, así como importe de las contraprestaciones derivadas de su utilización.

### 2.5.1. Principales obstáculos al desarrollo de las entidades relacionadas.

Uno de los principales problemas entre sujetos relacionados se considera cuando son locales y tienen que tributar el 30%, obliga a realizar estudio de precios de transferencia de acuerdo a las regulaciones establecidas en las normas tributarias.

No contar con infraestructuras apropiadas puede disminuir la competitividad de las empresas de países en desarrollo, la posibilidad de obstáculos técnicos al acceso a los mercados de los proveedores que se encuentren dentro de la clasificación de baja o nula tributación o tipificados como paraíso fiscal.

## 2.5.2. Aspectos legales aplicados a precios de transferencia.

ARTÍCULOS RELACIONADOS	ANÁLISIS DEL CONTENIDO
<p>Artículo 29-A de Ley de impuesto sobre la renta.</p> <p>No se admitirán como erogaciones deducibles de la renta obtenida por bienes que no son utilizados para la producción y numerales 12) y 13).</p> <p>Los intereses, comisiones y cualquier otro pago provenientes de operaciones financieras, de seguros o reaseguros celebradas por el sujeto pasivo prestatario, en cualquiera de los casos siguientes, según numeral 14).</p>	<p><b>10) Inciso 2do. En ningún caso serán deducibles las pérdidas provenientes por actos entre sujetos relacionados.</b></p> <p><b>12) Los costos y gastos relacionados con rentas sujetas a retención cuando se haya efectuado el pago y no se hubiere cumplido con la obligación de retener y enterar el impuesto retenido.</b></p> <p><b>13) Los costos o gastos incurridos relacionados con rentas sujetas a retención, salvo que el agente de retención entere en el ejercicio o periodo de imposición respectivo, el valor que corresponde pagar en concepto de retenciones.</b></p> <p><b>a) No se hubiere efectuado las retenciones de Impuesto sobre la renta.</b></p> <p><b>b) El prestamista o prestador fuere un sujeto relacionado domiciliado.</b></p> <p><b>c) Se excediere al resultado de aplicar a los préstamos o créditos.</b></p> <p><b>d) El prestamista o prestador de servicios de seguros o reaseguros fuere un sujeto relacionado o esté domiciliado, constituido o ubicado en un país, estado o territorio con régimen fiscal preferente, de baja o nula tributación o paraíso fiscal.</b></p>
<p>Artículo 62-A Código Tributario aplicación a sujetos relacionados y sujetos independientes.</p> <p>Constituidos o ubicados en países, estados en paraísos fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales.</p>	<p><b>Establece que los contribuyentes que tienen operaciones con sujetos relacionados, y la obligación de establecer el precio y monto de las contraprestaciones considerando para esas operaciones los precios de mercado de los bienes y servicios de la misma especie.</b></p>

ARTÍCULOS RELACIONADOS	ANÁLISIS DEL CONTENIDO
	<p>Los contribuyentes deberán establecer a precio de mercado las operaciones con sujetos domiciliados.</p> <p>I. Son aquellos que no están gravados en el extranjero, o lo están con un Impuesto sobre la Renta calculado sobre ingresos o renta neta o imponible, inferior al 80% del Impuesto sobre la Renta que se causaría y pagaría en El Salvador; II Los que clasifique la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI).</p>
<p>Artículo 124-A Código Tributario:</p> <p>Informe de operaciones con sujetos relacionados los primeros tres meses del año.</p>	<p>Los contribuyentes que celebren operaciones con sujetos relacionados ya sea en forma individual o conjunta sean 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 dichos sujetos.</p>
<p>Artículo 126, del Código Tributario literal a) y d) Obligación de los sujetos pasivos.</p>	<p>a) Presentar o exhibir a la Administración Tributaria, toda la documentación pertinente a la actividad económica de la empresa;</p> <p>d) No presentar los requerimientos solicitados por la Administración Tributaria dentro del plazo establecido..</p>
<p>Artículo 135, Obligaciones del Auditor</p>	<p>f) Reflejar en el dictamen y en el informe fiscal, la situación tributaria del sujeto pasivo dictaminado, incluyendo una nota o apartado que las operaciones entre sujetos relacionados que cumplen con las leyes tributarias y el presente código.</p>

ARTÍCULOS RELACIONADOS	ANÁLISIS DEL CONTENIDO
<p>Artículo 147, del Código Tributario literal e) La documentación de las operaciones realizadas con sujetos relacionados.</p>	<p><b>Las personas o entidades, tengan o no el carácter de contribuyentes, responsables, agentes de retención o percepción, auditores o contadores, deberán conservar en buen orden y estado, por un período de diez años contados a partir de su emisión o recibo, la siguiente documentación.</b></p>
<p>Artículo 158, inciso quinto y sexto del Código Tributario Retención a sujetos de impuesto no domiciliados.</p>	<p><b>Las filiales o sucursales deberán efectuar la retención a que se refiere el presente artículo con carácter de pago definitivo, en el porcentaje previsto en el mismo.</b></p>
<p>Artículo 158-A del Código Tributario.</p> <p>Retenciones a sujetos que se hayan constituido, se encuentren domiciliados.</p>	<p><b>Las personas naturales o jurídicas, sucesiones, fideicomisos, sociedades irregulares o de hecho o unión de personas, domiciliados en el país, deberán retener el veinticinco por ciento (25%) como pago definitivo.</b></p> <p>a) <b>Por adquisiciones o transferencias de bienes tangibles.</b></p> <p>b) <b>Efectuadas a sujetos o entidades domiciliados en países centroamericanos que hayan suscrito, y ratificado el Convenio de Asistencia Mutua y Cooperación Técnica entre las Administraciones Tributarias y Aduaneras de Centroamérica.</b></p> <p>c) <b>Sujetos que cumplan los convenios y hayan suscrito ratificado y cumplan efectivamente Convenios evitando la doble tributación.</b></p> <p>d) <b>Rentas beneficiadas con las tasas de retención reducidas del artículo 158 de este Código.</b></p>
<p>Artículo 199-A del Código Tributario.</p> <p>Estimación de la base imponible.</p>	<p><b>Se faculta a la Administración Tributaria para:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Estimar la base imponible de IVA.</b></li> <li>• <b>Establecer el crédito fiscal.</b></li> <li>• <b>Determinar la renta y deducciones del impuesto sobre la renta.</b></li> </ul>
<p>Art. 199-B del Código Tributario.</p> <p>Se entenderá por precio de mercado.</p>	<p><b>Las operaciones locales, 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</b></p>

ARTÍCULOS RELACIONADOS	ANÁLISIS DEL CONTENIDO
El precio de mercado en transferencias de bienes o prestaciones de servicios al exterior.	<b>especie.</b>
Las importaciones el precio de mercado.	<b>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.</b>
El precio de mercado, cuando haya más de tres oferentes de los bienes o servicios.	<b>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.</b>
Cuando existieren menos de tres oferentes de esos bienes o servicios.	<b>El precio de mercado se adoptará para esos fines un precio promedio.</b>
Cuando el precio de mercado no pudiere determinarse.	<b>Se adoptara el precio promedio o del único oferente.</b>
Art. 199-C del Código Tributario. Se entenderá como sujetos relacionados.(a)(b)(c)	<b>La Administración Tributaria lo establecerá adoptando el precio del contribuyente fiscalizado pudiendo ser inferior o superior al de mercado.</b>
	<b>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>
	<b>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.</b>

ARTÍCULOS RELACIONADOS	ANÁLISIS DEL CONTENIDO
Se entenderá como sujetos relacionados.(i, ii, iii, iv, v)	<p><b>c) Cuando sean sociedades que pertenezcan a una misma unidad de decisión o grupo empresarial.</b></p>
Dos sociedades forman parte de la misma unidad de decisión o grupo empresarial.	<p><b>i. Posea la mayoría de los derechos de voto.</b></p> <p><b>ii. Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.</b></p> <p><b>iii. Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.</b></p> <p><b>iv. Haya designado exclusivamente con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración.</b></p> <p><b>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.</b></p>
Se entenderá como sujetos relacionados literales (d, e, f, g, i, j)	<p><b>Cuando dos sociedades formen parte cada una de ellas de una unidad de decisión o grupo empresarial respecto de una tercera sociedad, de acuerdo con lo dispuesto en este literal, todas estas sociedades integrarán una unidad de decisión o grupo empresarial.</b></p>
	<p><b>d) Se considera que una persona natural posee una participación en el capital social o derechos de voto, con relación de parentesco en línea directa o colateral, por consanguinidad hasta el cuarto grado o por afinidad hasta el segundo grado.</b></p>
	<p><b>e) En una unión de personas, sociedad de hecho o contrato de colaboración empresarial o un contrato de asociación en participación, cuando alguno de los contratantes o asociados participe directa o indirectamente en más del 25% por ciento en el resultado o utilidad del contrato o de las actividades derivadas de la asociación.</b></p>

ARTÍCULOS RELACIONADOS	ANÁLISIS DEL CONTENIDO
<p>Artículo 199-D del Código Tributario, numerales (1, 2, 3, 4, 5).</p> <p>Los criterios de comparabilidad y sus factores a considerar.</p> <p>Elementos a considerar en la eliminación de las diferencias resultantes de la aplicación de los criterios de comparabilidad.</p>	<p>f) Una persona domiciliada en el país y un distribuidor o ente exclusivo de la misma residente en el extranjero.</p> <p>g) Un distribuidor o agente exclusivo domiciliado en el país de una entidad domiciliada en el exterior y ésta última.</p> <p>h) Una persona domiciliada en el país y su proveedor del exterior, cuando éste le efectuó compras, y el volumen representa más del cincuenta por ciento (50%).</p> <p>i) Una persona residente en el país y sus establecimientos permanentes en el extranjero.</p> <p>j) Un establecimiento permanente situado en el país y su casa central o matriz residente en el exterior, otro establecimiento permanente de la misma o una persona con ella relacionada.</p> <p>1) Características de las operaciones efectuadas, sean estas transferencias de bienes materiales, bienes intangibles o prestación de servicios.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>4) Circunstancias económicas.</p> <p>5) Estrategias de negocios.</p> <p>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.</p> <p>VII. Diferencias de fecha de celebración de las transacciones.  Los factores de comparabilidad y los elementos a</p>

ARTÍCULOS RELACIONADOS	ANÁLISIS DEL CONTENIDO
<p>Código de Ética Profesional, sección 130</p> <p>En la sección 130 del Código de Ética Profesional, competencia y diligencia profesionales</p>	<p>considerar para definir los criterios y efectuar los ajustes de las diferencias resultantes, se desarrollaran en el Reglamento de Aplicación del presente Código.</p> <p><b>130.1 El principio de competencia y diligencia profesionales</b></p> <p><b>130.2 Un servicio profesional competente</b></p> <p><b>130.3 El mantenimiento de la competencia profesional exige una atención continua y el conocimiento de los avances técnicos profesionales y empresariales relevantes. El desarrollo profesional continuo permite al profesional de la contabilidad desarrollar y mantener su capacidad de actuar de manera competente en el entorno profesional.</b></p> <p><b>130.4 La diligencia comprende la responsabilidad de actuar de conformidad con los requerimientos de una tarea, con esmero, minuciosamente y en el momento oportuno.</b></p> <p><b>130.5 El profesional de la contabilidad tomará medidas razonables para asegurar que los que trabajan como profesionales bajo su mando tienen la formación práctica y la supervisión adecuadas.</b></p> <p><b>130.6 Cuando corresponda, el profesional de la contabilidad pondrá en conocimiento de los clientes, de las entidades para las que trabaja o de otros usuarios de sus servicios profesionales, las limitaciones inherentes a los servicios.</b></p>

Fuente: Código Tributario, Ley de Impuesto Sobre la Renta, Reglamento del Código Tributario, Código de Ética.

## 2.6 RIESGOS POR INCUMPLIMIENTOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

El sistema impositivo salvadoreño, considera ciertas formas de conductas de los sujetos pasivos de los precios de transferencia, como inapropiadas por lo que tienen consecuencias patrimoniales.

En el informe fiscal al cierre de cada ejercicio, deberá incluir un párrafo sobre los precios de transferencias de las empresas auditadas en cumplimiento con el comunicado del Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría (CVPCPA), de fecha 9 de mayo de 2011. Y por no presentar el informe anual F-982, dentro de los primeros tres meses transcurridos el año seleccionado para crear el de plan de estudio se estaría infringiendo los siguientes aspectos:

#### 2.6.1 Riesgos por no cumplir con precios de transferencias.

- ✓ Auditorias por parte de la autoridad tributaria a través de equipo especializado.
- ✓ No deducibilidad de los costos y gastos relacionados con operaciones con partes relacionadas.
- ✓ Problema de doble tributación y Juicios muy costosos para el contribuyente.
- ✓ Sanciones al tener que pagar actualización, recargos y multas.
- ✓ Revelación del incumplimiento en el dictamen fiscal.
- ✓ Dificultad para justificar resultados negativos que no sean causados por precios de transferencia.
- ✓ Clima de frustración ya que los casos se llegan a resolver hasta en 10 años. (Código Tributario)

#### 2.6.2 Principales definiciones.

La metodología de precios de transferencia requiere del conocimiento de conceptos especiales para su aplicación siendo los principales en su análisis los siguientes:

### 2.6.3 Precio de transferencia.

“El precio pactado en la transferencia de bienes tangibles o intangibles, prestación de servicios, o cualquier otra operación realizada entre entidades o sujetos relacionados”. (Hernández, 2015).

En la Administración Tributaria, los precios de transferencia se utilizan para determinar los beneficios sometidos a tributación de grupos empresariales que, por su carácter internacional transnacional, importador, exportador) tienen divisiones en varios países. Si todos los gastos del grupo se originan en un país que tiene una carga fiscal o ésta es alta y la venta se produce en otro que no tiene imposición o que tiene una menor carga fiscal el beneficio obtenido no estará pagando impuestos o se ingresará una cantidad menor de la debida establecida por la (OCDE).

### 2.6.4 Principio de libre competencia.

Este principio considera que “el precio, la utilidad o beneficio que se obtenga en una transacción entre entidades o sujetos relacionados (operación vinculada) debe ser el precio, utilidad o beneficio que se hubiera obtenido en una transacción comparable entre entidades o sujetos independientes operación no vinculada”. (Hernández, 2015)

#### 2.6.5 Ajuste para eliminación de diferencias.

Es el procedimiento mediante el cual las diferencias que afectan el precio de las contraprestaciones, entre las operaciones analizadas y las comparables independientes, son eliminadas de manera tal que ambas puedan ser comparablemente razonables.

#### 2.6.6 Análisis de comparabilidad.

Consiste en evaluar las características económicas relevantes de las operaciones realizadas por el contribuyente con otras operaciones realizadas entre entidades independientes, a fin de seleccionar de estas últimas aquellas operaciones que son la misma especie. En la comparación no deben existir diferencias entre ambos tipos de transacción, o de existir dichas diferencias, que las mismas puedan ser ajustadas de manera razonable.

#### 2.6.7 Análisis funcional.

Evalúa las funciones que realiza una entidad para producir y vender un bien o servicio, los activos tangibles e intangibles involucrados en las operaciones y los riesgos asumidos, para determinar su grado de influencia en el proceso de dicho bien o servicio.

#### 2.6.8 Bien o servicio de la misma especie.

Son todos aquellos bienes y servicios que reúnen una serie de características económicas comunes que los hacen ser de igual o similar naturaleza.

#### 2.6.9 Contrato de colaboración empresarial.

Es un género contractual caracterizado por la colaboración de las partes intervinientes que les permite la participación e integración en negocios o empresas determinadas. Es un tipo de modalidad asociativa incluida dentro del concepto de unión de personas.

#### 2.6.10 Contrato de asociación en participación.

Contrato por medio del cual una persona otorga bienes o dinero a otra para realizar actos mercantiles, de los cuales espera obtener participación en las utilidades.

#### 2.6.11 Distribuidor o agente exclusivo.

Es aquella persona natural o jurídica que en forma continua, con representación legal y mediante contratos, se dedica a la distribución de bienes y servicios, sobre los cuales un principal posee la propiedad de marca, y que le faculta la representación en un determinado país.

#### 2.6.12 Entidades y operaciones comparables.

Se entenderá por entidades comparables todos aquellos sujetos que realizan la misma actividad económica que el sujeto evaluado y por operaciones comparables, todas aquellas operaciones que son de la misma especie comparable.

#### 2.6.13 Publicidad.

La Publicidad es un medio basado en anuncios, carteles, vallas y similares exhibiendo los productos y servicios de los anunciantes en calles, avenidas y otras rutas como carreteras y autopistas su importancia se debe a que la mente del consumidor suele relacionar la calidad con la fama de un producto...Es una herramienta para todos aquellos sujetos, que buscan incrementar sus demandas y dar a conocer sus productos y/o servicios en ventas, además, sin la publicidad un producto bueno, eficiente y de buen precio no podría ser vendido, porque sería desconocido para el público consumidor.

#### 2.6.14 Ventajas de precios comparados no controlados.

Es el más aceptado (Apaza Meza, 2007) por las legislaciones impositivas mundiales. Establece la paridad comercial de bienes y servicios en función de las partes independientes dando así cumplimiento al principio de plena competencia.

Facilita la determinación de mercado de commodities (oro, plata, cobre, zinc, granos básicos, harinas petróleo).

#### 2.6.15 Desventajas de precios comparados no controlado.

No existe información pública confiable sobre valores de mercado de las transacciones de bienes y servicios a excepción de los commodities. En caso de bienes intangibles no se aplica cuando se lleva incorporado.

#### 2.6.16 Rango de libre competencia.

Es un intervalo de indicadores financieros relevantes (por ejemplo precios, márgenes o porcentajes de beneficio) que se obtiene al aplicar el método en materia de precios de transferencia más apropiado a un número de operaciones no vinculadas, cada una de ellas con un grado relativamente equivalente a la operación vinculada de acuerdo con el análisis de comparabilidad, no deberán practicarse los ajustes previstos a una operación vinculada (o un grupo de operaciones vinculadas) sujeto a verificación en base al método en materia de precios de transferencia más apropiado., se encuentra dentro del rango de libre competencia.

Si el indicador financiero pertinente que resulta de una operación vinculada (o de un conjunto de operaciones vinculadas) se encuentra fuera del rango de libre competencia, la Administración Tributaria podrá efectuar un ajuste de acuerdo con el punto del rango de libre competencia que mejor refleje las circunstancias del caso en cuestión.

#### 2.7 MARCO TÉCNICO.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), las Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial emitieron la “Guía práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia”. (Colombia, 2017). Incentiva a países miembros que

implementen este tipo de documento haciendo flexible el uso referenciando para leyes internas que serán aplicadas.

#### 2.7.1 Guía de Orientación DG-001/2016.

##### **Objeto.**

La Dirección General de Impuestos Internos (DGII), emite la Guía de Orientación No DG-001/2016, para facilitar a los contribuyentes la aplicación del tratamiento tributario de las operaciones o transacciones realizadas con sujetos relacionados o con sujetos domiciliados, constituidos o ubicados en países, estados o territorios con regímenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales.

##### **Sujetos relacionados.**

El tratamiento tributario establecido en el artículo 62-A del Código Tributario, se aplica cuando existen operaciones o transacciones celebradas con sujetos relacionados o con sujetos domiciliados, constituidos o ubicados en países, estados o territorios con regímenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales, por lo que resulta de suma importancia identificar quienes se consideran, para efectos tributarios, como dichos Sujetos.

El artículo 199-C del Código Tributario, define para efectos tributarios, en sus literales del a) al j), quienes se entenderán como sujetos relacionados.

El artículo 62-A del Código Tributario, establece las situaciones bajo las que se entenderán por sujetos domiciliados, constituidos o ubicados en países, estados o territorios con regímenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales.

**Análisis de comparabilidad.**

La determinación del precio de mercado, de conformidad a lo establecido en el artículo 62-A del Código Tributario comprende un análisis de comparabilidad de operaciones realizadas por el contribuyente con operaciones realizadas entre sujetos independientes, en transferencias de bienes o prestación de servicios de la misma especie. Las características económicas de ambas operaciones se compararán tomando en cuenta, según sea el caso, los factores enumerados del 1) al 5) del artículo 199-D del Código Tributario.

Si luego de comparar las características económicas relevantes de las operaciones realizadas por el contribuyente con otras operaciones realizadas entre sujetos independientes, se establece que los bienes y servicios son de la misma especie, pero que estos presentan diferencias relevantes que afecten de manera significativa el precio o el monto de la contraprestación, estas diferencias deberán eliminarse en virtud de ajustes razonables que permitan un mayor grado de comparabilidad. El artículo 199-D del Código Tributario, define en sus incisos segundo y tercero, romanos I y el VII, los elementos que deberán tenerse en cuenta para la eliminación de diferencias relevantes en el precio o monto de la contraprestación.

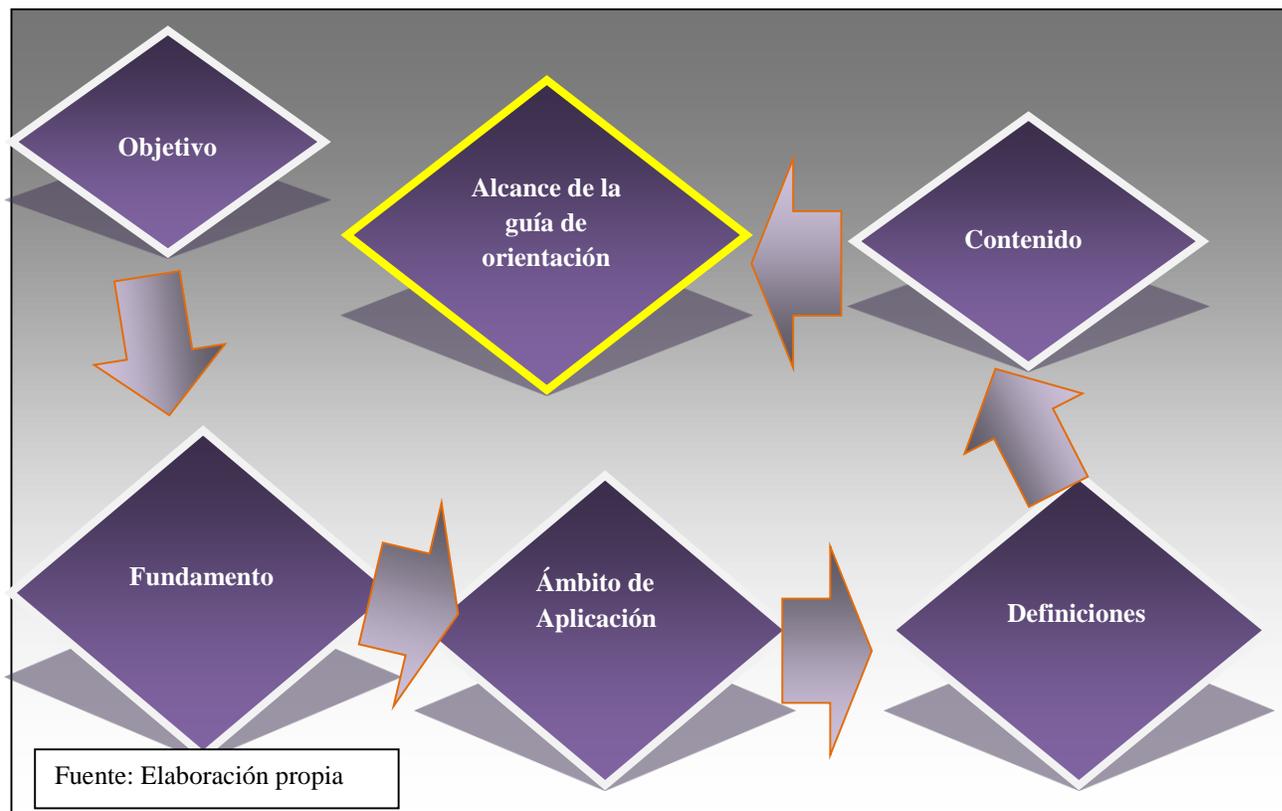
### **Pasos para la aplicación de la metodología.**

Para la determinación de los precios y montos de las contraprestaciones de las operaciones o transacciones que celebren los contribuyentes con sujetos relacionados o con sujetos domiciliados constituidos o ubicados en países, estados o territorios con regímenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales, resulta necesario realizar los pasos siguientes:

- i. Comprobar que el contribuyente haya celebrado operaciones o transacciones con sujetos que se encuentren tipificados en los artículos 199-C y 62-A, inciso tercero y siguientes del Código Tributario y que las mismas son reales, no operaciones ficticias.
- ii. Efectuar un análisis de comparabilidad de las características económicas relevantes de las operaciones realizadas por el contribuyente con otras operaciones realizadas por sujetos independientes, con el objeto de establecer si los bienes transferidos y los servicios prestados son de la misma especie.
- iii. Luego de haber establecido que los bienes y servicios, de las operaciones realizadas por el contribuyente con otras operaciones realizadas por sujetos independientes, son de la misma especie, se verificará que estos no presentan diferencias relevantes que afecten de manera significativa el precio o monto de la contraprestación, pero en caso de que así fuera, estas diferencias deberán eliminarse en virtud de ajustes razonables que permitan un mayor grado de comparabilidad.

Realizados los pasos anteriores, se procederá a seleccionar las entidades y operaciones comparables a efecto de determinar, según el método seleccionado, el precio de mercado correspondiente. Asimismo se detallaran aquellas entidades y operaciones que fueron excluidas para realizar dicha determinación.

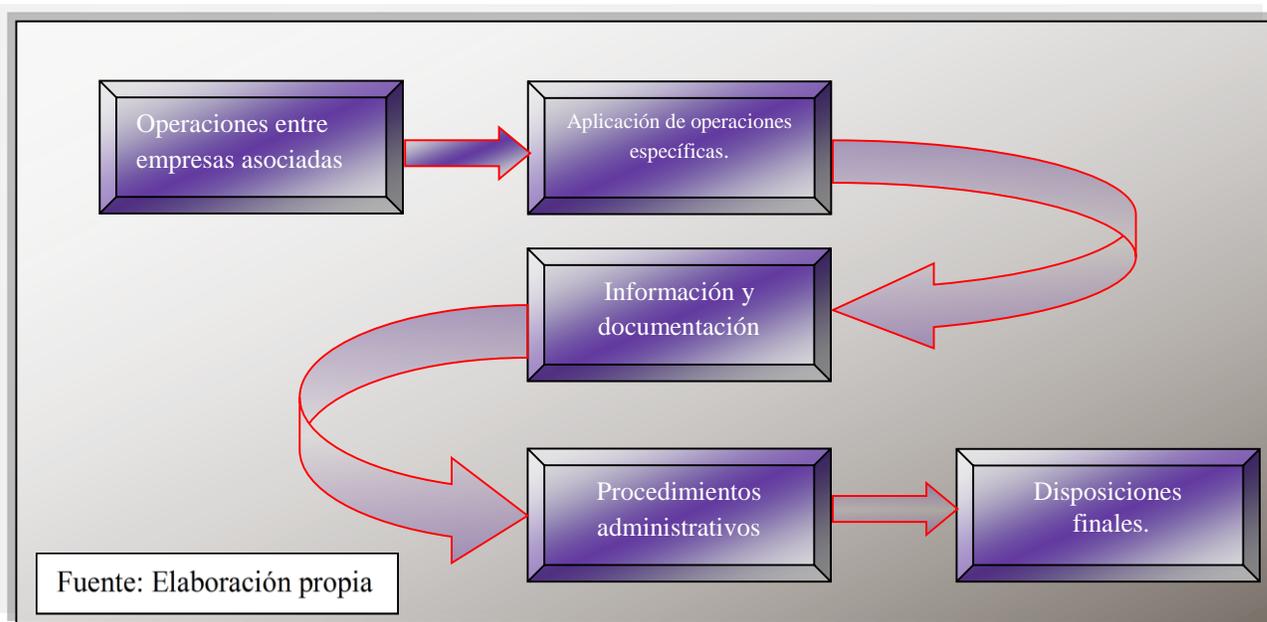
Figura 6: Como establecer la guía de orientación.



La guía va más allá de un examen limitado a cómo tratar la falta de información comparable local; en su lugar, el objetivo es ayudar a la aplicación práctica a los regímenes de precios de transferencia que apliquen el principio de plena competencia (principio de Arm's Length).

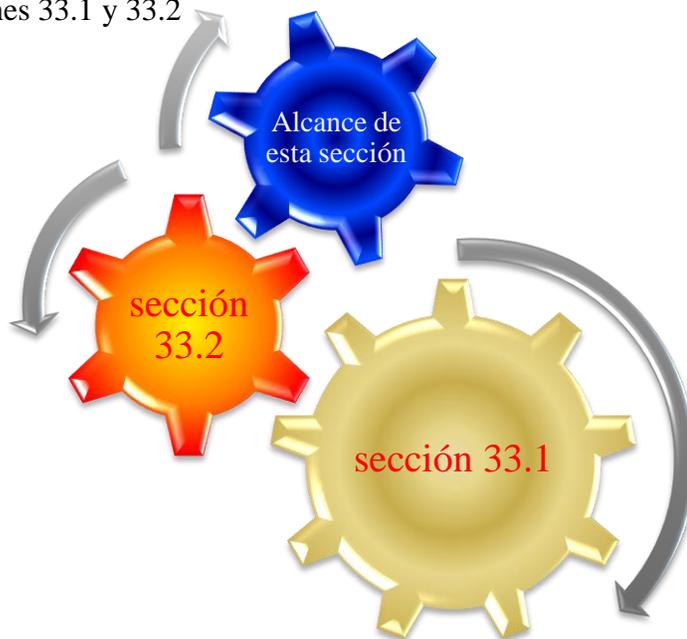
### 2.7.2 Directrices de la OCDE: Propuestas de legislación.

Figura 7: Tipos de operaciones, información y procedimientos entre sujetos relacionados.



### 2.7.3 Información a revelar sobre partes relacionadas según NIIF para PYMES.

Figura 8: Secciones 33.1 y 33.2



Fuente: Elaboración propia

### Alcance de esta sección:

Sección 33.1 Requiere que una entidad incluya en sus estados financieros la información a revelar que sea necesaria para llamar la atención sobre la posibilidad de que su situación financiera y sus resultados se hayan visto afectados por la existencia de partes relacionadas, así como por transacciones y saldos pendientes con estas partes.

### Definición de parte relacionada.

La parte relacionada según NIIF PYMES sección 33.2, es una persona, entidad que está relacionada con la entidad que prepara sus estados financieros (la entidad que informa).

Una persona, o un familiar cercano a esa persona, está relacionada con una entidad que informa si está relacionada con la informante si le son aplicables cualquiera de las condiciones siguientes:

Figura 9: Grupo empresarial.



La entidad que informa son miembros del mismo grupo (lo que significa que todas las controladoras, subsidiarias y otras subsidiarias de la misma controladora son partes relacionadas entre sí). Una de las entidades es una asociada o un negocio conjunto de la otra entidad (o de un miembro de un grupo del que la otra entidad es miembro). Una persona identificada en (a) (i) tiene poder de voto significativo en la entidad. Una persona identificada en (a) (ii) tiene influencia significativa sobre la entidad o tiene poder de voto significativo en ella. (IFRS, 2016)

Una persona, o un familiar cercano a esa persona, tiene influencia significativa sobre la entidad o poder de voto significativo en ella, y control conjunto sobre la entidad que informa. Un miembro del personal clave de la gerencia de la entidad o de una controladora de la entidad, o un familiar cercano a ese miembro, ejerce un control o conjunto sobre la entidad que informa o tiene poder de voto significativo en ella.

Para efectos de esta Sección 33, se entenderá como: Grupo: una controladora y todas sus subsidiarias. Control (de una entidad): poder de dirigir las políticas financieras y de operación de una entidad, con el fin de obtener beneficios de sus actividades. Control conjunto: acuerdo contractual para compartir el control sobre una actividad económica. Existe solo cuando las decisiones financieras y de operación estratégicas relativas a la actividad exigen el consenso unánime de las partes que comparten el control (los participantes). Controladora: entidad que tiene una o más subsidiarias.

**Subsidiaria:** Es una entidad, en la que incluye otras sin forma jurídica definida, tal como las fórmulas asociativas con fines empresariales, que es controlada por otra (conocida como controladora). (NIC-28)

**Negocio conjunto:** acuerdo contractual en virtud del cual dos o más participantes emprenden una actividad económica que se somete a control conjunto. Los negocios conjuntos pueden tomar la forma de operaciones controladas de forma conjunta, activos controlados de forma conjunta, o entidades controladas de forma conjunta. (NIC-31)

**Asociada:** entidad, incluida una entidad sin forma jurídica definida, tal como las fórmulas asociativas con fines empresariales, sobre la que el inversor posee influencia significativa, y que no es una subsidiaria ni constituye una participación en un negocio conjunto. (NIC-28)

## **CAPITULO III: MÉTODOLÓGIA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.1 OBJETIVO GENERAL.**

Preparar a todo profesional con deseos de incrementar su competencia en cualidades y conocimiento del resto, a través de una herramienta que facilite la elaboración y presentación de un plan de estudios en materia de precios de transferencia y un ejemplo de cómo seleccionar el método tradicional idóneo de acuerdo a las características de las transacciones u operaciones entre partes relacionadas que sirva de apoyo en el ejercicio práctico.

### **3.2 OBJETIVO ESPECÍFICO.**

1. Estructura del contenido de una guía de procedimientos técnicos prácticos para la selección de un método tradicional de precios de transferencia, aplicando la normativa legal vigente y tratados internacionales en los que El Salvador se encuentra suscrito.
2. Identificar según las directrices de la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE) los métodos tradicionales a desarrollar en el presente trabajo de investigación, estriban en el contenido de una guía de procedimientos que sean útiles a los profesionales de la contaduría pública.
3. Desarrollar casos prácticos de estudio de precios de transferencia basados en métodos tradicionales.

### 3.3 DISEÑO METODOLÓGICO.

#### 3.3.1 Enfoque y tipo de investigación.

La investigación tiene por objeto dar a conocer los beneficios que obtendrán los profesionales de contaduría y los aportes que se le brindaran a la sociedad como valor agregado.

### 3.4 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.

El estudio se ejecutó por medio del método hipotético-deductivo, ya que incluyó en forma detallada las características del problema, que presentan las sociedades relacionadas y/o independientes, por la falta de una guía práctica, determinando el método tradicional, lo cual se utilizó técnicas de recolección de datos, que se analizó para la comprobación de la hipótesis planteada.

El propósito de analizar dicha información fue para evaluar la competencia del profesional de contaduría pública en el conocimiento en la aplicación práctica del estudio de precios de transferencia y la capacidad de implementar cualquiera de los métodos tradicionales.

### 3.4.1 Unidades de análisis.

Para el desarrollo de la investigación se tomó como unidad de análisis a los contadores de las empresas que tienen operaciones con sujetos relacionados que se dedican al rubro de la publicidad en el municipio de San Salvador, tomando en cuenta que son quienes realizan cada uno de los procedimientos de evaluación de controles establecidos por las leyes vigentes y la debida aplicación de los métodos de valuación para poder establecerlos precios de transferencia entre sujetos relacionados.

## 3.5 UNIVERSO Y MUESTRA.

### 3.5.1 Universo.

El universo está conformado por los profesionales que trabajan en el área contable en las entidades dedicadas a la publicidad, para lo cual se utilizaron los datos proporcionados por la dirección general de estadísticas y censos que establece que existen 100 de las que se mencionan posteriormente, además se tomaron 42 empresas para ser encuestadas y que cumplen con los requisitos establecidos para la investigación.

Por lo anterior se enlistaron las entidades publicitarias de las cuales se identificó que cumplen con los criterios para la aplicación de estudio de precios de transferencia y métodos tradicionales.

La realización de la investigación ha considerado desarrollar un plan de estudio y permitiendo seleccionar el mejor método que permita establecer un precio de transferencia de los servicios publicitarios determinando que se encuentren dentro de los precios valor de mercado.

### 3.5.2 Tipos de variables.

Las variables establecidas para la investigación fueron:

- ✓ Independiente: Guía de aplicación para estudio de precios de transferencia para empresas publicitarias dentro de San Salvador.
- ✓ Dependiente: Implementación de una herramienta para el desarrollo del plan de estudios de precios de transferencia y elección de un método tradicional, para el profesional de contaduría pública, los cuales le faciliten la elección de cualquiera de ellos. Los indicadores utilizados en la investigación fueron:

### 3.5.3 Muestra.

El cálculo de la muestra se efectuó tomando en consideración los siguientes aspectos:

Un error muestral del 5% ya que al tomar una muestra y no el universo, se pierde un porcentaje de representatividad del total de la población, estimando un nivel de confianza del 95% se apege a la realidad, y un 5% de fracaso que los resultados no se ajusten a la realidad esperada, se aplicará para obtener la muestra la fórmula estadística para poblaciones finitas de la siguiente forma:

✓ Cálculo de muestra de empresas.

Fórmula para poblaciones finitas:

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

Dónde:

- N = Total de la población
- $Z\alpha$  = Coeficiente de confianza 1.96 (la seguridad es del 95%)
- p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)
- q = Probabilidad de éxito que la problemática exista, (1 - p), en este caso 1 - 0.05 = 0.95)
- e = Margen de error

Sustituyendo los valores en la fórmula se obtiene:

$$n = \frac{(100)(0.05)(0.95)(1.96)^2}{(100-1)(0.05)^2 + (0.05)(0.95)(1.96)^2}$$

$$n = 41.52 \cong 42$$

De acuerdo al resultado se tomaron 42 sujetos relacionados del giro publicidad del municipio de San Salvador.

### 3.6 INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS EN LA INVESTIGACIÓN.

Para obtener la información sobre la problemática a investigar se usó el instrumento de recolección e información cuestionario, con el cual se indagó con exactitud la serie de inconvenientes y problemas que tienen los sujetos relacionados al no poseer una guía que

les permita realizar una evaluación periódicamente para el análisis de precios de transferencia.

También se empleó la encuesta como instrumento de medición para obtener datos y determinar la competencia del profesional de contaduría pública.

Los instrumentos a utilizados para ejecutar las técnicas seleccionadas fueron:

Guía de preguntas cerradas realizadas a cada uno de las personas con puestos claves, estas interrogantes son de carácter cerrado con la finalidad de obtener los principales argumentos que incidan en el problema.

### 3.6.1 Instrumentos de medición.

En cuanto a los instrumentos para llevar a cabo las técnicas adoptadas se seleccionaron los siguientes:

- ✓ La guía de preguntas: que fue realizada a aquel personal específico que se entrevistó, conteniendo preguntas de carácter abiertas y cerradas para que obtener información que ayudó a profundizar en los resultados obtenidos.
  
- ✓ El cuestionario: formulando una serie de preguntas que ayudaron a determinar su grado de competencia y aquellas fallas o deficiencias en los profesionales de contaduría pública.

### 3.7 PROCESAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.

Luego de obtener la información recopilada a través de los cuestionarios esta se vació en hojas de cálculo de Excel, para la elaboración de los gráficos estadísticos y la interpretación de los resultados por considerar una herramienta adecuada para el procesamiento de los datos obtenidos y finalmente fueron interpretados obteniendo las conclusiones.

### 3.8 ANÁLISIS E INTERPRECIÓN DE DATOS.

Después que la información recolectada estuvo tabulada completamente, se procedió al análisis e interpretación, el cual se ejecutó de la siguiente forma:

Se digitó la pregunta formulada, se tabuló y se destacó los datos en términos absolutos y porcentuales, las frecuencias se presentaron por medio de gráficos de barra y se dará relevancia a la mayor frecuencia de las respuestas obtenidas.

### 3.9 DIAGNÓSTICO DE LA INVESTIGACIÓN.

Tomando como base el análisis efectuado se determinaron las principales causas y efectos de la problemática investigada y de acuerdo al diagnóstico se propondrá el diseño de una herramienta que permita incrementar la competencia en el profesional de contaduría pública a través de una guía práctica que servirá de apoyo para facilitar la implementación un plan de estudios de precios de transferencia y de la selección del método tradicional..

En San Salvador la determinación de los precios de transferencia sigue siendo un tema complejo para los profesionales que están dentro de empresas que mantienen operaciones con sujetos relacionados, cuentan con conocimientos pero no alcanzan a tener esa competencia por falta de información o preparaciones académicas.

A la fecha no conservan con herramientas suficientes que faciliten la elaboración de un plan de estudios de precios de transferencia y el uso de la aplicación específicamente en los métodos tradicionales.

Considerando la existencia de un marco técnico nacional, específicamente la guía de orientación emitida por la DGII, un bajo porcentaje equivalente al 45% de los profesionales encuestados manifestó conocer el tema de precios de transferencia, lo cual demuestra que la mayoría que no conoce se encuentran interesados en que se les proporcione dicha herramienta.

La mayoría carece de experiencia práctica y abonando a esto el 55% de estos aún no han realizado plan de estudios sobre precios de transferencia, desconocen de las consecuencias de la no presentación del F-982; Los resultados de las encuestas revelan que el 76% considera importante que exista un experto que ayude al entendimiento del tema de la elaboración del plan de estudios de precios de transferencia y la comprensión de cómo seleccionar el mejor método tradicional, dado que desconocen el alcance del Art.62-A del Código Tributario.

El 61% de los profesionales sabe identificar los métodos tradicionales del 45% que conoce del tema.

El 81% de los profesionales encuestados consideraron la importancia de contar con una herramienta que sirva como guía dado que les incrementaría la competencia para el desarrollo del plan de estudio de precios de transferencia y métodos tradicionales auxiliaría a evitar incumplimientos tributarios a los contribuyentes.

Se les consulto si les interesaría ser preparados a través de capacitaciones y que identificaran quienes serían los más idóneos para ser capacitados por ellos y adquirir este tipo de conocimiento, el 43% considera que el Ministerio de Hacienda, el 40% que los profesionales Autorizados y el 33% Gremiales de Profesionales.

El 81% considera que le ayudaría a mejorar la competencia profesional, si contara con una herramienta o guía que permita el desarrollo del plan de estudios de precios de transferencia, mientras que un 17% no sabe que responder.

### 3.9.1 Técnicas, materiales e instrumentos.

Los instrumentos técnicos y materiales que se utilizaron fueron equipo propio, tabulación en Excel, y los materiales las encuestas físicas dirigidas a los profesionales de contaduría pública.

### 3.9.2 Técnicas y procedimientos para la recopilación de la información.

- ✓ La encuesta: Realizándose una lista de preguntas, dirigida a los profesionales de la contaduría pública del sector publicitario, con el objetivo de conocer la competencia en materia de precios de transferencia.
- ✓ Bibliográfica: Para el establecimiento del cuestionario se consultaron las siguientes fuentes: Art. 62-A del CT; Normas OCDE.

**LA COMPETENCIA  
PROFESIONAL A TRAVÉS  
DE LA ELABORACIÓN DE  
UN PLAN DE ESTUDIO  
DE PRECIOS DE  
TRANSFERENCIA.**

**LA COMPETENCIA PROFESIONAL A TRAVÉS DE LA ELABORACIÓN DE UN DOCUMENTO QUE SIRVA DE HERRAMIENTA PRÁCTICA PROCEDIMENTAL Y DE LOS PASOS A SEGUIR EN EL PLAN ESTUDIO DE PRECIOS DE TRASFERENCIA, Y LA ELECCIÓN DE UN MÉTODO TRADICIONAL.**

---

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR, GRUPO DE ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA, ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA.**

Estudiantes de la carrera de contaduría pública de la Universidad de El Salvador, a través de este documento, se elabora una forma que permita a todo profesional interesado en adquirir una mayor competencia, en cómo elaborar un plan de estudio de precios de transferencia y la aplicación de métodos tradicionales.

Ciudad universitaria, junio 2018



## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN Y ALCANCE	66
DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO	68
PASO 1: Conocimiento de la firma de auditoría	68
PASO 2: Incorporación de secciones	73
PASO 3: Elementos primordiales a presentar a la Administración Tributaria	75
Sección 1: Análisis y antecedentes de la empresa.	75
ANALISIS FODA.	76
PASO 4: Tipos de convenios entre relacionados.	78
Sección 2: Antecedentes del grupo y de la empresa.	78
PASO 5: Tipo de transacción que vincula a relacionada con casa matriz	81
Sección 3: Operaciones con partes relacionadas.	81
PASO 6: Análisis funcional.	83
Sección 4: Análisis funcional.	83
PASO 7: Política de compras.	86
PASO 8: Control de calidad.	86
PASO 9: Almacenaje.	86
Inventarios.	87
Tipos de Riesgos.	88
PASO 10: Seleccionar método e incluir todos los segmentos necesarios.	89
Sección 5: Selección del método tradicional y la parte analizada.	89
PASO 11: Detalle de cada segmento	91
Segmento de actividades rutinarias de negocio.	91

	65
Segmento de manufactura.	94
Segmento de servicios administrativos.	96
Segmento de gastos	98
PASO 12: Parte Analizada	99
PASO 13: Análisis económico	100
Sección 6: Análisis económico	
PASO 14: Determinar los cálculos realizados durante el proceso, resultados obtenidos y conclusiones del estudio de precios de transferencia.	103
Conclusiones	107
Anexos	108

## INTRODUCCIÓN Y ALCANCE.

Los profesionales deben prepararse para el cambio; adquiriendo habilidades para ejecutar tareas físicas o mentales, dado que en la actualidad ser competente en el campo profesional consiste en saber como resolver problemas y situaciones del trabajo de forma autónoma. es así cuando nace la regulación en materia de precios de transferencia y los métodos tradicionales.

La competencia y el ser competentes cuentan con características similares para cada profesional dependiendo el área en que cada uno se desempeñe; se refiere a los procesos de “saber qué” y “saber cómo”, desarrollar cada conocimiento adquirido, competencia es una capacidad inherente, pero si no realiza acciones no es competente, hasta el momento que hace uso y aporta valor agregado, se volvera más competitivo.

Toda persona jurídica o natural de acuerdo a lo que establece la reforma aprobada de la Norma para el Aseguramiento sobre el Cumplimiento de Obligaciones Tributarias (NACOT) en artículo 4 de la nueva versión de la NACOT, la cual fue aprobada el 3 de noviembre de 2016 por el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría de El Salvador (CVPCPA) y publicada en el Diario Oficial 210, Tomo 413, del 11 de noviembre del presente año; las compañías en El Salvador no podrán contratar a una misma (**firmas de auditoría**) para que les brinde el servicio de Auditoría Fiscal y les asista en la preparación del estudio de precios de transferencia.

A continuación se presenta un modelo de cómo estructurar un plan de estudios la base legal y cada paso a seguir y la selección de método más adecuado de acuerdo a cada giro que se encuentre en análisis, debiendo especificar el periodo a analizar y se delimita en que se rubro se desarrollara el plan.

#### 4.1 DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO.

PASO N° 1

**Paso 1:** Antecedentes y conocimiento de funciones de la firma contratada adquiere al aceptar un plan de estudios de precios de transferencia:

**Procedimiento:** Debéra especificar por medio de parrafos 1.- Por quienes fueron contratados, para que presten un servicio en especial, 2.- Su objetivo, 3.- Cual será el período sujeto a evaluación, 4.- conclusiones, 5.- salvedad de modificaciones y analisis, 6.- El grado de responsabilidad como firma se adquiere y si tiene la obligación o no de revisar documentación especific, 7.- Que no incluye en el contrato.

#### **Ejemplo:**

*La firma de Auditores & Consultores HC, S.A. de C.V. ha sido contratada por Proyecto Z PUBLICIDAD, S.A. DE C.V. ("Proyecto Z ") para documentar cierta transaccion efectuada con su parte relacionada residente en el extranjero durante el ejercicio cerrado al 31 de diciembre de 2016.*

*El objetivo de este reporte es documentar las transacciones inter-empresa realizadas por Proyecto Z con su parte relacionada residente en el extranjero conforme al Código Tributario*

*de El Salvador. Adicionalmente se consideraron las guías de precios de transferencia para empresas multinacionales y Administraciones Fiscales ("Guías de la OCDE") publicadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico ("OCDE") en 1995, complementadas en 1996 (con actualizaciones periódicas) y revisadas en 2010.*

*Las conclusiones alcanzadas en este informe se basan sobre la aplicación según normativa en materia de precios de transferencia existente a partir del 2011. Además, no se puede asegurar que futuros cambios legislativos o administrativos, ya sean de carácter futuro o retroactivos, puedan afectar negativamente a la exactitud de cualquier conclusión establecida en el mismo.*

*El análisis presentado en este reporte refleja nuestra interpretación sobre disposiciones fiscales aplicables. Este reporte no deberá considerarse como garantía de que Proyecto Z obtenga un resultado favorable al impugnar un ajuste de precios de transferencia propuesto por cualquier autoridad fiscal, no obstante nuestras conclusiones están debidamente fundamentadas.*

*A menos que Proyecto Z solicite expresamente lo contrario, la firma no actualizará automáticamente los análisis y conclusiones que se derivan de este informe para incorporar los cambios posteriores, modificaciones a las leyes y reglamentos aplicables o interpretaciones judiciales y administrativas, o para reflejar los cambios en las prácticas comerciales de*

*Proyecto Z o cualquiera de sus afiliadas, o en las condiciones de mercado respecto a las actividades examinadas en el informe.*

*Este informe se limita a documentar si la selección y aplicación metodológica de precios de transferencia descritas en el presente informe, resultan ser la medida más confiable para determinar que las operaciones inter-empresa realizadas por Proyecto Z durante el ejercicio 2016 resultan razonablemente consistentes con los comparables seleccionados.*

*La tarea realizada no tuvo como objetivo verificar si los conceptos facturados cumplen con los requisitos establecidos por las regulaciones locales para la deducibilidad de tales montos, excepto por la documentación específica de precios de transferencia.*

*Por consiguiente, en el alcance del plan de estudio de precios de transferencia que sirvieron encomendarnos, no incluye la revisión de los aspectos de deducibilidad de pagos de servicios al extranjero, ni financieros. Así mismo, podrían existir otras cuestiones que afecten el tratamiento impositivo de las transacciones objeto del presente informe (tales como impuestos internacionales, aspectos de retención de impuesto a las ganancias, impuestos al valor agregado, impuestos aduaneros o cuestiones referidas al régimen cambiario, entre otros), sin embargo la presente documentación no prevé ni proporciona una conclusión con respecto a cualquier cuestión adicional.*

*Con respecto a otras implicancias fiscales fuera del alcance limitado de este informe, este documento no tiene por objeto ni fue escrito para ser utilizado con el fin de evitar sanciones fiscales locales en materia de tributos nacionales.*

*Por lo tanto no puede utilizarse con ese fin. Además, La firma no se pronuncia sobre cuestiones no fiscales, tales como las derivadas de la legislación sobre temas societarios.*

*Este documento ha sido preparado sobre la base de la carta de contratación registrada entre la firma y Proyecto Z , y está destinado exclusivamente para el uso y beneficio de la empresa y no para ser utilizado por cualquier otra persona sin nuestra aprobación por escrito.*

*Ninguna persona debe fundarse en este reporte para otros asuntos o transacciones sin nuestro consentimiento previo.*

*Este informe se basa en las declaraciones, documentos legales como facturas de consumidor y de comprobante de crédito fiscal, hechos y presunciones incluidas en este documento y en el supuesto de que dicha información es exacta, verdadera y auténtica, no aborda otros asuntos o transacciones que no sean los aquí descritos.*

*Cabe destacar que en virtud de que el personal del área de precios de transferencia de la firma no es experto en auditoría, su intervención no incluyó una revisión o verificación detallada de la información financiera adicional proporcionada, por lo que cualquier hecho que no hubiera sido proporcionado o corregido en su caso, podría modificar las conclusiones de este estudio.*

*Hemos confiado en las declaraciones realizadas por Proyecto Z y cierta información de carácter público conocimiento disponible y hemos asumido que son verdaderas sin tener en cuenta otras consideraciones más allá de nuestro entender.*

*Este informe anula y sustituye cualquier otro asesoramiento previo realizado por la firma ya sea por escrito o de manera verbal previas, de existir, no pueden ser utilizadas por terceros ajenos a las operaciones o a los asuntos descritos en este documento.*

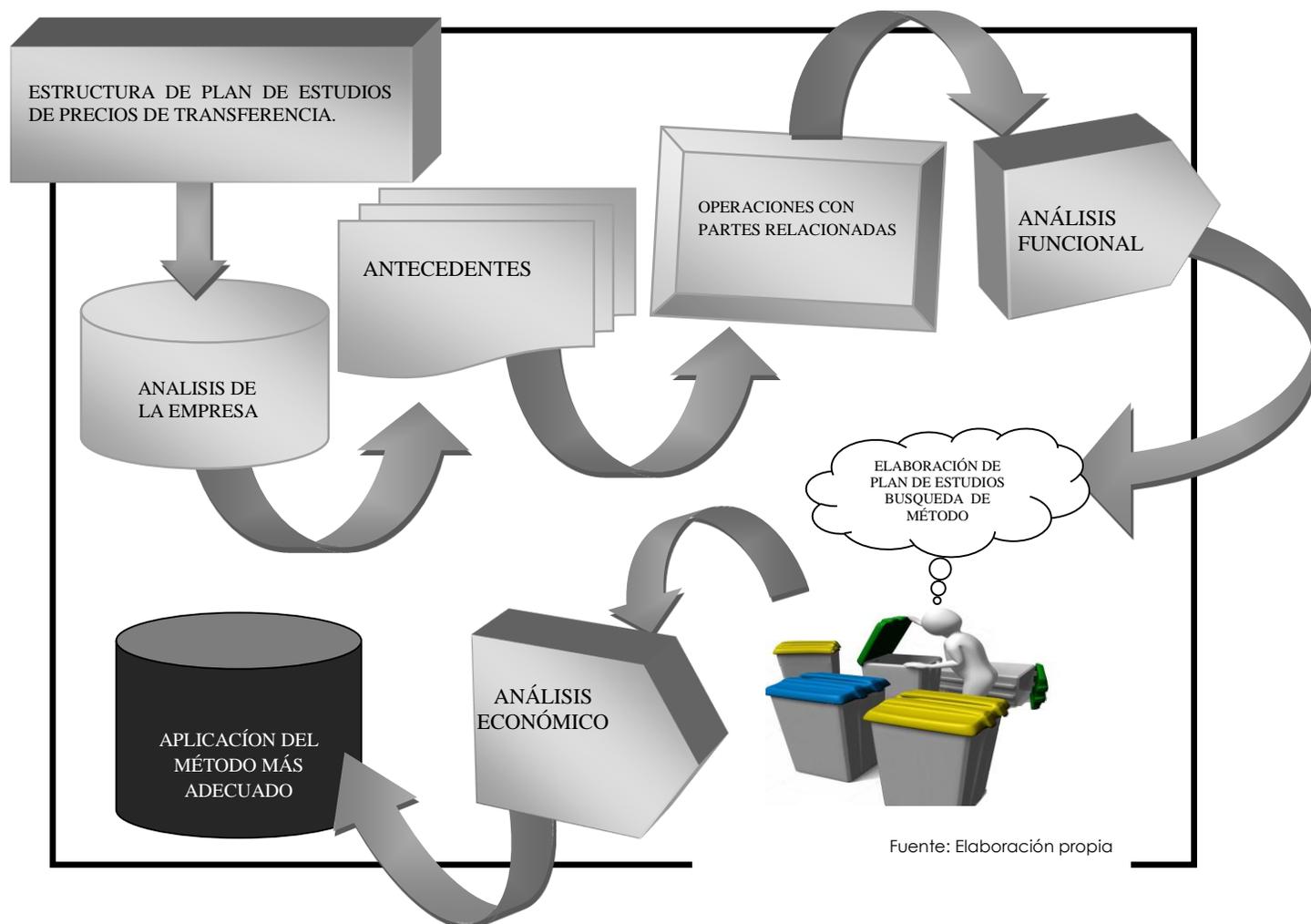

**PASO N° 2**

**Paso 2:** incluir dentro del resumen ejecutivo las secciones necesarias en las cuales se organiza y que permitan una mayor comprensión en la elaboración del plan de estudios de precios de transferencia, se muestra un ejemplo detallando cada una de las secciones.

**Ejemplo:** El contenido de este informe está organizado de la siguiente manera:

<b>TIPO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>DETALLE</b>
<b>Sección 1</b>	<i>“Análisis de la empresa y antecedentes”</i>	<i>Presenta una descripción en la que Proyecto Z , opera, ubicación, accionistas.</i>
<b>Sección 2</b>	<i>“Antecedentes del grupo y la Empresa”</i>	<i>Contiene una visión de la historia de Proyecto Z y su grupo, así como la estructura accionaria.</i>
<b>Sección 3</b>	<i>“Operaciones con partes relacionadas”</i>	<i>Incluye el resumen de las transacciones realizadas por Proyecto Z durante el ejercicio 2016.</i>
<b>Sección 4</b>	<i>“Análisis funcional”</i>	<i>Determina un análisis de las funciones desempeñadas, los riesgos asumidos y los activos empleados por la administración de Proyecto Z.</i>
<b>Sección 5</b>	<i>“Selección del método y parte analizada”</i>	<i>Discute el análisis de las metodologías de precios de transferencia tradicionales utilizadas en el presente reporte.</i>
<b>Sección 6</b>	<i>“Análisis económico”</i>	<i>Presenta el análisis económico que aplica los métodos de fijación de precios de transferencia a las operaciones a ser documentadas.</i>

Finalmente, se observan distintos anexos con información soporte para este informe.



 **PASO N° 3**

**Paso 3:** A continuación se deberá presentar cada una de las secciones de acuerdo a lo que sea de relevancia para la Administración Tributaria, como elementos primordiales que permitan la identificación la ubicación, sus tipos de inversores y cuanto es lo que se invertirá dentro del territorio nacional, su constitución, dirección, aporte de socios y cualquier otra que considere oportuno reportar.

Así como el tipo de visión los productos o servicios que ofrece, la importancia para la Administración y el conocerse así mismo al presentar el análisis FODA, que facilite la toma de decisiones permitiendo buscar estrategias de fortalecimiento interno como externo, enfrentando situaciones negativas como positivas.

Ejemplo: Sección 1: Análisis y antecedentes de la empresa.

*Proyecto Z, nace el 13 de marzo de 1990, con número de NIT 0624-130390-101-2, NRC: 186330-3, con una inversión de \$25,000.00, cuenta con cinco accionistas cuatro de ellos con el 10% de participación y uno con el 60%, capital pagado y su domicilio en 9ª. Calle Pte. Y Calle el mirador # 147-B, Col. Escalón en el municipio de San Salvador, su misión radica en satisfacer las necesidades de los empresarios, a través de videos institucionales y material de difusión elaborado a la medida de cada organización. Cuidando que cada uno de los materiales*

*se caracterice por su profesionalismo, calidad y sentido común valiéndose de todos los medios, radio, tv, redes sociales, periódicos de mayor circulación. Su visión ser reconocida en el municipio de San Salvador, como una de las empresas publicitarias que otorga mayor calidad, precio y mejor atención al cliente.*

*Los servicios que ofrece alquiler de vallas publicitarias en todo tipo de material manteniendo el escepticismo por divulgaciones fuera del contexto que pueda dañar su imagen e integridad.*

## **Análisis F.O.D.A.**

### **Fortaleza.**

- ✓ *Ser la única empresa dedicada a ofrecer calidad, competitiva en precios.*
- ✓ *Otorgar un excelente trato al cliente manejo de redes sociales de manera publicitarias.*
- ✓ *El servicio busca tener un efecto al interior y exterior de la empresa a nivel nacional e internacional.*

### **Debilidades.**

- ✓ *En la localidad existen empresas reconocidas.*
- ✓ *No todos los empresarios creen en las redes sociales, de manera publicitaria.*
- ✓ *Ser una empresa que solo tenga un rubro en el cual desempeñarse.*

**Oportunidades.**

- ✓ *Acaparar mercado, siendo innovadores con el lanzamiento de nuevos servicios al ser la primera empresa en atender un área poco explotada por el resto de la competencia.*
- ✓ *Ofrecer precios accesibles sin descuidar la calidad para lograr un número considerable de clientes a corto plazo.*
- ✓ *Analizar constantemente el mercado para conocer el resultado de las acciones de la empresa.*
- ✓ *Implementar otras estrategias de acuerdo al comportamiento del consumidor.*

**Amenazas.**

- ✓ *Como principal amenaza se toma en consideración la competencia,*
- ✓ *Cuenta con un número reducido de clientes,*
- ✓ *La tardanza de tener el posicionamiento de la empresa deseado.*


**PASO N° 4**

**Paso 4:** En esta sección interesa dar a conocer a todo profesional lo que deberá incluir en cada aspecto relevante del grupo y de la empresa el tipo de convenio si existiere un contrato interno, o cuáles son los acuerdos tomados en cuenta.

Ejemplo: Sección 2: Antecedentes del grupo y de la Empresa.

Antecedentes del grupo

*Actualmente está relacionada con un grupo empresarial el cual detallamos a continuación:*

*GROU-PUB&HOME, S.A.C. (Public G&H,SAC)*

*RUC: 20492839621*

*Razón Social: GRUPO PUBLICIDAD & CREATIV. AMAZON S.A.C.*

*Tipo Empresa: Sociedad Anónima Cerrada*

*Condición: Activo*

*Fecha Inicio Actividades: 01 / Noviembre / 2008*

*Actividad Comercial: Publicidad exterior.*

*CIU: 7310*

*SCIAN: 541810*

*Tipo de inversión; Dineraria, Tangible ó Intangible*

*Dirección Legal: Jr. Olmedo Nro. 537 Int. A503*

*Distrito / Ciudad: Guadalajara*

*Departamento / País: Guadalajara, México.*

Antecedentes de Proyecto Z

*En el año 2000 Proyecto Z, S.A., siempre con una visión vanguardista, apertura una nueva agencia ubicada en Santa Tecla departamento de la libertad, así mismo cuenta con un mayor número de vallas instaladas y rentadas en su totalidad por períodos comprendidos de 3 a 6 meses, cabe destacar que está cumpliendo con los requisitos establecidos por la OPAMS, Ordenanzas Municipales, de acuerdo al sector donde se instale físicamente una valla, lo cual implica el arrendamiento de local por parte de Proyecto Z, S.A., con dueños de sitios. En el 2010, se inaugura otra sucursal en Soyapango, contiguo a Plaza Mundo, ubicado en la IV etapa del centro comercial, uno de los municipios más poblados en San Salvador.*

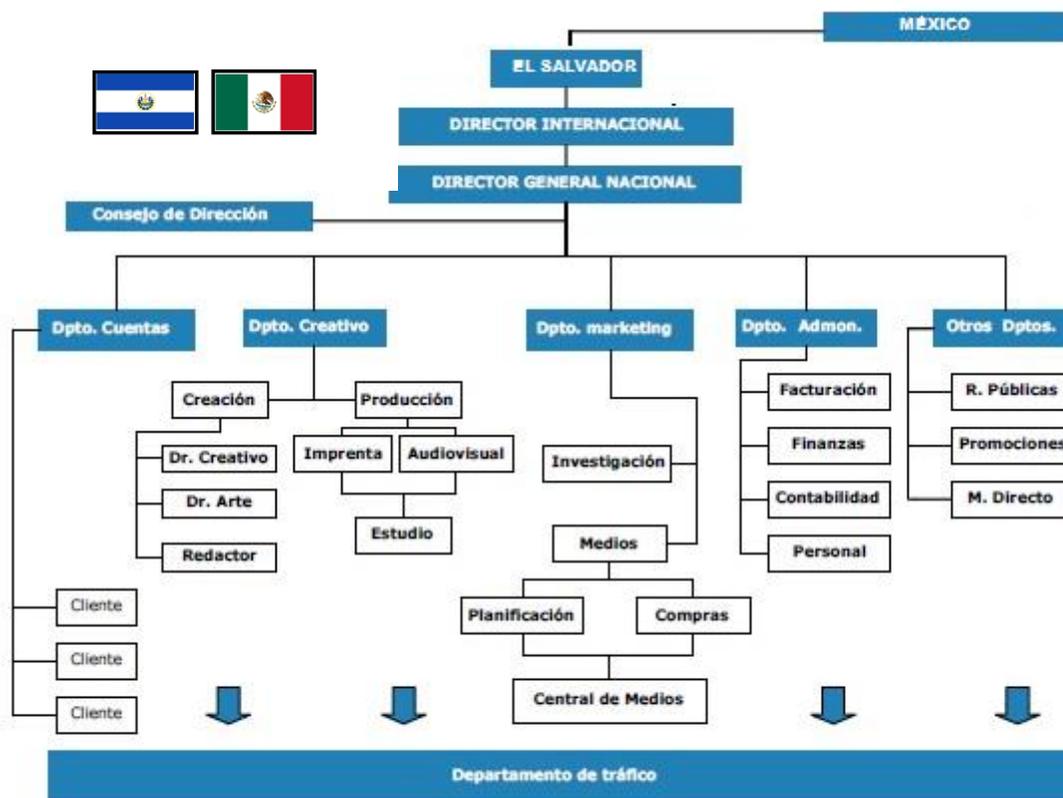
### **Estructura legal del sujeto a estudio.**

*En México se encuentra la casa matriz posee el 85% de las acciones de Proyecto Z, por lo que es controlada por el grupo, el otro 15% son inversionistas nacionales. El negocio y su obligación se limitan a las disposiciones del grupo.*

*La responsabilidad de los accionistas responde al monto aportado o al capital accionario emitido sin embargo, existen muchas restricciones en la compañía.*

*Nombrar a un auditor y presentar un informe anual en el Centro Nacional de Registros de El Salvador (CNR), Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC), y de más entidades tanto privadas como autónomas.*

A continuación se presenta el organigrama de la estructura interna de la empresa Proyecto Z, en el cual se refleja que depende de México y que su segregación de funciones se encuentra bien definida.




**PASO N° 5**

**Paso 5:** Lo importante de esta sección es demostrar a la Administración Tributaria, que tipo de transacción vincula o relaciona la casa matriz ubicada en el exterior con la asociada dentro del territorio nacional y lo principal detallar cuanto es la cantidad de la transacción entre compañías, o que tipo de convenio tienen,

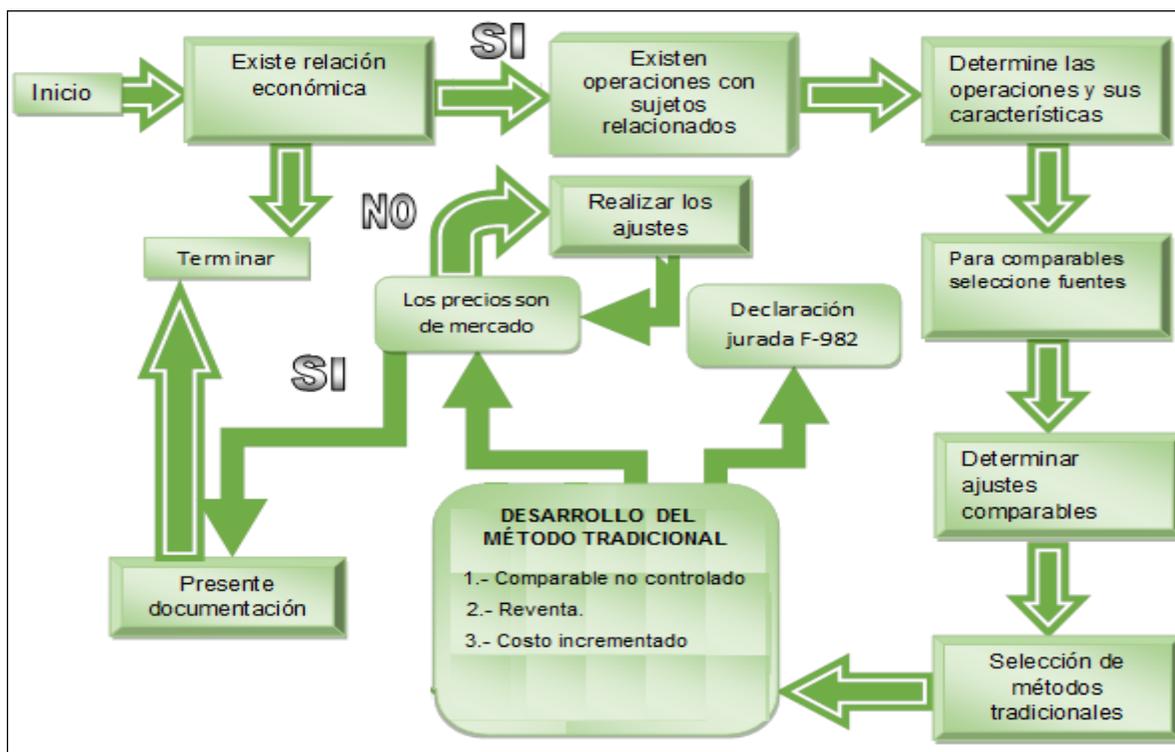
Ejemplo : Sección 3: Operaciones con partes relacionadas.

*A continuación se presenta un resumen de las operaciones inter-empresa llevadas a cabo por Proyecto Z con la parte relacionada residente en el extranjero, durante el ejercicio 2016:*

<b>Parte relacionada</b>	<b>Domicilio fiscal</b>	<b>Número de identificación fiscal</b>	<b>Tipo de transacción</b>	<b>Monto de la transacción</b>
<b>GROU-PUB&amp;HOME, S.A.C. (Public G&amp;H,SAC)</b>	Jr. Olmedo Nro. 537 Int. A503	RUC: 20492839621	COMPRA DE MATERIA PRIMA	US\$ 1,000,000
<b>TOTAL COMPRAS ANUAL....</b>				<b>US\$ 1,000,000</b>

Fuente: Información proporcionada por la administración de la Empresa.

## Identificador de operaciones



Fuente: Elaboración propia

La finalidad de este esquema es mostrar los pasos a seguir cuando existe una relación económica entre sujetos relacionados y determinar sus respectivas características y/o operaciones, para la selección de fuentes por comparables; los ajustes respectivos suelen ser determinados a través de un método tradicional, y en caso que no existan diferencias en precios se procederá a la elaboración del F-982, caso contrario hasta que se modifiquen y corrijan cualquier diferencias en precios, se emitirá la documentación necesaria para ser presentada a la Administración Tributaria.

 **PASO N° 6**

**Paso 6:** El análisis funcional constituye la base para la determinación de la metodología que proporcione la medida más confiable en el análisis de los precios pactados en transacciones controladas entre partes relacionadas. El objetivo de esta sección es identificar y analizar las funciones realizadas, riesgos asumidos y activos utilizados por cada una de las partes relacionadas participantes en las transacciones controladas sujetas a análisis.

El párrafo 1.42 de las guías de la OCDE específicamente requiere un análisis funcional cuando se examinan los precios de transferencia entre partes relacionadas.

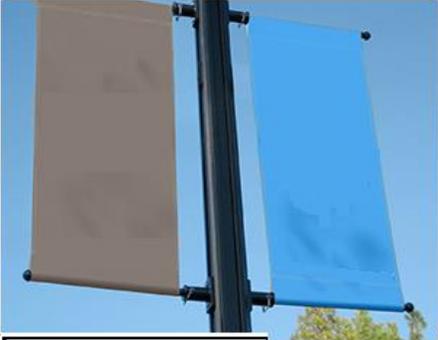
La información que a continuación se detalla aplica para todos los tipos de transacciones analizadas en este documento excepto en aquellos casos que de forma específica se mencione lo contrario.

**Ejemplo: Sección 4: Análisis funcional*****Funciones.******Descripción de funciones.***

*Las operaciones inter-grupo, Proyecto Z, efectúa compras de materia prima a su relacionada en el extranjero, para la elaboración de impresiones en vallas publicitarias y recursos empleados en las transacciones Inter-Empresas. La compañía de México, (casa matriz) le regala el servicio de transporte de mercadería para ser comercializado en el salvador.*

## Compras

Como parte de las operaciones de negocio la empresa Proyecto Z, utiliza insumos para proporcionar servicios de publicidad a nivel nacional, para ello adquiere la materia prima de su entidad relacionada GROU-PUB&HOME, S.A.C. (Public G&H,SAC), y se presenta detalle de las mismas compras realizadas a sujetos independientes según detalle siguiente:

	<p><b>Es imprimible cuenta con tejido abierto o micro perforado permitiendo el paso del aire lo cual permite ser ligera y resistente.</b></p>
<p><b>LONA</b> Blackout o Doble Cara</p>  <p><b>DISPONIBLE</b></p>	<p>Es una lona especial para impresión solvente que posee una lámina interna negra y un tratamiento en las superficies externas que garantizan un 100% de opacidad. Las lonas Blackout permiten realizar impresiones sobre ambos lados sin que se trasluzcan las imágenes.</p>

<p><b>Transparente:</b></p> 	<p>Este tipo de lona es ideal para espacios donde se requiere el paso de la luz. Permite visualizar de forma parcial lo que hay del otro lado.</p>
<p><b>Polilona</b></p> 	<p>Es una lona ecológica, con usos recomendados para carteleras, banners, displays, pendones.</p>
<p><b>Front</b></p> 	<p>Lona blanca de acabado brillante para iluminación frontal, económica, de gran calidad y resistencia con protección anti hongos y rayos UV, es ideal para la fabricación de anuncios, espectaculares, banners, pendones, displays, etc.</p>
<p><b>Backlite o Traslúcida</b></p> 	<p>Lona blanca de acabado brillante para iluminación posterior. Brinda una excelente calidad de impresión y durabilidad al exterior, se usa comúnmente en anuncios luminosos, cajas de luz, anuncios espectaculares, displays entre otros que requieran iluminación posterior</p>

*Fuente: Elaboración propia.*

**PASO 7**

**Paso 7:** Política de compras detalle lo siguiente:

Verificar tiempo de vida del contrato, que tipo de cláusulas abarca el antes mencionado, si la política se encuentra bien estructurada sin omisiones.

*Ejemplo: Si la entidad relacionada vende la materia prima al crédito a cuánto tiempo se efectúa el contrato; cada cuanto tiempo se requiere si mensual trimestral si se incluye dentro de los precios el pago de fletes e incluir la parte de las compras a terceros independientes.*

**PASO N° 8**

**Paso 8:** Control de calidad.

*Ejemplo: La empresa Proyecto Z, cuenta con un departamento de control de calidad quienes analizan la materia prima que se adquiere, de su relacionada así como de terceros. Procurando que cumplan con los estándares de calidad.*

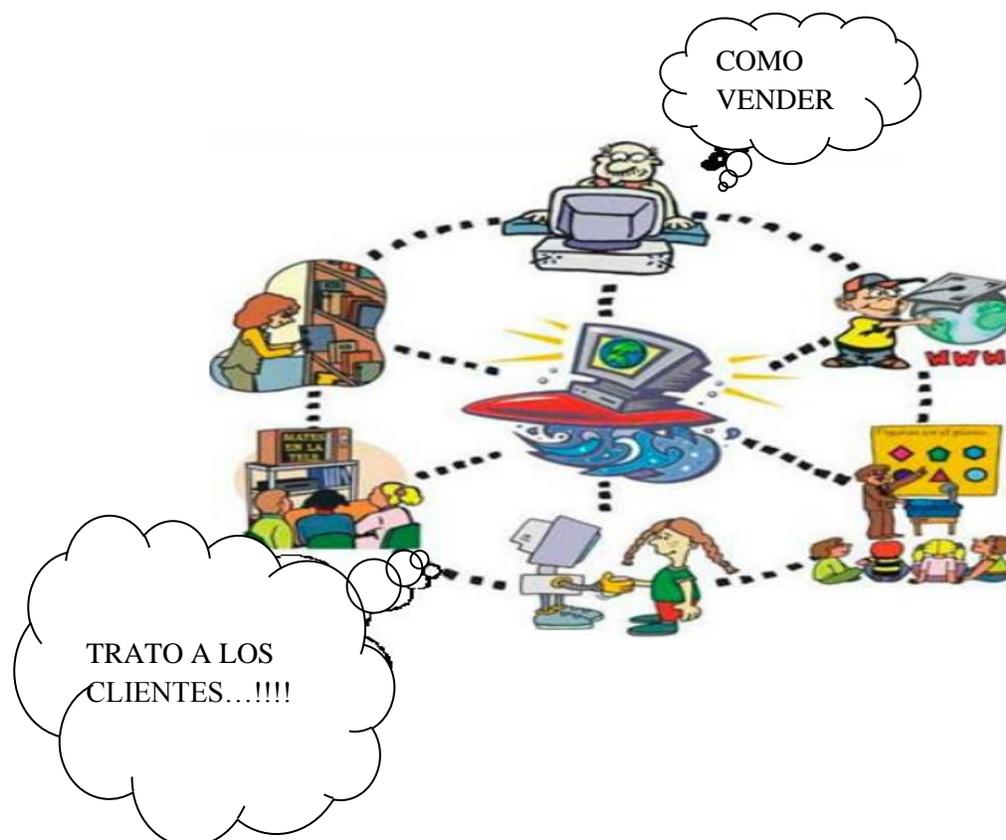
**PASO N° 9**

**Paso 9:** Almacenaje. Destacar la ubicación exacta de la empresa, y dar fe de la misma, especificar qué información entrega la empresa en estudio.

*Ejemplo: La materia prima se almacena en una bodega fuera de la empresa a dos kilómetros al norte de fácil acceso y su dirección es: Final de la 75av. Nte. # 14-BIS calle principal San*

*Salvador, El Salvador, se inspecciono y se ratifica que cuenta con los niveles de seguridad suficientes para el resguardo de la materia prima y mantener siempre la calidad del producto.*

Ventas y mercadeo.  
 Como comercializa la venta de productos.  
 Servicio al cliente.  
 Como es el trato con los clientes.  
 Activos empleados



### **Inventarios.**

*La siguiente tabla muestra el detalle de los inventarios de la Proyecto Z al cierre del ejercicio 2016.*

<b>Concepto</b>	<b>Importe en US\$</b>
<b>Mesh o Reticulada</b>	US\$ 15,000.00
<b>Blackout o Doble Cara</b>	10,000.00
<b>Transparente</b>	5,000.00
<b>Polilona</b>	0.00
<b>Front</b>	0.00
<b>Backlite o Traslúcida</b>	0.00
<b>Total en inventarios</b>	<b>US\$ 30,000.00</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la administración de la Empresa.

**TIPOS DE RIESGOS:**

<b>DETALLE POR TIPO DE RIESGO</b>	<b>CONCEPTO</b>
<b>Riesgo de mercado</b>	<i>Se identifican para Proyecto "Z", S.A. DE C.V., y que en la localidad existen empresas reconocidas, que son su mayor competencia y acaparan el mercado publicitario a nivel nacional. Cuenta con la dificultad de adquirir clientes nuevos dado que no todos los empresarios creen en las redes sociales como elemento adicional para el crecimiento interno de ellos.</i>
<b>Riesgo financiero.</b>	<i>Proyecto Z, no cuenta actividades de financiamiento entre relacionadas por lo que no le afecta este tipo de riesgo.</i>
<b>Riesgo de crédito y cobranza.</b>	<i>El periodo de pago y la cantidad que se le pueda pagar a la relacionada, depende mucho de los abonos recibidos por parte de sus clientes.</i>
<b>Riesgo de producto.</b>	<i>No es un producto perecedero y puede pasar en almacenaje durante un período de tiempo considerable, siempre que cuente con las condiciones en donde no exista humedad ni mucho sol.</i>
<b>Riesgo de garantía de servicios.</b>	<i>Garantía por satisfacción del cliente por el producto terminado.</i>
<b>Riesgo laboral.</b>	<i>Los problemas que pudieran generarse por personal que no cumpla con los requerimientos mínimos establecidos por falta de equipo de seguridad industrial.</i>

**PASO 10**

**Paso 10:** En el siguiente ejemplo se deberá seleccionar el método tradicional más idóneo que considere usted como profesional adecuado en la aplicación del plan de estudios de precios de transferencia que dejara como respaldo de garantía que cumplen con los requisitos mínimos establecidos por la OCDE. Así mismo dejar una breve explicación en cada segmento que abarca dicho estudio.

**Sección 5: Selección del método tradicional y la parte analizada**

Ejemplo: Selección del mejor método.

*Un método apropiado para documentar las principales transacciones controladas entre partes relacionadas es aquel método tradicional que, dados los hechos y circunstancias, proporciona una medida confiable o el mejor estimado del precio inter-empresa (con relación a los resultados de otros métodos no tradicionales). A efectos de determinar la confiabilidad de uno de los tres es importante considerar que los cuatro factores más importantes son:*

*La existencia de comparables operacionales.*

*El grado de comparabilidad entre las partes relacionadas y las transacciones*

*Comparables no controladas o partes comparables.*

*La calidad de la información disponible y;*

*La validez de los supuestos empleados en el análisis de las transacciones controladas.*

*Dado que la selección del método involucra cierto grado de subjetividad, un método que pudiera considerarse imperfecto no es rechazado hasta que no pueda demostrarse que otro u otros métodos son más confiables o proporcionan una mejor estimación del precio de valor de mercado.*

*Para el análisis de precios de transferencia los factores a tomar en cuenta para el ejercicio 2016 son los siguientes:*

*Preferencia de análisis transaccional sobre análisis a nivel agregado;*

*Uso de información segmentada;*

*Comparables internos como base de análisis;*

*Análisis funcionales con rigor técnico; y*

*Selección del método de valoración utilizado indicando las razones y fundamentos por las cuales se le considero como el método más adecuado, de acuerdo con el orden establecido en la normativa salvadoreña.*

- *Método del precio comparable no controlado.*
- *Método del precio de reventa.*
- *Método del costo incrementado.*

*A continuación se presenta la selección del mejor método para desarrollar el análisis de las transacciones controladas de la empresa.*

PASO 11

**Paso 11:** Para cada segmento detallar cada método y explicar por qué se selecciona y porque se rechazan los demás.

 Segmento de actividades rutinarias de negocio.

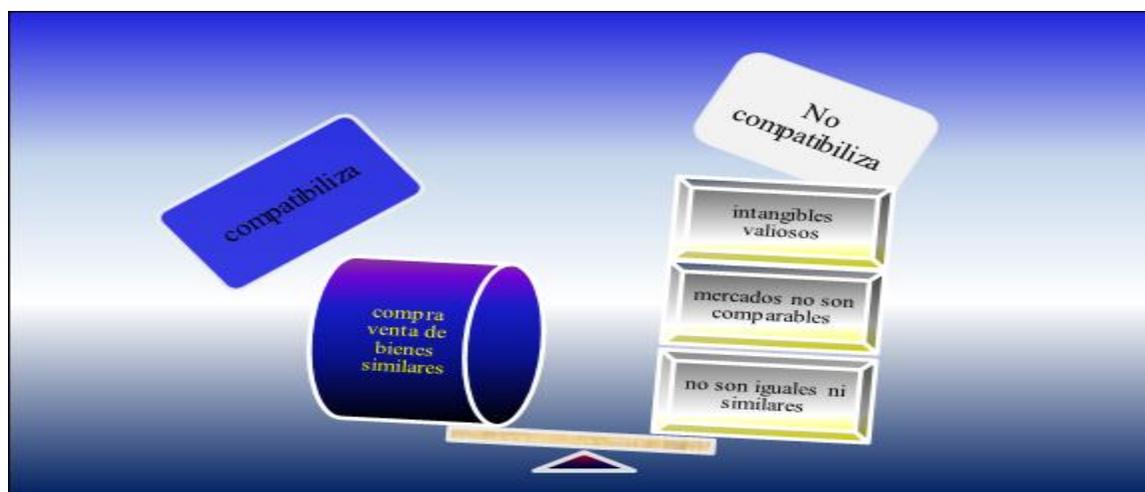
**Ejemplo:**

**Método del precio comparable no controlado.**

*El método del precio comparable no controlado evalúa si la cantidad pagada y/o cobrada asociado en las transacciones controladas corresponde a los valores que hubieran sido pactados entre partes no relacionadas bajo circunstancias de negocio similares, haciendo referencia a la cantidad pagada y/o cobrada en transacciones comparables no controladas.*

*Primero se consideró la aplicación del método del precio comparable no controlado , para ello, a lo largo del análisis funcional buscamos transacciones comparables no controladas internas para utilizarlas como comparables en la transacción inter-empresa bajo análisis, y debido a que encontramos evidencia que existan **CUTs** internos ya que Proyecto Z compra de terceros materia prima.*

*Por lo tanto, el método del precio comparable no controlado es un método adecuado para el análisis de las actividades rutinarias de negocio.*



Fuente: Elaboración Propia

### **Método del precio de reventa.**

*Por su parte, el método del precio de reventa, es aplicable cuando la operación bajo estudio se refiere preferentemente a la reventa de bienes tangibles que no se alteran en el proceso de reventa. En primera instancia se evaluó el uso de este método a partir de comparables internos.*

*Sin embargo, nos fue confirmado por la empresa que no compra de terceros producto terminado para distribución en El Salvador. También se evaluó el uso del método a partir de comparables externos; sin embargo, se consideró que de acuerdo con la confiabilidad de la información disponible, sería más adecuada la utilización de otro método, en virtud que bajo el método del precio de reventa, se utiliza el margen de utilidad bruta y éste es sensible a las diferencias en los criterios contables para clasificar los costos y gastos de una empresa, lo cual*

*tiene un efecto directo en su determinación. Por lo tanto el método del precio de reventa, pudiera no resultar aplicable.*



#### **Método del costo incrementado.**

*El método del costo incrementado analiza el valor de las funciones realizadas y es generalmente apropiado en dos situaciones: (i) la prestación de servicios y (ii) la fabricación de bienes tangibles. Por lo tanto, el método del costo Incrementado no es un método apropiado para evaluar las actividades de distribución de la empresa.*



## Segmento de manufactura.

### **Método del precio comparable no controlado.**

*El método del precio comparable no controlado evalúa si la cantidad de la contraprestación en las transacciones corresponde a los valores que hubieran sido pactados entre partes no relacionadas bajo circunstancias de negocio similares, haciendo referencia a la cantidad pagada y/o cobrada en transacciones comparables no controladas.*

*Primero se consideró la aplicación del método del precio comparable no controlado , para ello, a lo largo del análisis funcional buscamos transacciones comparables no controladas internas para utilizarlas como comparables en la transacción inter-empresa bajo análisis, y debido a que encontramos evidencia que existan **CUTs** internos ya que Proyecto Z compra de terceros materia prima. Por lo tanto, el método del precio comparable no controlado es adecuado para el análisis de las actividades rutinarias de negocio.*

*Así mismo la entrega de productos y cantidades correctas, en el momento justo, con calidad, sostenibilidad y precio deseado por el mercado es esencial para el éxito de la empresa.*

*De tal manera que ofrece soluciones completas para manufactura que incluyen todos los procesos de la cadena productiva, por medio de herramientas que permiten controles operativos y de gestión, proporcionando mayor precisión en la toma de decisiones estratégicas, aproximación en la relación con clientes y automatización de la cadena de suministros.*

**Método del precio de reventa.**

*Por su parte, el método del precio de reventa, es aplicable cuando la operación bajo estudio se refiere preferentemente a la reventa de bienes tangibles que no se alteran en el proceso de reventa. En primera instancia se evaluó el uso de este método a partir de comparables internos. Sin embargo, nos fue confirmado por la empresa que no compra de terceros producto terminado para distribución en El Salvador. También se evaluó el uso del método a partir de comparables externos; sin embargo, se consideró que de acuerdo con la confiabilidad de la información disponible, sería más adecuada la utilización de otro método, en virtud que bajo el **MPR** se utiliza el margen de utilidad bruta y éste es sensible a las diferencias en los criterios contables para clasificar los costos y gastos de una empresa, lo cual tiene un efecto directo en su determinación. Por lo tanto el método del precio de reventa, pudiera no resultar aplicable.*

**Método del costo incrementado.**

*El método del costo incrementado analiza el valor de las funciones realizadas y es generalmente apropiado en dos situaciones: (i) la prestación de servicios y (ii) la fabricación de bienes tangibles. Por lo tanto, el método del costo incrementado no es un método apropiado para evaluar las actividades de distribución de la empresa.*

## Segmento de servicios administrativos.

### **Método del precio comparable no controlado.**

*El método del precio comparable no controlado evalúa si la cantidad pagada y/o cobrada asociado en las transacciones controladas corresponde a los valores que hubieran sido pactados entre partes no relacionadas bajo circunstancias de negocio similares, haciendo referencia a la cantidad pagada y/o cobrada en transacciones comparables no controladas.*

*Primero se consideró la aplicación del método del precio comparable no controlado, para ello, a lo largo del análisis funcional buscamos transacciones comparables no controladas internas para utilizarlas como comparables en la transacción inter-empresa bajo análisis. Sin embargo, no encontramos evidencia que existan CUTs internos ya que Proyecto Z no presta servicios similares a terceros, ni su parte relacionada recibe servicios bajo los mismos términos que los celebrados con Proyecto Z ( puede colocar en este espacio por qué no seleccionó este método). Por lo tanto, el método del precio comparable no controlado no es un método adecuado para el análisis de la actividad de servicios administrativos [o especificar el servicio por ejemplo, de personal, de mercadotecnia, generales, etc.].*

### **Método del precio de reventa.**

*Por su parte, el método del precio de reventa es aplicable cuando la operación bajo estudio se refiere preferentemente a la reventa de bienes tangibles que no se alteran en el proceso de reventa. Por lo tanto, el método del precio de reventa no es un método apropiado para evaluar*

*las actividades de servicios administrativos, pero si la seguridad del personal, por lo que se considera apropiado para evaluar la capacidad del personal de servicio y mantenimiento de Proyecto Z.*

### **Método del costo incrementado.**

*En el caso del método del costo incrementado se analiza el valor de las funciones realizadas y es generalmente apropiado en dos situaciones: (i) la prestación de servicios y (ii) la fabricación de bienes tangibles. En primera instancia se evaluó el uso de este método a partir de comparables internos. Sin embargo, no se encontró evidencia de transacciones similares con terceros [o bien indicar alguna otra razón de rechazo]. También se evaluó el uso del método a partir de comparables externos; sin embargo se consideró que de acuerdo con la confiabilidad de la información disponible, sería más adecuada la utilización de otro método, en virtud de que bajo el método del costo incrementado se utiliza el margen de utilidad bruta y éste es sensible a las diferencias en los criterios contables para clasificar los costos y gastos de una empresa, lo cual tiene un efecto directo en su determinación. Por lo tanto el método del costo incrementado pudiera no resultar aplicable.*

*Para el análisis de la operación de [describir operación o segmento / ejemplo: la prestación de servicios administrativos, generales, de mercadotecnia, de personal, etc. A una parte relacionada residente en el extranjero realizada por la empresa], hemos determinado que el método adecuado para el análisis de la actividad de servicios [o especificar el servicio por ejemplo, de personal, de mercadotecnia, generales, etc.] de la empresa.*

*Con base en la información disponible y su confiabilidad, se concluyó que el método del costo incrementado reflejaría en forma más adecuada el análisis económico de este trabajo. Este método se encuentra específicamente reconocido en la legislación fiscal salvadoreña y en las guías de la OCDE.*

### **Segmento de gastos.**

#### **Método del precio comparable no controlado.**

*El método del precio comparable no controlado evalúa si la cantidad pagada y/o cobrada asociado en las transacciones controladas corresponde a los valores que hubieran sido pactados entre partes no relacionadas bajo circunstancias de negocio similares, haciendo referencia a la cantidad pagada y/o cobrada en transacciones comparables no controladas.*

*Después de analizar las circunstancias y los términos relacionados a las operaciones de reembolso de gastos con una parte relacionada residente en el extranjero, hemos determinado que la aplicación del método del precio comparable no controlado proporciona una medida confiable para analizar esta operación inter-empresa.*

*Una vez que se ha seleccionado el método del precio comparable no controlado, se descartó el uso de los demás métodos establecidos en la legislación fiscal salvadoreña, toda vez que dicho método proporciona la medida más directa de valor de mercado. Asimismo, es importante mencionar que de acuerdo con lo establecido por las guías de la OCDE, el método del precio comparable no controlado es el método que proporciona una manera directa de establecer cuando una transacción entre partes relacionadas se encuentra a valores de mercado.*

 **PASO 12**

**Paso 12:** En este apartado debe explicar quién está bajo análisis y bajo en qué términos será evaluada.

Ejemplo: Parte analizada.

*La entidad bajo análisis es la entidad participante en las transacciones controladas cuyos precios o márgenes serán evaluados utilizando el método de precios de transferencia más apropiado.*

*La parte analizada es generalmente la empresa participante en las transacciones controladas cuyos precios o resultados pueden ser evaluados de la manera más sencilla, utilizando la información más confiable, requiriendo el menor número de ajustes y para la cual es posible identificar información de empresas comparables no relacionadas.*

*De acuerdo con lo anterior, en la mayoría de los casos nuestro cliente es el sujeto analizado por ser participante en las transacciones controladas, activos cuyas características la hagan diferente comparables no relacionadas.*

**PASO 13**

**Paso 13:** En cuanto al análisis económico se recomienda explicar cada paso que abarca esta sección por lo que se presenta una lista de cada uno de ellos y más adelante se explica cómo debería presentarse dentro del informe:

**Sección 6: Análisis económico**

- ✓ Detalle de procedimientos.
- ✓ Análisis de comparabilidad.
- ✓ Características de las transacciones.
- ✓ Análisis de segmentos de activos.
- ✓ Metodología.

Ejemplo: Detalle de procedimientos:

*A continuación, se describen los procedimientos empleados en el desarrollo de la muestra de Empresas comparables no relacionadas, la búsqueda realizada de comparables internos, se seleccionó aquellos proveedores que cumplen con las características similares a la de su entidad relacionada.*

**Análisis de comparabilidad.**

*Se establece que las transacciones o las Empresas son comparables, cuando no existan diferencias entre éstas que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en la legislación fiscal salvadoreña, y cuando existan dichas diferencias, éstas se eliminen mediante ajustes razonables. Para determinar dichas diferencias, se tomarán en cuenta los elementos pertinentes que se requieran, según el método utilizado, considerando entre otros los siguientes elementos:*

***Características de las transacciones;***

*Funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las transacciones controladas, de cada una de las partes involucradas en la operación;*

*Términos contractuales;*

*Circunstancias económicas;*

*Estrategias de negocio, incluyendo aquellas que estén relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.*

*Ajustes estadísticos.*

*Con base en la normativa local, en el análisis de los resultados financieros de las muestras de empresas comparables se utilizaron cuatro medidas estadísticas y las observaciones mínima y máxima, la mediana y el rango intercuartil.*

*Reconociendo que entidades no controladas que realizan transacciones comparables bajo circunstancias comparables no alcanzan resultados idénticos, los resultados financieros considerados para las transacciones controladas de la entidad bajo análisis se comparan con un rango de valores de mercado.*

*El rango intercuartil es el 50% central de las observaciones de la muestra, con el 25% de las observaciones por encima y el 25% de las observaciones por debajo de la mediana. Escogimos la mediana para las muestras como la medida de tendencia central en lugar del promedio, ya que la mediana es mucho menos sensible a la presencia de “utilidades atípicas” (observaciones de nivel de utilidad anormalmente alta o baja). Este hecho es cierto dado que la mediana, como la observación central, no se ve afectada por el valor actual de otras observaciones de mayor o menor valor. La mediana es el valor sobre y por debajo del cual se localiza el 50% de los valores de la muestra.*

### **Análisis para el segmento de activos.**

#### **Metodología.**

#### **Empresas aceptadas (adaptar a proveedores.)**

El proceso de búsqueda dio como resultado una muestra de cinco empresas independientes. Las mismas se muestran en la tabla a continuación.

<b>#</b>	<b>Nombre de la Empresa</b>	<b>País</b>
<b>1</b>	Company A	ESA
<b>2</b>	Company B	ESA
<b>3</b>	Company C	ESA
<b>4</b>	Company D	ESA
<b>5</b>	Company E	ESA
<b>6</b>	Matriz	MEX

**Fuente: Información proporcionada por la administración de la Empresa.**

 **PASO 14**

**Paso 14:** En este paso usted como profesional determinara como estableció los cálculos y cuáles son los resultados del estudio realizado.

### **Determinación del rango intercuartil**

#### *Indicador del nivel de rentabilidad*

El precio comparable no controlado fue seleccionado como el más confiable para medir los resultados de Proyecto Z en sus funciones de actividades rutinarias de negocio.

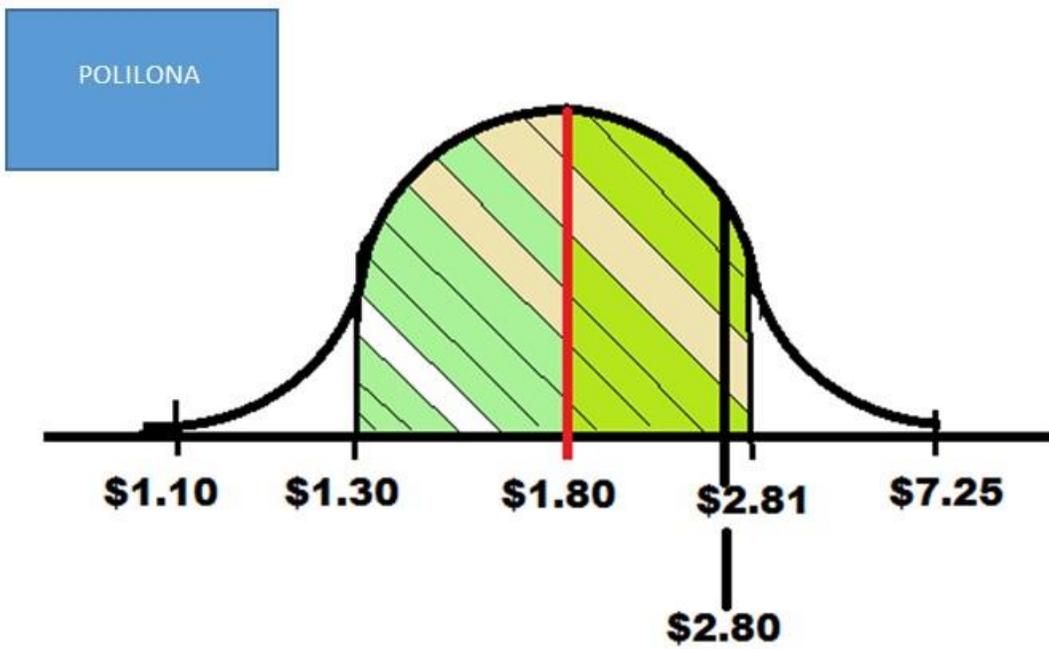
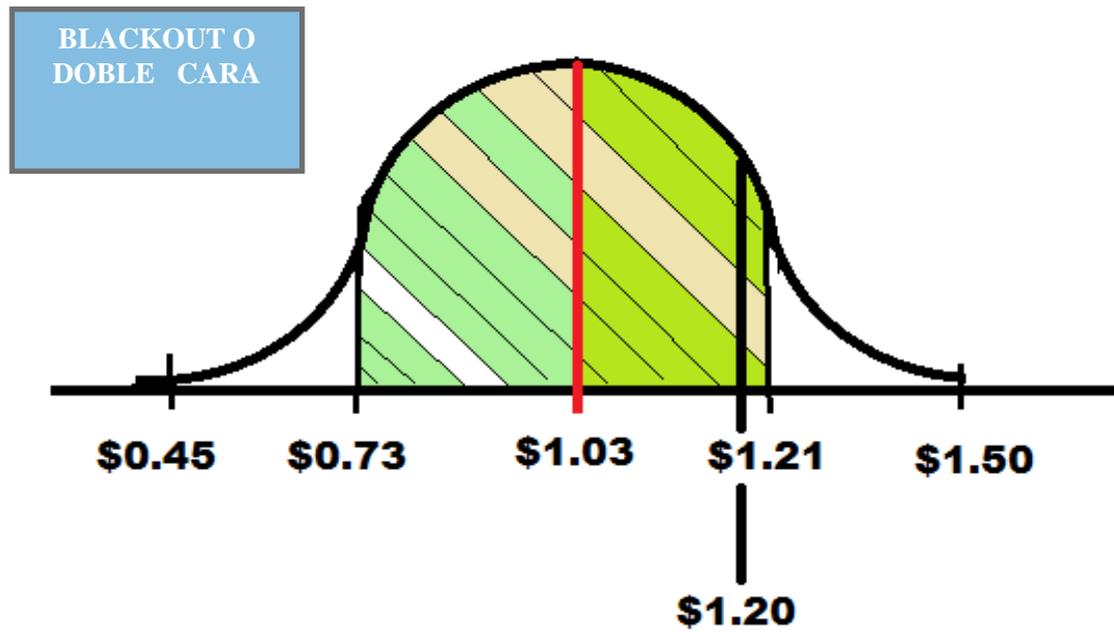
#### ***Resultados***

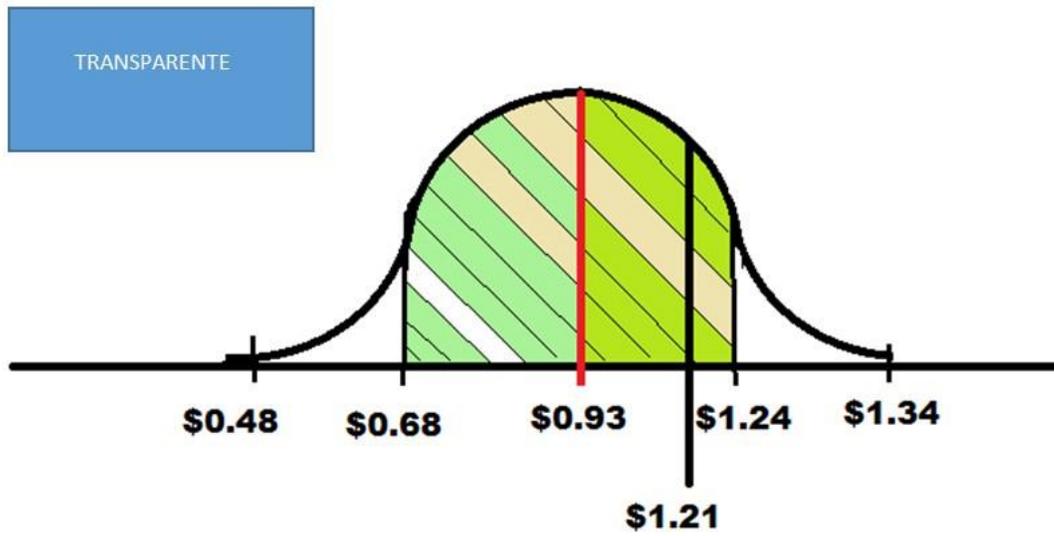
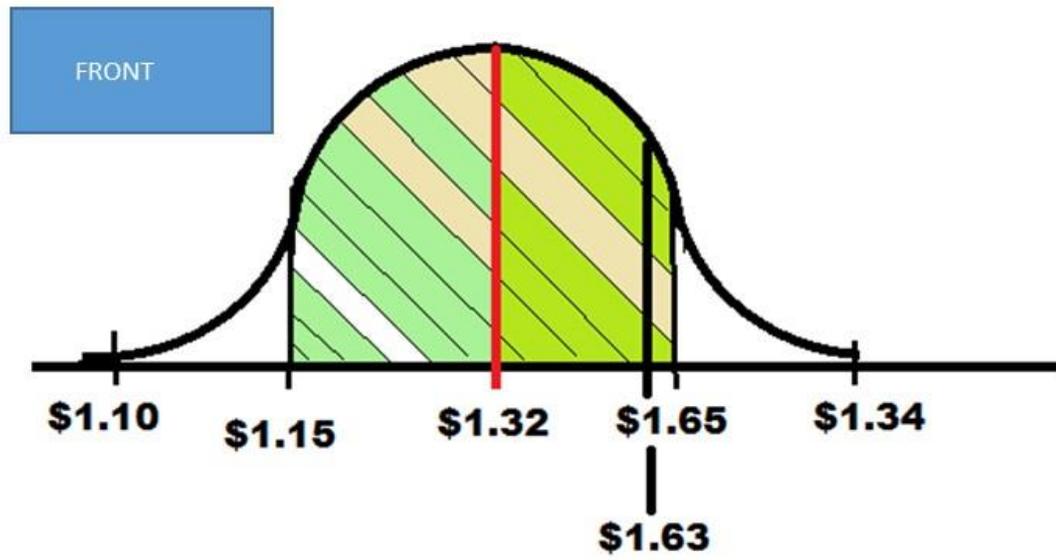
En el siguiente cuadro mostramos el rango intercuartil de la muestra final de empresas comparables, el cual va de cuartil inferior por producto a un cuartil superior, con su respectiva mediana. Durante el ejercicio 2016.

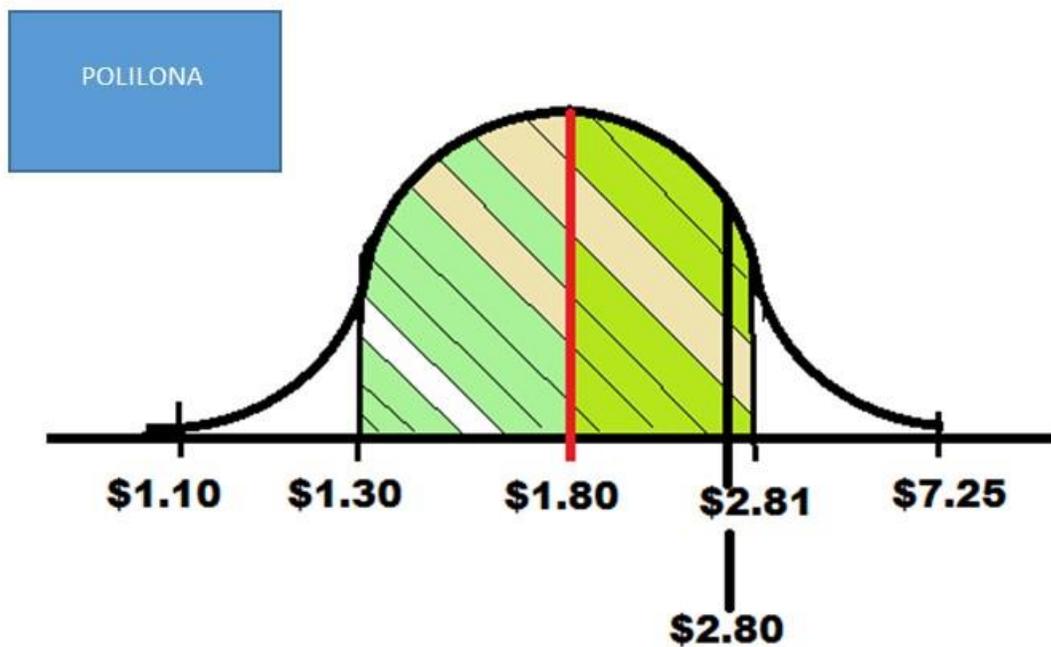
Esto con la finalidad de comparar los precios que se pactan con sujetos independientes y para efectos que usted como profesional tenga un criterio mas amplio a la hora de emitir una respuesta final al informe.

PROVEEDOR /PRODUCTO	Mesh o Reticulada	Blackout o Doble Cara	Transparente	Polilona	Front
PROVEEDOR 1	\$ 1.10				
PROVEEDOR 2	\$ 1.75				
PROVEEDOR 3	\$ 2.15				
PROVEEDOR 4	\$ 2.25				
PROVEEDOR 5	\$ 3.00				
PROVEEDOR 6	\$ 4.00				
PROVEEDOR 1		\$ 0.45			
PROVEEDOR 2		\$ 0.65			
PROVEEDOR 3		\$ 0.95			
PROVEEDOR 4		\$ 1.10			
PROVEEDOR 5		\$ 1.25			
PROVEEDOR 6		\$ 1.50			
PROVEEDOR 1			\$ 0.48		
PROVEEDOR 2			\$ 0.65		
PROVEEDOR 3			\$ 0.75		
PROVEEDOR 4			\$ 1.10		
PROVEEDOR 5			\$ 1.29		
PROVEEDOR 6			\$ 1.34		
PROVEEDOR 1				\$ 1.10	
PROVEEDOR 2				\$ 1.29	
PROVEEDOR 3				\$ 1.34	
PROVEEDOR 4				\$ 2.25	
PROVEEDOR 5				\$ 3.00	
PROVEEDOR 6				\$ 7.25	
PROVEEDOR 1					\$ 1.10
PROVEEDOR 2					\$ 1.75
PROVEEDOR 3					\$ 2.15
PROVEEDOR 4					\$ 1.10
PROVEEDOR 5					\$ 1.29
PROVEEDOR 6					\$ 1.34
	Mesh o Reticulada	Blackout o Doble Cara	Transparente	Polilona	Front
<b>1ER. CUARTIL</b>	\$ 1.85	\$ 0.73	\$ 0.68	\$ 1.30	\$ 1.15
<b>MEDIANA</b>	\$ 2.20	\$ 1.03	\$ 0.93	\$ 1.80	\$ 1.32
<b>3ER. CUARTIL</b>	\$ 2.81	\$ 1.21	\$ 1.24	\$ 2.81	\$ 1.65
<b>PRECIO RELACIONADO</b>	\$ <b>2.50</b>	\$ <b>1.20</b>	\$ <b>1.21</b>	\$ <b>2.80</b>	\$ <b>1.63</b>

Fuente: Elaboración propia

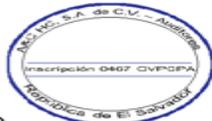






CONCLUSIONES: De acuerdo con el análisis de precio comparable no controlado, la parte analizada pagó precios, medidos a través de sus comparables internos (sujetos independientes), que se comparan consistentemente con los pagados a empresas comparables no relacionadas en actividades de negocio similares. En este sentido, de acuerdo con el precio comparable no controlado, la transacción inter-empresa llevada a cabo por Proyecto Z con su parte[s] relacionada[s] residente[s] en el extranjero cumple con el principio de valor de mercado (arm's length), así como con lo establecido en materia de precios de transferencia en la legislación fiscal salvadoreña, vigente para el ejercicio 2016.

F.   
 Representante Legal de la Firma



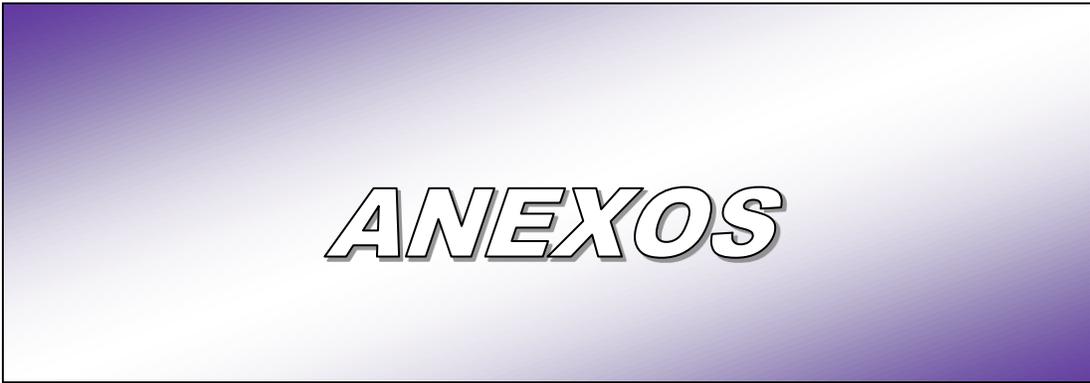
Sello

Nombre de Empresa: \_\_\_\_\_  
 Fecha de entrega: \_\_\_\_\_ Hora: \_\_\_\_\_  
 Recibido por: \_\_\_\_\_  
 Cargo: \_\_\_\_\_

Fin del resumen técnico

## 4.2 ANEXOS

**Nota: Los anexos siempre tienen que dejarse como respaldo por si la Administración Tributaria, llegase a solicitar alguna explicación por alguna duda que se le genere por el análisis estructurado.**



***ANEXOS***

## Anexo A. Resumen de las regulaciones en materia de precios de transferencia

### Regulaciones de precios de transferencia en El Salvador

#### Código tributario

##### Artículo 62-A. Determinación de precios

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 esas 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.

Cuando los contribuyentes incumplan las obligaciones reguladas en el inciso anterior, la Administración Tributaria de conformidad con lo dispuesto en los artículos 199-A, 199-B, 199-C y 199-D de este código, determinará el valor de dichas operaciones o transacciones, estableciendo el precio o monto de la contraprestación, considerando para esas operaciones los precios de mercado utilizados en transferencias de bienes o prestación de servicios de la misma especie, entre sujetos independientes.

Para efectos de este código y las leyes tributarias, se considerarán regímenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales, los que se encuentren en alguna de las siguientes situaciones:

- i. Aquellos que no están gravados en el extranjero, o lo están con un Impuesto sobre la Renta calculado sobre ingresos o renta neta o imponible, inferior al 80% del Impuesto sobre la Renta que se causaría y pagaría en El Salvador;
- ii. Los que clasifique la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI).

La Administración Tributaria deberá publicar en el sitio o página electrónica del Ministerio de Hacienda, el listado de los nombres de los países, estados o territorios que se enmarquen en los romanos anteriores, a más tardar en el mes de septiembre de cada año, el cual será vigente para el ejercicio fiscal siguiente al de su publicación.

#### **Artículo 124-A. Informe de operaciones con sujetos relacionados.**

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 sean 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 dichos sujetos, 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 más tardar dentro de los tres primeros meses siguientes de finalizado el ejercicio fiscal.

**Artículo 199-A. Estimación de la base imponible.**

Se faculta a la Administración Tributaria para efectuar la estimación de la base imponible del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, si por cualquier razón el precio de la transferencia de bienes muebles corporales o el monto de la remuneración de la prestación de servicios no fueren fidedignos o resultaren inferiores o superiores al corriente de mercado, sea que se trate de bienes gravados, exentos o no afectos al referido impuesto, respectivamente, o no se hubieran emitido los documentos a que se refiere este Código o las leyes tributarias correspondientes, o el valor de las operaciones no estuviere determinado o no fuere o no pudiese ser conocido.

La misma facultad tendrá la Administración Tributaria para establecer el crédito fiscal, cuando el precio de la adquisición de los bienes o contraprestación de los servicios recibidos, sea superior al corriente de mercado.

Para efectos del Impuesto sobre la Renta, la Administración Tributaria podrá valorar a precios de mercado las operaciones para determinar la renta y deducciones, cuando éstas resulten ser inferiores o superiores a los precios de mercado.

Lo dispuesto en este artículo será aplicable cuando los valores establecidos por los contribuyentes resulten inferiores o superiores al valor de mercado, o no se hubieran emitido los documentos a que se refiere este código o las leyes tributarias correspondientes, o el valor de las operaciones no estuviere determinado o no fuere o no pudiese ser conocido, originando impago de impuestos, un saldo a favor superior al que le corresponde, una tributación inferior, un diferimiento en la tributación, o la reclamación de un beneficio o incentivo fiscal superior al que corresponde.

**Artículo 199-B. Precio de mercado.**

Para efectos de lo dispuesto en el artículo anterior se entenderá por precio de mercado en las operaciones locales, 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.

Para establecer el precio de mercado, cuando haya más de tres oferentes de los bienes o servicios, bastará para efectos determinativos, la información de precios de tres oferentes, de los cuales se adoptará para esos fines un precio promedio.

Cuando en el mercado nacional o internacional, según sea el caso, existieren menos de tres oferentes de esos bienes o servicios, bastará para efectos determinativos la información de precios de los oferentes existentes, o por lo menos uno de ellos. En el primer caso citado se adoptará el precio promedio y en el segundo, el del único oferente.

En ningún caso, podrá incluirse al sujeto fiscalizado ni a sujetos relacionados con éste, entre los oferentes cuyos precios se adoptaran como base de la determinación del precio de mercado; de hacerse, por no haber podido apreciarse la relación con el sujeto fiscalizado, no se invalidará la actuación de la Administración Tributaria.

Si por cualquier razón, el precio de mercado no pudiere determinarse, la Administración Tributaria lo establecerá adoptando el precio o el monto de las contraprestaciones que el contribuyente fiscalizado haya recibido de adquirentes de bienes o prestatarios de servicios no relacionados distintos a aquellos a los que transfirió bienes o prestó servicios a un precio inferior o superior al de mercado.

#### **Artículo 199-C. Sujetos relacionados.**

Para efectos de lo dispuesto en este código y demás leyes tributarias se entenderá como sujetos relacionados:

- 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 partícipe 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 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.

Cuando dos sociedades formen parte cada una de ellas de una unidad de decisión o grupo empresarial respecto de una tercera sociedad, de acuerdo con lo dispuesto en este literal, todas estas sociedades integrarán una unidad de decisión o grupo empresarial.

- d) A los efectos de los literales anteriores, también se considera que una persona natural posee una participación en el capital social o derechos de voto, cuando la titularidad de la participación directa o indirectamente, corresponde al cónyuge o persona unida por relación de parentesco en línea directa o colateral, por consanguinidad hasta el cuarto grado o por afinidad hasta el segundo grado.
- e) En una unión de personas, sociedad de hecho o contrato de colaboración empresarial o un contrato de asociación en participación, cuando alguno de los contratantes o asociados participe directa o indirectamente en más del 25% por ciento en el resultado o utilidad del contrato o de las actividades derivadas de la asociación.

- f) Una persona domiciliada en el país y un distribuidor o ente exclusivo de la misma residente en el extranjero.
- g) Un distribuidor o agente exclusivo domiciliado en el país de una entidad domiciliada en el exterior y esta última.
- h) Una persona domiciliada en el país y su proveedor del exterior, cuando éste le efectúe compras, y el volumen representa más del cincuenta por ciento (50%).
- i) Una persona residente en el país y sus establecimientos permanentes en el extranjero.
- j) Un establecimiento permanente situado en el país y su casa central o matriz residente en el exterior, otro establecimiento permanente de la misma o una persona con ella relacionada.

**Artículo 199-D. Criterios de comparabilidad. Eliminación de diferencias.**

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 por el fiscalizado con otras 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 éstas 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 negocios.

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, deben 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 desarrollarán 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.

## **Resumen de las guías de la OCDE en materia de precios de transferencia.**

### **Introducción y propósito.**

En julio de 1995 y luego de sucesivas actualizaciones, la OCDE publicó las guías de la OCDE y en julio de 2010 se publicaron revisiones de los capítulos I-III y se incorporó el capítulo IX. Las guías son una fuente de autoridad ampliamente aceptada respecto de cuestiones de precios de transferencia, tanto para los contribuyentes como para las autoridades impositivas de los países miembro de la OCDE que hayan dictado nuevas normas o disposiciones, o que estén en vías de hacerlo.

La OCDE promueve que los países miembro sigan las guías en sus prácticas internas de precios de transferencia. Asimismo, se incentiva a los contribuyentes a utilizar las guías de la OCDE para evaluar si los precios de transferencia cumplen con el principio arm's length.

El siguiente resumen de las guías de la OCDE no es exhaustivo ni intenta reemplazar una lectura acabada de las mismos. El objetivo de esta sección es explicar los fundamentos en los cuales se basa el análisis de precios de transferencia del presente informe.

**El principio “arm’s length”.**

El principio "arm’s length", o "como entre partes independientes", es el estándar internacional que los países miembro de la OCDE acordaron utilizar para determinar los precios de transferencia a fines impositivos. En virtud de este principio, las condiciones creadas o impuestas entre dos empresas relacionadas comercial o financieramente no deberían diferir de aquellas creadas entre empresas independientes que realizan operaciones similares en circunstancias similares. Los países miembro de la OCDE aceptaron que cuando los acuerdos de precios de transferencia entre empresas relacionadas no reflejen el principio arm’s length, los ingresos sujetos a impuestos de esas empresas podrán ajustarse según corresponda para modificar las posibles distorsiones y de esta manera cumplir con el mencionado principio.

**Comparabilidad.**

La aplicación del principio arm’s length se basa generalmente en una comparación entre las características relevantes económicamente de una transacción controlada con características económicamente relevantes de transacciones entre empresas independientes. Para que una transacción controlada satisfaga el principio arm’s length, ésta debe ser lo suficientemente comparable con una transacción no controlada. Si existen diferencias materiales entre las transacciones controladas y no controladas que afectaran el análisis de precios de transferencia se deben realizar ajustes razonables para eliminar el efecto de esas diferencias en el precio o resultado (margen) de esas transacciones. Si no se pudieran hacer ajustes para tomar cuenta de esas diferencias, las transacciones controladas y no controladas no son lo suficientemente comparables bajo el principio arm’s length.

A fin de establecer el grado de comparabilidad real y luego hacer los ajustes adecuados para establecer las condiciones arm's length es necesario comparar las transacciones controladas y no controladas en base a cinco factores de comparabilidad establecidos en las guías de la OCDE. Estos factores incluyen las características de los bienes o servicios transferidos; las funciones de las partes (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos); los términos contractuales; las circunstancias económicas importantes y las estrategias de negocio perseguidas por las partes. El alcance de la importancia de cada uno de estos factores en establecer la comparabilidad dependerá de cada caso.

De acuerdo con las guías de la OCDE se publica la descripción del proceso típico para realizar un análisis de comparabilidad. Este proceso se considera una buena práctica aceptada pero no es obligatorio y cualquier otro proceso de búsqueda que lleve a la identificación de comparables confiables puede ser aceptable, ya que la confiabilidad del resultado es más importante que el proceso (p. ej., correr el proceso no es garantía de que el resultado será "arm's length" y no correr el proceso no significa que el resultado no lo será). A continuación detallamos el proceso paso a paso:

- Paso 1: Determinación de los ejercicios que se analizarán;
- Paso 2: Análisis general de las circunstancias del contribuyente;
- Paso 3: Entendimiento de las transacciones controladas que se analizarán principalmente en base a un análisis funcional a fin de elegir la parte analizada (cuando corresponda), el método de precios de transferencia más adecuado para las circunstancias del caso, el indicador financiero que se analizará (en caso de un método de margen de las

transacciones) e identificación de los factores de comparabilidad importantes que deberían tomarse en cuenta;

- Paso 4: Revisión de las comparables internas, de existir;
- Paso 5: Determinación de fuentes de información disponibles sobre comparables externos, cuando tales comparables son necesarios, teniendo en cuenta su confiabilidad relativa;
- Paso 6: Selección del método de precio de transferencia más adecuado y, según ese método, determinación del indicador financiero correspondiente (p. ej., determinación del indicador de utilidad operativa en caso del método del margen neto de la transacción);
- Paso 7: Identificación de comparables potenciales: determinación de características clave a cumplirse por transacciones no controladas para ser consideradas potencialmente comparables, en base a los factores importantes identificados en el paso 3 y de conformidad con los factores de comparabilidad establecidos en los párrafos 1.38-1.63 de las guías de la OCDE;
- Paso 8: Determinación y realización de ajustes de comparabilidad, cuando corresponda;
- Paso 9: Interpretación y uso de la información recopilada, determinación de la remuneración arm's length.

### **Características de los bienes o servicios.**

Las diferencias en las características específicas de los bienes o servicios generalmente representan, al menos en parte, diferencias en el valor de mercado. Las comparaciones de estas características pueden, por tanto, ser útiles para determinar la comparabilidad de transacciones controladas y no controladas. En general, el requisito de comparabilidad para bienes o servicios en el método de precios comparables no controlados es más estricto que en los otros métodos,

dado que cualquier diferencia material en las características de los bienes o servicios puede afectar el precio.

Para transacciones que involucren transferencias de bienes tangibles, las características más importantes a tener en cuenta son aspectos físicos de los bienes, su calidad y confianza y la disponibilidad y volumen de oferta.

Para transacciones que involucren prestaciones de servicios, las características más importantes a tener en cuenta son la naturaleza y el alcance de los servicios.

Para transacciones que involucren propiedad intangible, las características más importantes a tener en cuenta son la forma de la transacción (por ejemplo, licencia o venta), el tipo de propiedad (patente, marca, etc.), la duración y el grado de protección y los beneficios anticipados que se deriven del uso de la propiedad en cuestión.

### **Análisis funcional.**

En transacciones entre dos partes independientes, toda compensación típicamente refleja las funciones realizadas, los riesgos asumidos y los recursos empleados por cada parte. Una evaluación del grado de comparabilidad entre transacciones controladas y no controladas requiere, por lo tanto, un "análisis funcional" de estos factores para analizar actividades económicamente importantes llevadas a cabo por las partes de la transacción y considerar los riesgos asumidos y los recursos empleados al tiempo que se realizan esas actividades. Las funciones llevadas a cabo (teniendo en cuenta los riesgos asumidos y los activos utilizados)

determinarán, en alguna medida, la asignación de riesgos entre las partes y, por lo tanto, las condiciones que cada parte esperaría en una transacción de mercado.

Aún cuando la información comparable sea escasa e imperfecta, la selección del método de precios de transferencia más adecuado debería ser consistente con el análisis funcional de las partes.

Generalmente, las funciones que deberían identificarse y compararse incluyen: diseño, fabricación, ensamble, investigación y desarrollo, servicio, compra, distribución, comercialización, publicidad, transporte, financiación y administración. Los riesgos que deberían considerarse en todo análisis funcional incluyen: riesgo de mercado (por ejemplo, costo de inversión y fluctuaciones de precio de salida), riesgos de pérdida asociados con la inversión y el uso de activos, riesgos asociados con el éxito o el fracaso de las inversiones en investigación y desarrollo, riesgos financieros (por ejemplo, fluctuaciones en el tipo de cambio de la moneda extranjera y las tasas de interés), riesgo crediticio, etc. Los factores relacionados con los recursos empleados incluyen: i) tipo de activo utilizado (por ejemplo, bienes de uso); ii) uso de intangibles valiosos; iii) naturaleza de los activos utilizados (antigüedad, valor de mercado, ubicación, protecciones disponibles respecto del derecho de propiedad, etc.).

### **Términos contractuales.**

Determinar el grado de comparabilidad entre una transacción controlada y una no controlada también exige una comparación de los términos contractuales significativos que podrían afectar los precios cobrados o la ganancia obtenida en dichas transacciones. Los términos contractuales de una transacción generalmente definen, explícita o implícitamente, cómo se dividen las

responsabilidades, los riesgos y los beneficios entre las partes involucradas. Consecuentemente, se debe realizar un análisis de los términos contractuales como parte del análisis funcional.

Resulta importante analizar si la conducta de las partes intervinientes en la transacción se ajusta a los términos del contrato o si la misma indica que no se cumplió con dichos términos. En tal caso, y cuando no exista un contrato escrito, la relación contractual de las partes se interpretará de acuerdo a su conducta real y a los principios económicos que generalmente rigen las relaciones entre partes independientes.

Dado que el objetivo del análisis es comparar transacciones controladas y no controladas es relevante si los términos de las transacciones no controladas no son claros. Cuando la información sobre los términos contractuales que no esté disponible, en especial cuando los comparables externos constituyen la base del análisis, el efecto de esta deficiencia de información podrá diferir dependiendo del tipo de transacción a ser analizada y la naturaleza de la información aplicada.

### **Circunstancias económicas.**

Los precios de mercado pueden variar a lo largo de diferentes mercados, aún para transacciones que involucren los mismos bienes o servicios. Por lo tanto, la evaluación del grado de comparabilidad entre transacciones controladas y no controladas también exige una comparación de las circunstancias económicas relevantes que pueden afectar los precios cobrados o las ganancias obtenidas en dichas transacciones. Estas circunstancias económicas incluyen:

- La ubicación geográfica;

- El tamaño de los mercados;
- El alcance de la competencia en los mercados;
- Las posiciones competitivas relativas de compradores y vendedores;
- La disponibilidad (y su correspondiente riesgo) de bienes y servicios sustitutos;
- Los niveles de oferta y demanda en los mercados en general y en regiones particulares.

Si fuera relevante, también puede ser necesario analizar el poder adquisitivo de los consumidores; la naturaleza y el alcance de las regulaciones del mercado por parte del gobierno; los costos de producción, incluidos los costos de la tierra, la mano de obra y el capital; los costos de transporte; el nivel de mercado (minorista o mayorista); y la hora y fecha de las transacciones.

### **Estrategias de negocio.**

Las estrategias de negocio deben también analizarse para determinar el grado de comparabilidad entre las transacciones controladas y no controladas en lo que respecta precios de transferencia. Las estrategias de negocio tendrían en cuenta muchos aspectos de una empresa, como innovación y desarrollo de nuevos productos, grado de diversificación, aversión al riesgo, evaluación de cambios políticos, ingreso de leyes laborales existentes y futuras y otros factores que tengan influencia sobre el desarrollo diario de los negocios. Las estrategias de negocio también incluyen esquemas de penetración en el mercado. El contribuyente que busque penetrar un mercado o aumentar su participación en el mercado puede temporariamente cobrar un precio menor que el precio cobrado por productos comparables en el mismo mercado. Adicionalmente, un contribuyente que busque penetrar en un nuevo mercado o expandir (o defender) su participación en el mercado, puede temporariamente incurrir en mayores costos (por ejemplo,

debido a los costos de start-up o mayores esfuerzos de marketing), así logrando menores niveles de ganancia que otros contribuyentes que operen en el mismo mercado.

### **Métodos de precios de transferencia.**

Las guías de la OCDE establecen métodos que determinan si las condiciones impuestas en relaciones comerciales o financieras entre empresas relacionadas son consistentes con el principio arm's length. No existe un único método adecuado para cada situación posible y la aplicación de algún método en particular no necesita ser refutada. El principio arm's length no requiere la aplicación de más de un método. La selección de un método de precios de transferencia en particular depende de la confiabilidad de la información disponible y las circunstancias de la transacción particular.

El método de precios de transferencia seleccionado también debería ser el que produce la medición más adecuada del resultado arm's length. Las guías de la OCDE hacen referencia a cinco métodos principales de precios de transferencia, que pueden ser divididos en dos categorías principales: métodos tradicionales de operación y métodos basados en utilidades. Ningún método se prefiere por sobre otro pero es necesario seleccionar el método más adecuado para cada caso.

### **Métodos tradicionales de operación.**

Los métodos tradicionales de operación son considerados como la forma más directa de establecer si las condiciones de las relaciones comerciales y financieras entre empresas relacionadas son arm's length. Esto es porque cualquier diferencia entre el precio de una

operación controlada y el precio de una operación no controlada comparable normalmente puede surgir directamente de las relaciones comerciales y financieras establecidas entre las empresas. Las condiciones arm's length pueden luego ser establecidas reemplazando directamente el precio de la operación no controlada comparable por el precio de la operación controlada.

Cuando se puede aplicar (teniendo en cuenta los factores de comparabilidad) tanto un método tradicional basado en las operaciones como un método basado en las utilidades de manera igualmente confiable, se prefiere aplicar el primero antes que el segundo. Por otro lado, cuando se consideran los criterios descritos en el párrafo 2.2 de las guías de la OCDE, si se puede aplicar tanto el CUP como cualquier otro método de precios de transferencia de manera igualmente confiable, se prefiere el método del precio comparable no controlado. A continuación se describen en detalle los métodos tradicionales de operación.

### **Método del precio comparable no controlado.**

El método del precio comparable no controlado compara el precio cobrado por bienes o servicios transferidos en una operación controlada con el precio cobrado por bienes o servicios transferidos en una operación no controlada comparable bajo circunstancias similares. A los fines del método del precio comparable no controlado, una operación no controlada es considerada comparable a una operación controlada si es posible realizar ajustes razonablemente precisos para eliminar los efectos de cualquier diferencia significativa entre las operaciones controladas y no controladas. El alcance y la confiabilidad de dichos ajustes afectarán la confiabilidad relativa del análisis conforme al método del precio comparable no controlado. Sin

embargo, las dificultades que puedan surgir al intentar realizar ajustes razonablemente precisos no deberían impedir la posible aplicación del método CUP.

El método del precio comparable no controlado es un método particularmente apropiado cuando una empresa independiente vende o compra el mismo producto o servicio como si fuera un producto vendido entre las dos partes relacionadas involucradas. Aunque la naturaleza de las actividades comerciales llevadas a cabo por las partes involucradas en las operaciones controladas y no controladas puede ser lo suficientemente similar como para generar las mismas contribuciones marginales globales, diferencias relativamente menores en los bienes transferidos en las operaciones controladas y no controladas podrían afectar significativamente el precio. Al considerar si las operaciones controladas y no controladas son comparables, se debe considerar el efecto sobre el precio de funciones comerciales más amplias y no sólo la comparabilidad de los productos.

Por consiguiente, el umbral de comparabilidad del método del precio comparable no controlado es relativamente alto. Cuando es posible localizar operaciones no controladas comparables, el método del precio comparable no controlado es la forma más directa y confiable de aplicar el principio arm's length. Las consideraciones prácticas pueden establecer un enfoque más flexible para permitir que el método del precio comparable no controlado sea utilizado o complementado, en la medida que sea necesario, por otros métodos apropiados, debiendo todos ser evaluados conforme a su veracidad relativa.

**Método del precio de reventa.**

Evalúa el carácter de mercado de una operación controlada en relación con la contribución marginal bruta obtenida en operaciones comparables no controladas. Este método es muy útil cuando se aplica a operaciones que no agregan valor significativo a los bienes o servicios que se comercializan (por ejemplo, distribuidores).

El análisis aplicando el método del precio de reventa comienza con el precio al que un producto o servicio es suministrado a una empresa independiente. Este precio es luego reducido por una contribución bruta apropiada que representa el monto con el que el distribuidor buscaría cubrir sus gastos de comercialización y otros gastos operativos y, a la luz de las funciones realizadas, obtener una utilidad adecuada. El resultado después de sustraer la contribución bruta puede considerarse, después de realizar ajustes por otros costos asociados con la compra (por ejemplo, derechos aduaneros), como el precio de mercado de la transferencia original entre empresas relacionadas.

El método del precio de reventa del distribuidor en una operación controlada puede ser determinado en referencia al margen del precio de reventa que el mismo distribuidor ganaría en ítems comprados o vendidos en operaciones comparables no controladas, como también en referencia al margen del precio de reventa obtenido por la empresa independiente en operaciones comparables no controladas.

Cuando el distribuidor es un agente (representante), el margen de reventa puede estar relacionado con una comisión que puede ser calculada como un porcentaje del precio de venta.

La determinación del margen de reventa en dicho caso debería tener en cuenta si el intermediario actúa como agente o como principal.

Una operación no controlada es comparable a una operación controlada a los fines del método del precio de reventa si cumple con una de estas dos condiciones: (i) ninguna de las diferencias (de existir) entre las operaciones que se comparan o entre las empresas que llevan a cabo estas operaciones podría afectar significativamente el margen de precio de reventa en el mercado abierto; o (ii) ajustes razonablemente precisos podrían realizarse para eliminar los efectos materiales de dichas diferencias.

Al realizar comparaciones a los fines del método del precio de reventa, normalmente son necesarios menos ajustes para registrar diferencias en los productos que si se aplicara el método CUP, ya que es menos probable que las diferencias menores en los productos tengan un efecto significativo sobre las contribuciones marginales como sí lo tienen sobre los precios. Por lo tanto, puede ser apropiado darle más importancia a otros atributos de comparabilidad (por ejemplo, funciones realizadas, circunstancias económicas, etc.) cuando la contribución marginal se relaciona principalmente a esos otros atributos y sólo de manera secundaria al producto particular que se está transfiriendo.

El método del precio de reventa, puede, por lo tanto, depender más de la comparabilidad de las funciones realizadas (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos) que de las características de los productos o servicios relevantes.

Cuando existen diferencias significativas en la naturaleza de las funciones llevadas a cabo por las partes de las operaciones, se deberán realizar ajustes para registrar dichas diferencias. El alcance y la confiabilidad de dichos ajustes afectarán la confiabilidad relativa del análisis conforme al método del precio de reventa. Se debería esperar que el nivel de actividades realizadas por el distribuidor influya sobre el monto del margen del precio de reventa. Este nivel de actividades puede variar desde el caso en donde el distribuidor sólo presta servicios mínimos (por ejemplo, un transportista) hasta el caso en el que éste asume todo el riesgo de titularidad junto con la responsabilidad y los riesgos derivados de la publicidad, marketing, distribución y garantía de los bienes, financiación de las existencias y otros servicios relacionados.

Puede ser difícil utilizar el método del precio de reventa, para llegar a un valor de mercado en donde los bienes o servicios son procesados o incorporados a un producto más complejo o a servicios compuestos en los que su identidad se pierda o transforme. Otro ejemplo en donde el método del precio de reventa, requiere especial atención es cuando el distribuidor contribuye sustancialmente a la creación o mantenimiento del bien intangible asociado con el producto (marcas registradas o nombres comerciales de empresas relacionadas).

### **Método del Costo Incrementado.**

El método del costo incrementado evalúa una operación controlada en relación con el margen sobre costos obtenido en operaciones comparables no controladas. Este método es de mucha utilidad cuando se venden productos en proceso de elaboración entre partes relacionadas, cuando partes relacionadas han concluido acuerdos de uso compartido de instalaciones o acuerdos de

compra y suministro a largo plazo, o cuando la operación controlada es la prestación de servicios en sí misma.

El análisis utilizando el método del costo incrementado toma los costos incurridos por el proveedor de los productos o servicios en una operación controlada. Luego se adiciona margen adecuado para obtener un margen apropiado en base a las funciones realizadas y a las condiciones de mercado. El monto al que se llega después de agregar el margen a dichos costos puede ser considerado como un precio de mercado de la operación controlada. El costo más beneficios del proveedor en una operación controlada idealmente deberá ser establecido en referencia al costo más beneficios que el mismo proveedor obtiene en operaciones comparables no controladas, aunque también puede ser utilizado el obtenido en operaciones comparables por una empresa independiente.

Como con el método del precio de reventa, siguiendo el método del costo incrementado generalmente se necesitan pocos ajustes para tener en cuenta diferencias en el producto o servicio que con método del precio comparable no controlado, porque es menos probable que diferencias menores tengan un efecto significativo sobre el costo más beneficios como el que tienen sobre los precios. por lo tanto, puede ser apropiado darle más importancia a otros atributos de comparabilidad (por ejemplo, funciones realizadas o circunstancias económicas) cuando el costo más beneficios está principalmente relacionado con esos otros atributos.

Al aplicar el método del costo incrementado es importante aplicar un margen de utilidad comparable a una base de costos comparable. en otras palabras, es importante que exista

coherencia entre los cálculos del costo más beneficios en las operaciones no controladas. por ejemplo, si el proveedor al que se hace referencia en la aplicación del método del costo incrementado utiliza activos comerciales arrendados para llevar a cabo sus actividades, la base de costos podría no ser comparable sino se realizan ajustes en el caso de que el proveedor utilice sus propios activos comerciales en la operación controlada. en general, el método del costo incrementado utilizará márgenes computados después de los costos directos e indirectos de producción.

Por lo tanto, las diferencias entre las operaciones controladas y no controladas que tienen un impacto sobre el monto del costo más beneficios (por ejemplo, la naturaleza de las funciones realizadas por las partes que llevan a cabo las operaciones) deberán ser analizadas para determinar los ajustes apropiados a los respectivos costos más beneficios de las operaciones no controladas. El alcance y la confiabilidad de dichos ajustes afectarán la confiabilidad relativa del análisis conforme al método del costo incrementado en casos específicos.

### **Rangos**

Puesto que el estudio de precios de transferencia no es una ciencia exacta, habrán también ocasiones en que la aplicación de un método produzca un rango de cifras y todas ellas sean confiables relativamente por igual. En esos casos, las diferencias en las cifras que componen el rango podrían estar causadas por el hecho de que en general, la aplicación del principio del valor de mercado sólo produce una aproximación de las condiciones que se habrían establecido entre empresas independientes. También es posible que los diferentes puntos del rango representen el

hecho de que las empresas independientes que intervienen en operaciones comparables en circunstancias similares podrían no establecer exactamente el mismo precio para esa operación.

Adicionalmente, cuando se analiza información imperfecta pueden emplearse herramientas de estadística, a fin de sacar conclusiones sobre la interpretación de esos datos. El ejemplo que se cita en las guías de la OCDE es el rango intercuartil, que elimina los resultados extremos de un conjunto de datos que es comparable sólo de manera imperfecta.

### **Los métodos unilaterales y la parte analizada**

Los métodos unilaterales (a saber, método del precio de reventa, método del costo incrementado) son aquellos métodos en los que solamente se considera una de las partes que intervienen en la operación.

Cuando se aplica un método unilateral, es necesario elegir la parte de la operación para la cual se analiza cierto indicador financiero (costo más beneficios, margen bruto de reventa, o indicador de utilidad neta). La elección de la parte analizada debe ser consistente con el análisis funcional de la operación. Por regla general, la parte analizada es aquella a la que se puede aplicar el método de precios de transferencia de la manera más confiable y para la cual se pueden hallar los comparables más fiables, es decir, en la mayoría de los casos será la que presente el análisis funcional menos complejo.

Usualmente, no será apropiado emplear un método unilateral si las dos partes que intervienen en la operación hacen contribuciones significativas y únicas que no pueden ser valuadas confiablemente de otro modo.

Una vez que se determina la efectiva prestación de un servicio intra-grupo, se evalúa la naturaleza de mercado del cargo con relación al cargo que se habría cobrado y aceptado entre empresas independientes en circunstancias comparables. Los cargos pueden ser directos o indirectos.

Típicamente, son apropiados los cargos directos cuando se proporcionan servicios específicamente para beneficio de receptores particulares. Los cargos indirectos se aplican cuando el valor de los servicios prestados a los distintos receptores no puede ser cuantificado, o cuando los costos no se pueden asignar específicamente a los beneficiarios reales de esos servicios.

Anexo B Formulario F-982

 REPUBLICA DE EL SALVADOR MINISTERIO DE HACIENDA DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS		<b>INFORME DE OPERACIONES CON SUJETOS RELACIONADOS</b>										<b>F982 V3</b>																																
SEÑOR CONTRIBUYENTE EL INFORME DEBE ELABORARSE EXCLUSIVAMENTE EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (US\$)										NUMERO DE INFORME 10 _____ 3																																		
<b>SECCIÓN A- Identificación del Contribuyente Informante</b>																																												
2 NIT 0 6 1 4 - 1 3 0 3 9 0 - 1 0 1 - 2 7		EJERCICIO FISCAL						USE SOLO SI MODIFICA INFORME																																				
		DEL			AL																																							
		DIA	MES	AÑO	DIA	MES	AÑO																																					
3 NOMBRE, RAZON SOCIAL O DENOMINACION PROYECTO "Z" S.A. DE C.V.		0	4	01	01	16	2	5	31	12	16	4	6	1																														
<b>SECCIÓN B – Detalle Operaciones con Sujetos Relacionados o sujetos domiciliados, constituidos o ubicados en países, estados o territorios con regimenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales</b>																																												
NOMBRE, RAZON SOCIAL O DENOMINACION		NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA										DOMICILIADO		CODIGO DE PAIS	CODIGO DE RELACION	CODIGO DE OPERACION	MONTO DE OPERACION	DETERMINACION DE PRECIO DE MERCADO																										
												SI	NO					FACTOR DE COMPARABILIDAD UTILIZADO		ELEMENTO UTILIZADO PARA AJUSTES		METODO UTILIZADO																						
20	GROU-PUB&HOME	9	21	2	0	4	9	-	2	8	3	9	6	2	-	1	-	-	1	22	X	5	23	7	311	3	24	109	4	25	209	1	26	1,000,000	2	30	1004	8	31	2002	2	32	3002	7
20	S.A.C.	9	21																	1	22		5	23	3	24	4	25	1	26		2	30		8	31		2	32		7			
20		9	21																	1	22		5	23	3	24	4	25	1	26		2	30		8	31		2	32		7			
20		9	21																	1	22		5	23	3	24	4	25	1	26		2	30		8	31		2	32		7			
20		9	21																	1	22		5	23	3	24	4	25	1	26		2	30		8	31		2	32		7			
20		9	21																	1	22		5	23	3	24	4	25	1	26		2	30		8	31		2	32		7			
20		9	21																	1	22		5	23	3	24	4	25	1	26		2	30		8	31		2	32		7			
20		9	21																	1	22		5	23	3	24	4	25	1	26		2	30		8	31		2	32		7			
<b>SECCIÓN C – Documentación comprobatoria para la determinación de precios en operaciones con Sujetos Relacionados o sujetos domiciliados, constituidos o ubicados en países, estados o territorios con regimenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales</b>																																												
TIPO DE DOCUMENTO						ENCARGADO DE SU ELABORACION																																						
ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA		DOCUMENTACION SEGUN GUIA DG-001/2012		NO POSEE DOCUMENTACION		POR EL MISMO CONTRIBUYENTE		TERCERO CONTRATADO		NOMBRE DEL TERCERO CONTRATADO		AUDITORES & CONSULTORES HC, S.A. DE C.V.																																
41	X	2	42	3	43	4	44	X	5	45	6	46																																
NIT DEL TERCERO CONTRATADO												0	6	1	4	-	1	4	0	5	1	4	-	1	0	1	-	2	7															
DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN EL PRESENTE INFORME SON EXPRESION FIEL DE LA VERDAD, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD CORRESPONDIENTE												USO EXCLUSIVO DGII																																
NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE, REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO												FECHA, SELLO Y FIRMA DE RECEPCION																																
Nota: Si el espacio es insuficiente, agregue anexo manteniendo la estructura de recuadro												ORIGINAL: DGII COPIA: CONTRIBUYENTE																																

## INSTRUCCIONES PARA ELABORAR EL INFORME DE OPERACIONES CON SUJETOS RELACIONADOS

### DISPOSICION LEGAL

Conforme al Artículo 124-A del Código Tributario se establece que 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 sean 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 dichos sujetos, 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 más tardar dentro de los tres primeros meses siguientes de finalizado el ejercicio fiscal.

### INDICACIONES GENERALES

I. Este formulario está estructurado en tres secciones:

- La Sección "A" en donde debe anotar los datos de identificación del contribuyente obligado a rendir la información y el ejercicio fiscal correspondiente.
- La Sección "B" incluye la información de los 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, con los cuales se celebraron operaciones durante el ejercicio fiscal, especificando lo siguiente:
  - a) Nombre, Razón Social o Denominación.
  - b) Número de Identificación Tributaria o Numero de Identificación Fiscal en su país de origen
  - c) Domiciliado: marcar con una "X" la columna correspondiente
  - d) Código de País: anotar el código de país del domicilio del Sujeto Relacionado (Ver Anexo 1)
  - e) Código de Relación: anotar el número que represente la relación del contribuyente con el sujeto informado, de conformidad al detalle siguiente:
    01. Cuando una de las Partes posea, directa o indirectamente, al menos el 25% de su capital social o de sus derechos de voto. (Art. 199-C, lit. a) del Código Tributario)
    02. 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. (Art. 199-C, lit. b) del Código Tributario)
    03. Sociedades que pertenecen a una misma unidad de decisión o grupo empresarial. (Art. 199-C, lit. c) del Código Tributario)
    04. Persona Natural, cuya titularidad de la participación directa o indirectamente, corresponde al cónyuge o persona unida por relación de parentesco en línea directa o colateral, por consanguinidad hasta el cuarto grado o por afinidad hasta el segundo grado (Art. 199-C, lit. d) del Código Tributario)
    05. Unión de Personas, Sociedad de Hecho o contrato de colaboración empresarial o un contrato de asociación en participación. (Art. 199-C, lit. e) del Código Tributario)

06. Persona domiciliada en el país y un Distribuidor o ente exclusivo de la misma residente en el extranjero. (Art. 199-C, lit. f) del Código Tributario)
07. Distribuidor o Agente exclusivo domiciliado en el país de una Entidad domiciliada en el exterior y ésta última. (Art. 199-C, lit. g) del Código Tributario)
08. Persona domiciliada en el país y su proveedor del exterior (Art. 199-C, lit. h) del Código Tributario)
09. Persona residente en el país y sus establecimientos permanentes en el extranjero. (Art. 199-C, lit. i) del Código Tributario)
10. Establecimiento permanente situado en el país y su Casa Central o Matriz residente en el exterior, otro establecimiento permanente de la misma o una persona con ella relacionada. (Art. 199-C, lit. j) del Código Tributario)
11. Régimen fiscal preferente, de baja o nula tributación o paraíso fiscal (Art. 62-A del Código Tributario)

- f) Código de Operación: anotar el código de la operación informada ya sea esta de Ingreso, Egreso, Activo o Pasivo (Ver anexo 2).
  - g) Monto de Operación: anotar el monto anual por cada tipo de operación pactada durante el ejercicio. Para estos efectos los montos se presentaran el Dólares de los Estados Unidos de América, en cifras históricas, sin considerar efectos de reexpresión o reclasificación para presentación de estados financieros.
  - h) Factor de Comparabilidad utilizado: indicar el código del factor considerado para efectos de realizar la comparabilidad de los bienes o servicios (Ver Anexo 2).
  - i) Elemento utilizado para Ajustes: indicar el código del elemento considerado para efectos de eliminar las diferencias de precios existentes entre las operaciones realizadas por los sujetos relacionados y las operaciones realizadas por sujetos independientes (Ver Anexo 2).
  - j) Método Utilizado: indicar el código del método utilizado para determinar el precio de mercado (Ver anexo 2)
- La Sección "C" en donde debe informar con una "X" el tipo de documentación comprobatoria en el que consta la determinación de precios en 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, así como el encargado de su elaboración. En caso que el documento en cuestión sea elaborado por un tercero contratado, deberá especificar el nombre y NIT correspondiente o Número de Identificación Fiscal en su país de origen (Art. 120 y 147 literal e) del Código Tributario y apartado 7.2 de Guía de Orientación DG-001/2012).
- II. En el pie de página debe anotar el nombre y firma del Contribuyente, Representante Legal o Apoderado.
  - III. Toda modificación a este informe, deberá presentarla en este mismo formulario, registrando en la casilla correspondiente el número del informe que modifica (Sección "A")
  - IV. Oficinas receptoras del Informe de Operaciones con Sujetos Relacionados:
    - Oficina Central Condominio Tres Torres.
    - Centro Express del Contribuyente Centro de Gobierno y Soyapango.
    - Centro Express del Contribuyente Santa Ana y San Miguel.
    - Minicentro Express del Contribuyente, en el interior del país.

## CODIGO DE OPERACIÓN

<u>Cod.</u>	<u>Operaciones de Ingreso</u>	<u>Cod.</u>	<u>Operaciones de Egreso</u>
101	Venta de bienes de propia producción	201	Compra de bienes para producción
102	Venta de bienes producidos por terceros	202	Compra de bienes para comercialización
103	Servicios de maquila	203	Servicios de maquila
104	Servicios administrativos	204	Servicios administrativos
105	Seguros y reaseguros	205	Seguros y reaseguros
106	Comisiones	206	Comisiones
107	Honorarios	207	Honorarios
108	Regalías	208	Regalías
109	Publicidad	209	Publicidad
110	Asistencia técnica	210	Asistencia técnica
111	Servicios técnicos	211	Servicios técnicos
112	Prestación de servicios financieros (comisiones, intereses, etc, relacionadas con operaciones del sistema financiero)	212	Prestación de servicios financieros (comisiones, intereses, etc, relacionadas con operaciones del sistema financiero)
113	Intereses	213	Intereses
114	Arrendamientos	214	Arrendamientos
115	Enajenación de títulos valores	215	Compra de títulos valores
116	Venta de activos fijos	216	Garantías
117	Venta de intangibles	217	Otras Inversiones
118	Garantías	218	Compra de Activos Fijos
119	Otros ingresos	219	Compra de intangibles
		220	Otros egresos
<u>Cod.</u>	<u>Operaciones de Activo</u>	<u>Cod.</u>	<u>Operaciones de Pasivo</u>
301	Cuentas por cobrar sujetos relacionados locales	401	Cuentas por pagar sujetos relacionados locales
302	Cuentas por cobrar sujetos relacionados del exterior	402	Cuentas por pagar sujetos relacionados del exterior
303	Cuentas por cobrar sujetos domiciliados en países de baja o nula tributación o paraíso fiscal	403	Cuentas por pagar sujetos domiciliados en países de baja o nula tributación o paraíso fiscal
304	Inventarios	404	Ingresos recibidos por Anticipado
305	Activos Fijos	405	Otros Pasivos
306	Activos Intangibles		
307	Otros Activos		
<b>Operaciones de Ingreso:</b>		Son todas aquellas susceptibles de producir un incremento neto en el patrimonio, ya sea en forma de incrementos del activo o disminuciones del pasivo o una combinación de ambos.	
<b>Operaciones de Egreso:</b>		Son todas aquellas que causan disminuciones en el patrimonio o afectando los resultados del período gravable, aunque no necesariamente obedezcan a desembolsos o salidas de dinero. Para estos efectos también se considera operación de egreso la compra de activos.	
<b>Operaciones de Activo:</b>		Son todas aquellas que afecten bienes y derechos tangibles e intangibles de propiedad del ente económico que son fuente potencial de beneficios presentes o futuros.	
<b>Operaciones de Pasivo:</b>		Son todas aquellas que representan las obligaciones contraídas por el ente económico, pagaderas en dinero, bienes o en servicios.	
Únicamente se deberán informar las operaciones de activo y/o pasivo realizadas en el ejercicio fiscal informado que correspondan a los siguientes conceptos: Préstamos, reintegros o reembolsos de gastos y operaciones efectuadas a nombre de sujetos relacionados, siempre y cuando no hayan afectado el estado de resultados, caso en el cual deberán reportarse como operaciones de Ingreso o egreso.			

## CODIGO DE FACTOR DE COMPARABILIDAD UTILIZADO

<u>Cod.</u>	<u>Factor de Comparabilidad</u>
1001	Características de las Operaciones
1002	Análisis de Funciones, Activos y Riesgos
1003	Terminos Contractuales
1004	Circunstancias Economicas
1005	Estrategias de Negocios
1006	No efectuó comparabilidad

## CODIGO DE ELEMENTO UTILIZADO PARA AJUSTES

<u>Cod.</u>	<u>Elementos para ajustes</u>
2001	Plazo de pago
2002	Cantidades negociadas
2003	Propaganda y publicidad
2004	Costo de Intermediación
2005	Acondicionamiento, flete y seguro
2006	Naturaleza física y de contenido
2007	Diferencia en fecha de celebración de las transacciones
2008	Ajustes Económicos (de Capital)
2009	No realizó ajustes

## CODIGO DE METODO UTILIZADO

<u>Cod.</u>	<u>Metodo utilizado</u>
3001	Precios de Mercado (Artículo 199-B C.T.)
3002	Precio Comparable no Controlado
3003	Precio de Reventa
3004	Costo Adicionado
3005	Margen Neto de la Transacción
3006	Partición de Utilidades (Análisis de Contribuciones Totales)
3007	Partición de Utilidades (Análisis Residual)
3008	No utilizó ningún método

ELABORACIÓN DEL PLAN DE ESTUDIOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA E INFORMACIÓN DE CARACTER CONFIDENCIAL POR ALGUNA INTERROGANTE QUE TENGA LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA.

**PROPÓSITO DEL ANÁLISIS.**

Proyecto “Z” publicidad, S.A. de C.V. ("Proyecto Z"), ha solicitado y contratado los servicios de Auditores & Consultores HC, S.A. de C.V., para asistirle en la preparación de la documentación de plan de estudios de precios de transferencia de una transacción efectuada con una parte relacionada.

Proyecto Z, actualmente es residente en El Salvador y como parte del grupo empresarial en el extranjero, es subsidiaria para el ejercicio fiscal terminado al 31 de diciembre de 2016, de conformidad con el artículo 62-A del Código Tributario vigente. Para este reporte se ha considerado la información descriptiva provista por Proyecto Z.

La firma basa su entendimiento sobre la función desarrollada, riesgos asumidos y activos empleados por la entidad y la información proporcionada por la administración de Proyecto Z y cierta información de carácter público disponible.

Así mismo se consideraron las guías de precios de transferencia para empresas multinacional y Administración Fiscal ("Guías de la OCDE") publicadas por la Organización para la

Cooperación y el Desarrollo Económico ("OCDE") en 1995, complementadas en 1996 (con actualizaciones periódicas) revisadas en 2010, de igual manera la guía de orientación número DG-001/2016, emitida por la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda de El Salvador. El principio arm's length mencionado en las guía de la OCDE requieren que los resultados de una transacción inter-empresa sean similares a los montos que hubiesen pactado entidades independientes bajo circunstancias similares o comparables.

En el marco de la documentación se ha desarrollado un análisis funcional para identificar y caracterizar las operación inter-empresa que atañen a esta documentación y las entidades involucradas en dichas transacciones. Con base en el análisis funcional, fue posible identificar las funciones desempeñadas, los activos empleados y los riesgos asumidos por Proyecto Z y GROU-PUB&HOME, S.A.C. (Public G&H,SAC) en relación con las transacciones inter-empresa bajo revisión. Como parte de esta documentación una revisión del contexto económico de la industria en la que Proyecto Z opera y que ha llevado a cabo.

Por último, se identificó el mejor método para documentar las transacciones inter-empresa de acuerdo a lo especificado en las normas salvadoreñas vigentes en materia de precios de transferencia.

Operaciones sujetas a estudio.

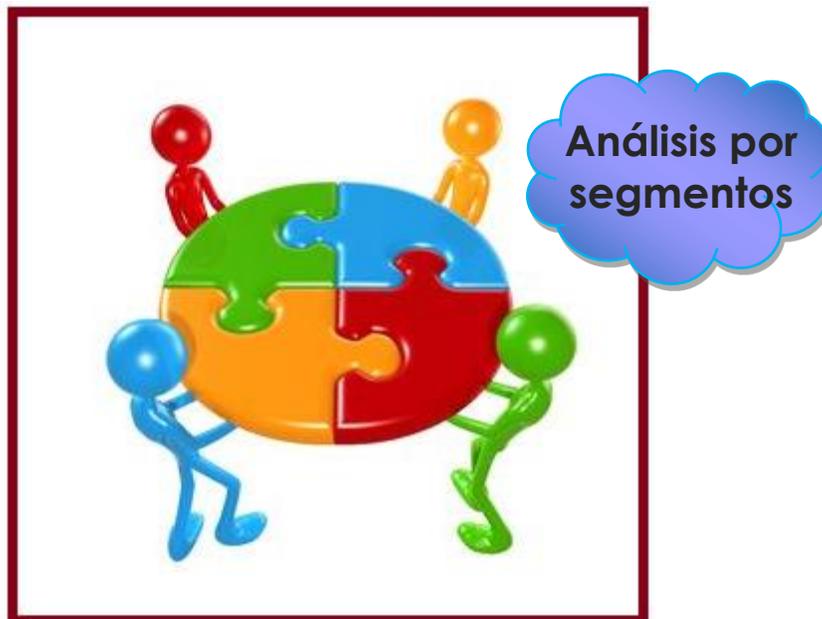
Durante el ejercicio 2016 Proyecto Z, ha realizado las siguientes transacciones inter-empresa:

*Compra de producto terminado a parte relacionada residente en el extranjero para su posterior distribución en el mercado salvadoreño. (“Segmento de actividades rutinarias”).*

*Compra y venta de productos a parte relacionada y sujetos independientes residentes en el extranjero y dentro del territorio salvadoreño. (“Segmento de manufactura”).*

*Seguridad en riesgo asumido por el personal de mantenimiento e instalación de valla publicitaria. (“Segmento de servicios administrativos”).*

*Gastos con parte relacionada residente en el extranjero (“Segmento de gastos”).*



### **Segmento de actividades rutinarias.**

✓ **Método comparable no controlado.**

Respecto a la descripción de la operación efectuada por la empresa y tomando en cuenta la información financiera disponible, se aplicó el método comparable no controlado, reconocido por la legislación fiscal salvadoreña.

Se eligió como parte analizada a Proyecto Z debido a que es la entidad que realiza las funciones comparativamente más sencillas, no ha desarrollado activos intangibles no rutinarios y cuenta con la información financiera con el grado de detalle requerido. Debido a la existencia de comparables internos recurrimos a diversas fuentes de información, incluyendo nuestras bases de datos, para buscar empresas cuya actividad de negocio fuera similar a la de una actividad por

ejemplo: Publicom, S.A., e Imagen comercial & Asociados, S.A. entre otros que consideramos semejantes para nuestro propósito.

Mediante la aplicación del método de comparable no controlado se obtuvo la rentabilidad de una muestra de empresas comparables no relacionadas (tomando en consideración activos usados y los riesgos asumidos), y se comparó con la rentabilidad obtenida por la empresa en estudio.

✓ Método del precio de reventa.

Respecto a la descripción de la operación efectuada por la empresa y tomando en cuenta la información financiera disponible, se aplicó el método del precio de reventa, reconocido por la legislación fiscal salvadoreña.

Se eligió como parte analizada a Proyecto Z debido a que es la entidad que realiza las funciones comparativamente más sencillas, no ha desarrollado activos intangibles no rutinarios y cuenta con la información financiera con el grado de detalle requerido para la reventa de bienes tangibles. Debido a la existencia de comparables internos recurrimos a diversas fuentes de información, incluyendo nuestras bases de datos, para buscar empresas cuya actividad de negocio fuera similar a la de una actividad por ejemplo: Publicom, S.A., e Imagen comercial & Asociados, S.A. entre otros que consideramos semejantes para nuestro propósito.

Mediante la aplicación del método del precio de reventa se obtuvo la rentabilidad de una muestra de empresas comparables no relacionadas (tomando en consideración activos usados y los

riesgos asumidos), y se comparó con la rentabilidad obtenida por la empresa la cual tiene un efecto que pudiera no resultar aplicable en la determinación por el efecto directo.

✓ **Método del costo incrementado.**

Respecto a la descripción de la operación efectuada por la empresa y tomando en cuenta la información financiera disponible, se aplicó el método costo incrementado, reconocido por la legislación fiscal salvadoreña.

Se eligió como parte analizada a Proyecto Z debido a que es la entidad que realiza las funciones comparativamente más sencillas, no ha desarrollado activos intangibles no rutinarios y cuenta con la información financiera con el grado de detalle requerido. Debido a la existencia de la fabricación de bienes se considera que este método no es apropiado para actividades rutinarias de la empresa.

**Segmento de manufactura.**

Respecto a la descripción de la operación venta de vallas a sujetos independientes dentro y fuera del territorio y la compra de materia prima a sujeto relacionado en el extranjero y/o independientes, efectuada por la empresa, y tomando en cuenta la información proporcionada por ellos disponible para nuestro análisis, se aplicó el método de comparables no controlados reconocido por la legislación fiscal salvadoreña.

Se eligió como parte analizada a Proyecto Z debido a que es la entidad que realiza las funciones comparativamente más sencillas de compra y modificación de la materia prima, no ha desarrollado activos intangibles no rutinarios y cuenta con la información financiera con el grado de detalle requerido.

Mediante la aplicación del método comparable no controlado se obtuvo la rentabilidad de una muestra de empresas comparables no relacionadas que llevaron a cabo funciones de venta de lonas, (tomando en consideración activos usados y los riesgos asumidos), y se comparó con la rentabilidad obtenida por la empresa.

#### **Segmento de servicios administrativos.**

Respecto a la descripción de la operación efectuada por la empresa, y tomando en cuenta la información financiera disponible, se aplicó el método del precio comparable no controlado, como método reconocido por la legislación fiscal salvadoreña.

Se eligió como parte analizada a Proyecto Z debido a que es la entidad que realiza las funciones comparativamente más sencillas, no ha desarrollado activos intangibles no rutinarios y cuenta con la información financiera con el grado de detalle requerido. Debido a la inexistencia de comparables internos recurrimos a diversas fuentes de información, incluyendo nuestras bases de datos, para buscar empresas cuya actividad de negocio fuera similar a la de una actividad.

Mediante la aplicación del método se obtuvo la rentabilidad de una muestra de empresas comparables no relacionadas que llevaron a cabo funciones de venta de publicidad en vallas, por impresión de diseño. Tomando en consideración activos usados y los riesgos asumidos, y se comparó con la rentabilidad obtenida por la empresa.

Este tipo de análisis de riesgos por la falta de seguridad y salud que pudiera existir a la hora de realizar cambios de publicidad, mantenimiento y limpieza por todo a lo que el personal está expuesto por realización de trabajos a gran altura, y que responsabilidad asume la empresa, porque el personal no ocupe el equipo de seguridad para resguardar la vida de cada empleado.



El equipo de seguridad industrial que debe de exigir la empresa minimizando el mayor riesgo posible para resguardo de la vida del personal activo y de acuerdo a lo manifestado por Proyecto Z, cuenta con un seguro médico hospitalario y a futuro implementará un seguro de vida para cada uno de ellos.

Segmento de gastos.

Después de llevar a cabo un análisis sobre la naturaleza de los cobros y pagos efectuados por parte de Proyecto Z a sus partes relacionadas residentes en El Salvador y en el extranjero, se consideró la aplicación del CUP.

De acuerdo con las características de la transacción y el concepto de los cobros y pagos realizados por parte de Proyecto Z a partes relacionadas residentes en el extranjero, se analizaron las circunstancias y de acuerdo con la información proporcionada por Proyecto Z , concluimos que se cobraron y se cubrieron los gastos incurridos por parte de Proyecto Z en el caso de los cobros y por sus partes relacionadas en el caso de los pagos realizados por Proyecto Z , sin aplicar algún margen adicional. Es importante mencionar que los conceptos cobrados y pagados le generan, tanto a Proyecto Z así como a sus partes relacionadas, beneficios económicos y comerciales, que le permiten llevar a cabo sus operaciones de negocio.

### **Conclusiones**

Los métodos aplicados para cada una de las transacciones, precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes no relacionadas en transacciones comparables, se resumen en el siguiente cuadro:

<b>RESULTADOS</b>					
<b>Transacción analizada</b>	<b>Método</b>	<b>regalía efectiva/pactada por la casa matriz</b>	<b>Cuartil inferior</b>	<b>Mediana</b>	<b>Cuartil superior</b>
<b>Segmento de actividad rutinaria</b>	CUP	X	X	X	X
<b>Segmento de manufactura</b>	CUP	X	X	X	X
<b>Segmento de servicio administrativo</b>	CUP	X	X	X	X
<b>Segmento de gastos</b>	CUP	X	X	X	X

Fuente: Información financiera proporcionada por la Empresa. .

Respecto al método comparable no controlado en la transacción sujeta a análisis es consistente a aquellos sujetos no relacionados y que hubieran estado dispuestos a pactar bajo circunstancias comparables y términos de negocio similares.

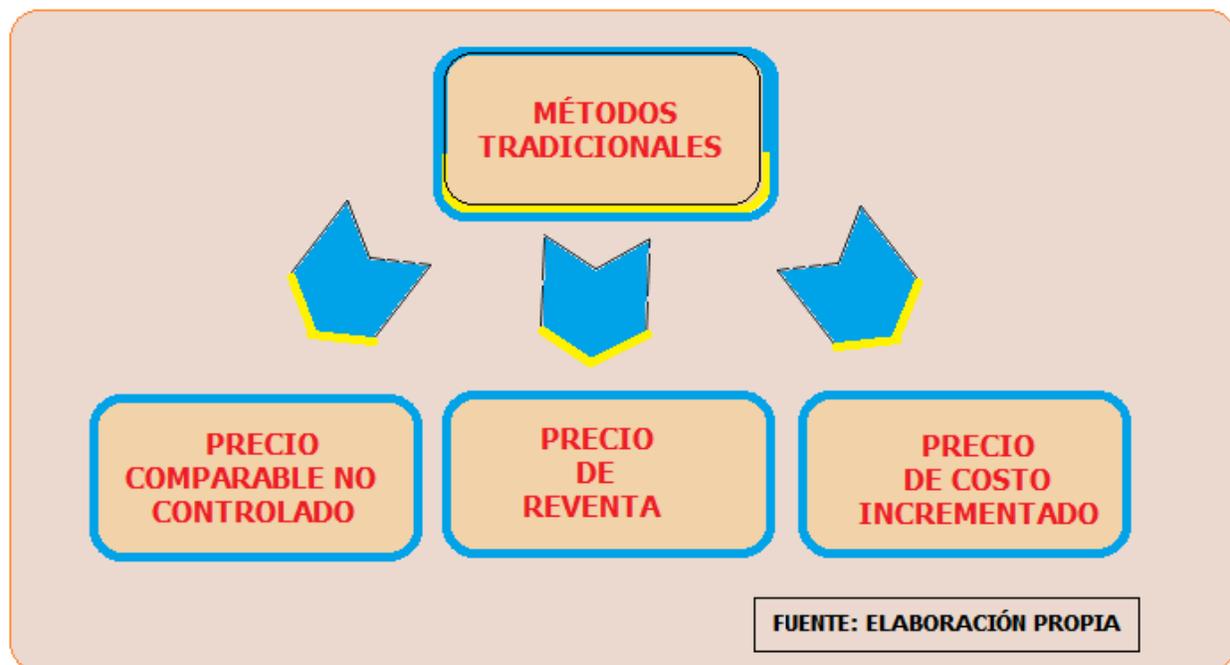
Lo anterior implica que de acuerdo con el análisis CUP, los precios pactados a cargo, y pagadas por Proyecto Z fueron consistentes y no fue inferior ni superior o se ubica dentro de rango a aquellas que hubieran estado dispuestas a pactar partes no relacionadas bajo circunstancias comparables y términos de negocio similares.

De lo anterior se puede concluir que pactó reembolsos por gastos en cuestión al mismo precio al cual un tercero estaría dispuesto a pagar bajo términos y circunstancias de negocios similares. Y nuestra opinión se fundamenta por lo presentado únicamente por el sujeto analizado.

Por lo anterior y de acuerdo al análisis la empresa se encuentra dentro del rango de precios del mercado de acuerdo a la muestra tomada de cierta mercadería en existencia y nuestra responsabilidad se limita solo a la elaboración del estudio de precios de transferencia, la selección del mejor método no se efectuó a razón que el cliente manifestó ya tenerlo. *(Opcional coloque el por qué no se realizó los cálculos para la elección de un método de precios de transferencia, si estaban o no contemplados o cotizados dentro de la elaboración del estudio).*

### CASO PRÁCTICO.

Se presentan los tres diferentes tipos de métodos tradicionales a tomar en cuenta para este caso práctico.



La empresa multinacional **GROU-PUB&HOME, S.A.C. (PublicG&H,SAC)**, ubicada la casa matriz en la ciudad de MÉXICO, se proyecta tener un mayor mercado dentro del territorio

centroamericano, el cual ofrece mejor calidad en material para vallas publicitarias e impresión con última tecnología entre otros tipos de materia prima y comercializa dentro del territorio salvadoreño con la empresa **PROYECTO Z PUBLICIDAD, S.A. DE C.V. ("PROYECTO Z")**, transando términos contractuales de acuerdo al detalle siguiente:

La empresa Proyecto "Z" que en adelante se denominara (PZ,S.A.), con número de identificación tributaria N.I.T. #0624-130390-101-2, NRC: 186330-3 domiciliada en Calle el mirador y 9ª. Calle Pte. # 114-B, Colonia Escalón, San Salvador, El Salvador, se dedica a la venta por arrendamiento de publicidad exterior, instalaciones de vallas publicitarias. Distinguiéndose por su calidad y aceptación en el mercado nacional. PZ,S.A., efectuó compras en concepto de lonas sin impresión para ser comercializados en el interior del país con una lista considerable de proveedores extranjeros según detalle:

### **Método de precio comparable no controlado.**

#### **LONA SIN IMPRECIÓN**

Empresa analizada Proyecto "Z"Publicidad, S. A.

Tabla 1: Importaciones de Lona sin Impresión 2016

mes	IMPORTACION	Cantidad Yardas	costo unitario	Valor CIF
ene	Mesh o Reticulada	2,000	\$ 6.00	\$12,000.00
feb	IMPORTACION 2	1,500	\$ 6.75	\$10,125.00
mar	IMPORTACION 3	250	\$ 6.75	\$1,687.50
abr	IMPORTACION 4	800	\$ 5.00	\$4,000.00
may	IMPORTACION 5	350	\$ 6.75	\$2,362.50
jun	IMPORTACION 6	900	\$ 6.75	\$6,075.00
jul	IMPORTACION 7	1,000	\$ 6.75	\$6,750.00
ago	IMPORTACION 8	1,200	\$ 6.75	\$8,100.00
sep	IMPORTACION 9	1,500	\$ 6.75	\$10,125.00
oct	IMPORTACION 10	100	\$ 6.75	\$675.00
nov	IMPORTACION 11	2,000	\$ 6.00	\$12,000.00
dic	IMPORTACION 12	2,000	\$ 6.00	\$12,000.00
<b>total anual</b>		<b>13,600</b>	<b>\$ 6.75</b>	<b>\$ 85,900.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Precios establecidos por empresa exportadora  
 Tabla 2: Importaciones de Lona sin impresión 2016

IMPORTADOR	Cantidad	CIF/YARDA
A	1	5.00
A	1	5.50
A	1	5.70
A	1	6.00
A	1	6.00
A	1	6.00

Para encontrar los valores que determinen si esta dentro del rango de precios de mercado, debe encontrar ordenar cronologicamente los precios y luego aplicar las formulas previamente establecidas y asi determinar la mediana como punto óptimo, el primer cuartil y el tercer cuartil debe aplicar las siguientes fórmulas que le permitan obtener un resultado automático.

$Q_1 = \frac{(n+1)}{4}$	Rango mediano $\frac{(n+1)}{2}$	$Q_3 = \frac{3(n+1)}{4}$
-------------------------	---------------------------------	--------------------------

Tabla 3: Comparación de la mediana de PZ, S.A. DE C.V.

Rango	CIF/TM
Minimo	\$ 5.00
Primer Cuartil	\$ 5.55
Mediana	\$ 5.85
Tercer Cuartil	\$ 6.00
Maximo	\$ 6.75
Diferencia	\$ 1.20

RESULTADO DEL ANALISIS DE LA LEGISLACION EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSERENCIA ARTICULO 199-A ESTIMACION DE BASE IMPONIBLE					
AJUSTE AL PRECIO	CIF/YARDA AJUSTADO	VALOR CIF AJUSTADO	VALOR DAI 15% DETERMINADO	VALOR DAI PAGADO	VALOR DAI NO PAGADO
\$ 1.20	\$ 7.20	\$ 14,400.00	\$ 2,160.00	\$1,800.00	\$ 360.00
\$ 1.20	\$ 7.95	\$ 11,925.00	\$ 1,788.75	\$1,518.75	\$ 270.00
\$ 1.20	\$ 7.95	\$ 1,987.50	\$ 298.13	\$253.13	\$ 45.00
\$ 1.20	\$ 6.20	\$ 4,960.00	\$ 744.00	\$600.00	\$ 144.00
\$ 1.20	\$ 7.95	\$ 2,782.50	\$ 417.38	\$354.38	\$ 63.00
\$ 1.20	\$ 7.95	\$ 7,155.00	\$ 1,073.25	\$911.25	\$ 162.00
\$ 1.20	\$ 7.95	\$ 7,950.00	\$ 1,192.50	\$1,012.50	\$ 180.00
\$ 1.20	\$ 7.95	\$ 9,540.00	\$ 1,431.00	\$1,215.00	\$ 216.00
\$ 1.20	\$ 7.95	\$ 11,925.00	\$ 1,788.75	\$1,518.75	\$ 270.00
\$ 1.20	\$ 7.95	\$ 795.00	\$ 119.25	\$101.25	\$ 18.00
\$ 1.20	\$ 7.20	\$ 14,400.00	\$ 2,160.00	\$1,800.00	\$ 360.00
\$ 1.20	\$ 7.20	\$ 14,400.00	\$ 2,160.00	\$1,800.00	\$ 360.00
totales			<b>\$15,333.00</b>	<b>\$12,885.00</b>	<b>\$2,448.00</b>

Nótese que la posición del primer intercuartil se encuentra dentro del numeral 1y2, y la del tercer intercuartil, en 3y4.

Rango intercuartílico = Q3 – Q1

### Conclusión:

Proyecto Z, debe realizar los ajustes correspondientes por lo que ha dejado de pagar, y que el fisco no percibió durante el período fiscal 2016. De acuerdo a la declaración presentada de impuesto sobre la renta antes de efectuarse el plan de estudio de precios de transferencia, se anexa estados de resultados al 31 de diciembre de 2016, declaración de renta 2016 y su respectiva modificación a formularios presentados a la DGII.

V0.1



REPÚBLICA DE EL SALVADOR  
MINISTERIO DE HACIENDA

**MANDAMIENTO DE INGRESO****No.: 5100800594**

 (415)7419700004639(3902)0000019160(96)20180430(8020)5100800594	<b>APELLIDOS NOMBRE O RAZON SOCIAL</b> PROYECTO "Z" S.A. DE C.V.		<b>NIT</b> 0614-130390-101-2							
	<b>Origen de Pago :</b> 51		Renta Personas Juridicas y Naturales							
	<b>Correlativo :</b> 800594		<b>Período :</b> 2016							
	<b>Ultima Fecha de Pago :</b> 31/03/2017		<b>Código Único :</b> RPRT5\$81EC46							
	<b>Total a Pagar (US \$) :</b> 2,811.44		<b>Referencia :</b> 111700428313							
<b>NPE :</b> 0463 0000 0191 6020 1804 3005 1008 0059 49		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Impuesto (US \$)</th> <th>Multa (US \$)</th> <th>Interes (US \$)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2,811.44</td> <td>0.00</td> <td>0.00</td> </tr> </tbody> </table>			Impuesto (US \$)	Multa (US \$)	Interes (US \$)	2,811.44	0.00	0.00
Impuesto (US \$)	Multa (US \$)	Interes (US \$)								
2,811.44	0.00	0.00								
DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN EL PRESENTE MANDAMIENTO DE INGRESO SON EXPRESION FIEL DE LA VERDAD POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL.		USO EXCLUSIVO DE LA DIRECCION GENERAL DE TESORERIA								
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE, REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO Fecha y Hora de emisión 26-04-2018 09:43:54 AM		FIRMA Y SELLO DEL RECEPTOR AUTORIZADO								

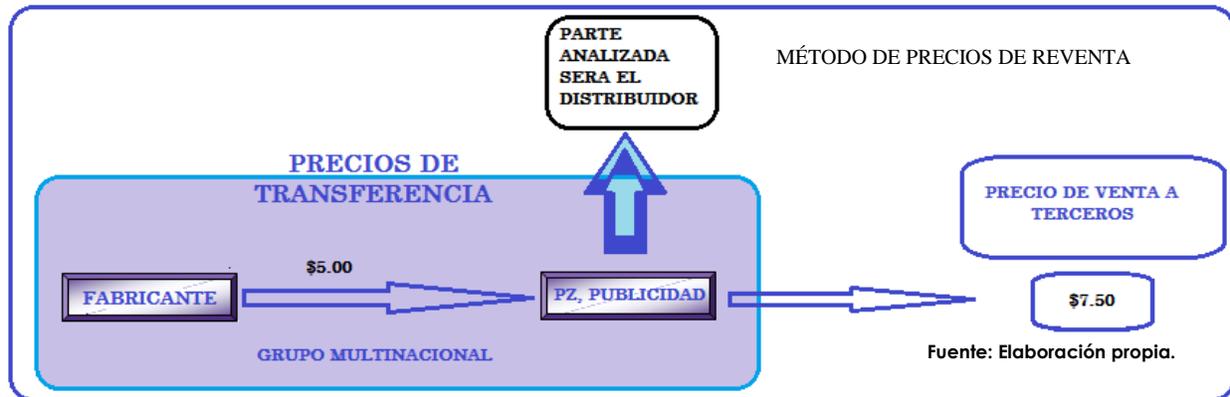
**Circunstancias Atenuantes de Sanciones**

Artículo 261.- Las sanciones serán atenuadas en los casos y formas siguientes:

- 1) Cuando el infractor subsanare en forma voluntaria los incumplimientos, omisiones o inexactitudes en que hubiere incurrido, toda vez que la Administración Tributaria no le hubiere requerido o emplazado para obtener las correcciones, o notificado el auto que ordena la fiscalización por medio de auditores fiscales, según sea el caso, la sanción será atenuada en un setenta y cinco por ciento; y,
- 2) Cuando el infractor subsane su incumplimiento dentro del plazo que la Administración Tributaria señale para hacerlo, al haberlo requerido, emplazado u otorgado audiencia, la sanción le será atenuada en un treinta por ciento.

Si la corrección se efectuare transcurrido el plazo dispuesto en el numeral anterior, no habrá lugar a la aplicación de las atenuantes aludidas.

**Método de precio de reventa.**



comparable interno o externo				
fabricante	1	2	3	4
ventas	6.00	6.75	5.00	5.00
costo	4.75	5.10	4.10	4.00
margen bruto	1.25	1.65	0.90	1.00
MB/Ventas	21%	24%	18%	20%

rango intercuartil	
valor minimo	18%
primer cuartil	20%
mediana	20%
tercer cuartil	22%
valor maximo	24%

**FORMULAS**

PM= PR(1-ub)  
 PM= \$ 7.5(1-0.2)  
 PM= \$ 6.00

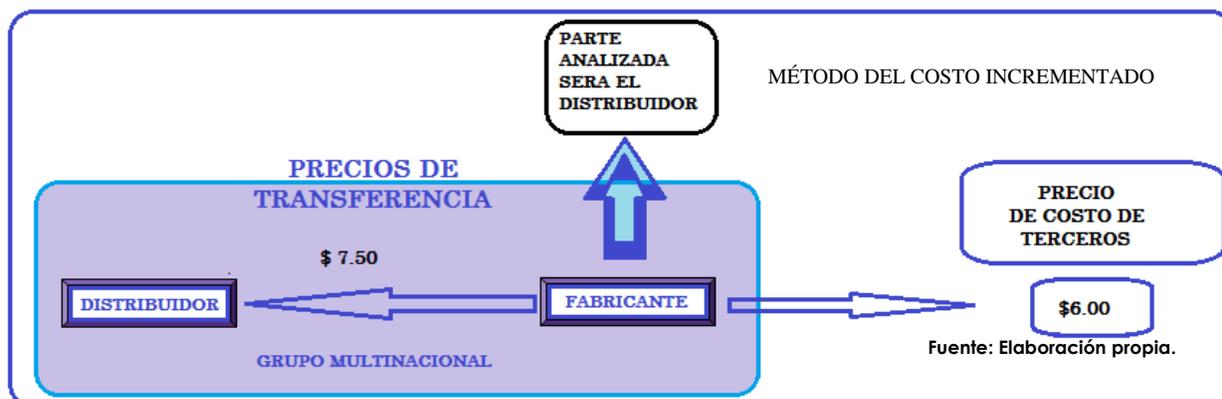
concepto	analizado	ajuste	analizado
----------	-----------	--------	-----------

precio de venta a terceros	\$ 7.50		7.5
costo de transferencia	\$ 5.00	\$ 1.00	\$ 6.00
margen bruto	\$ 2.50		\$ 1.50
UB	33%		20%

**Conclusión:**

Proyecto Z, podría realizar ajuste por \$1.95, pero como se encuentra dentro del parámetro de precios de valor de mercado, para él fisco no le perjudica en nada durante el período fiscal 2016.

## Método de precio de costo incrementado.



COMPARABLE INTERNO O EXTERNO				
FABRICANTE	1	2	3	4
ventas	6.00	6.75	5.00	5.00
costo	4.75	5.10	4.10	4.00
margen bruto	1.25	1.65	0.90	1.00
MB/costo	26%	32%	22%	25%

PM=	PR(1+ub)
PM=	\$ 7.5(1+0.26)
PM=	\$ 9.45

RANGO INTERCUARTIL	
valor mínimo	22%
primer cuartil	24%
mediana	26%
tercer cuartil	28%
valor máximo	32%

concepto	analizado	ajuste	analizado
precio de transferencia	\$ 7.50	\$ 1.95	\$ 9.45
precio de costo de terceros	\$ 6.00		\$ 6.00
margen bruto	\$ 1.50		\$ 3.45
UB	25%		26%

### Conclusión:

Proyecto Z, podría realizar ajuste por \$1.95, pero como se encuentra dentro del parámetro de precios de valor de mercado, para él fisco no le perjudica en nada durante el período fiscal 2016.

Anexo C

MINISTERIO DE HACIENDA  
DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS  
TARJETA DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA

**PROYECTO "Z" PUBLICIDAD, S.A DE C.V.**

NOMBRE DEL CONTRIBUYENTE

No. DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (NIT) 0624-130390-101-2



CENTRO EXPRESS CENTRO DE GOBIERNO

20	03	1990
DIA	MES	AÑO

MINISTERIO DE HACIENDA  
DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS

No. 164905

No. DE REGISTRO

IVA

NIT

186330-3

0624-130390-101-2

NOMBRE/RAZON O DENOMINACION SOCIAL

**PROYECTO "Z" PUBLICIDAD, S.A DE C.V.**

DIRECCION

Calle el mirador y 9ª. Calle Pte. # 114-B, Colonia Escalón, San Salvador

GIRO O ACTIVIDAD ECONOMICA

**PUBLICIDAD EXTERIOR Y OTROS NO CLASIFICADOS**

18/00/00



## GROU-PUB&HOME, S.A.C.

Jr. Olmedo Nro. 537 [0], A503 Guadalajara México  
Tel: 00 52 3 22025859, Tel.Fax: 0052 3 2202 5657

**COMPROBANTE DE  
CREDITO FISCAL**  
N° 5000644767  
SCIÁN: 541810  
RUC: 20492839621  
Giro: Compra - Venta de  
material publicitario y otros.

FECHA: 26/12/2016  
CLIENTE: PROYECTO 'Z' PUBLICIDAD, S.A. DE C.V.  
DIRECCIÓN: 9ª Calle Pte. Y Calle el mirador # 147-B, Col. Escalón, San Salvador, San Salvador.  
CONDICIONES DE LA OPERACIÓN: CREDITO 30 DIAS.  
REGISTRO: 186330-3 GIRO: Publicidad y otros

CANTIDAD	CODIGO UNID. MED	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	VENTAS EXENTAS	VENTAS GRAVADAS
5					2035.40
4					796.46
1					49.73
<b>CANCELADO</b>					
SON: TRESMIL DOCIENTOS CIENTO Y SEIS CON 20/100 DOLARES					
SUMAS					2881.59
IVA					374.61
SUB TOTAL					
VENTA EXENTA					
VENTA TOTAL					3256.2

DOROTEO RAFAEL RODRIGUEZ - IMPRESORA DE ARTES  
RUC: 0216022615 SCIÁN: 2 9670-9  
C. PRINCIPAL #23, GUADALAJARA MEXICO D.F.  
AUTORIZACION IMPRENTA N° 050 DGE

FECHA DE AUTORIZACION DE IMPRENTA: 26/09/16  
FECHA DE IMPRESION: 02/08  
NUMERO DE AUTORIZACION CORRELATIVO: 10115-RES-CR-10079-2008  
TIRAJE DE DOCUMENTO: (0000) AL 100000

**Bibliografía:**

- ✓ Guías de la OCDE, Capítulo II, 2.12
- ✓ Guías de la OCDE, Capítulo II, 2.13 - 2.16
- ✓ Guías de la OCDE, Capítulo II, 2.39 - 2.52

<b>Nombre de la empresa publicitaria</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Número de Sucursales</b>
<b>BIANCHI Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>PUBLIMOVIL, S.A.DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>PUBLICOM, S.A.DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>PUNTO DIGITAL, S.A.DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>INNESSA, S.A.DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>M M PUBLICIDAD, S.A.DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>ARTE COMERCIAL, S.A.DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>ALFREDO MERINO</b>	San Salvador	
<b>OMD EL SALVADOR, S.A.DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>ROTULOS PUBLICIDAD, S.A.DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>COREYSA, S.A. DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>COLITE, S.A. DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>POL, S.A. DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>PUBLICIDAD COMERCIAL, .S.A</b>	San Salvador	
<b>IDEA WORKS, INTERNACIONAL</b>	San Salvador	1
<b>ACTIVATE PUBLICIDAD COMERCIAL, S.A.</b>	San Salvador	
<b>MARKETING AND SERVICE, DE C.A.</b>	San Salvador	
<b>BOX MARKETING, S.A. DE C.V.</b>	San Salvador	
<b>URBAN CITY</b>	San Salvador	
<b>HAND 2 HAND</b>	San Salvador	



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE ECONOMÍA**  
**ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



### **Cuestionario de investigación**

**DIRIGIDO A:** Los profesionales de Contaduría Pública de las empresas del sector servicio publicitario.

**OBJETIVO:** Obtener información que permita evaluar los aspectos relacionados a la temática “LA COMPETENCIA DEL PROFESIONAL DE CONTADURÍA PÚBLICA EN MATERIA PRECIOS DE TRANSFERENCIA DEL SECTOR SERVICIO PUBLICITARIO”.

**PROPÓSITO:** Sustentar el trabajo de investigación de “LA COMPETENCIA DEL PROFESIONAL DE CONTADURÍA PÚBLICA EN MATERIA PRECIOS DE TRANSFERENCIA DEL SECTOR SERVICIO PUBLICITARIO”, en la siguiente encuesta es confidencial y será utilizada únicamente para fines académicos, por los estudiantes de la carrera de licenciatura en contaduría pública, con la finalidad de fortalecer nuestro trabajo.

Indicaciones, marque con una X la respuesta que considere más adecuada a su criterio.

1- ¿Qué grado académico tiene se le solicita marcar aquellas que se apeguen a su competencia?

- a) Licenciatura
- b) Maestría
- c) Otros estudios
- d) Experiencia
- e) Diplomados

2- ¿A continuación se le presentan las diferentes áreas profesionales en que pueda tener conocimiento y experiencia, se le solicita marcar aquellas que se apeguen a su competencia?

- |                   |                          |              |                          |
|-------------------|--------------------------|--------------|--------------------------|
| a) Tributaria     | <input type="checkbox"/> | e) Jurídica  | <input type="checkbox"/> |
| b) Administración | <input type="checkbox"/> | f) Contable  | <input type="checkbox"/> |
| c) Finanzas       | <input type="checkbox"/> | g) Auditoría | <input type="checkbox"/> |
| d) Economía       | <input type="checkbox"/> |              |                          |

3- ¿Tiene conocimiento de los precios de transferencia?

Si

No

4. ¿Sabe cómo funciona cada método tradicional?

Si

No

5. ¿Conoce el alcance de aplicación del Art.62-A del Código Tributario?

Si

No  Si la respuesta es negativa, pase a la pregunta 8  
Por favor.

6. ¿Del listado señalado favor identificar cuáles son los métodos tradicionales? Puede marcar más de una opción.

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| a) Precio comparable no controlado         | <input type="checkbox"/> |
| b) Participación de Utilidades             | <input type="checkbox"/> |
| c) Precio de Reventa                       | <input type="checkbox"/> |
| d) Margen Neto Transaccional               | <input type="checkbox"/> |
| e) Costo Incrementado                      | <input type="checkbox"/> |
| f) Residual de Participacion de Utilidades | <input type="checkbox"/> |
| g) Todas las anteriores                    | <input type="checkbox"/> |
| h) Ninguna                                 | <input type="checkbox"/> |

7. ¿Cuál método considera que tiene alguna desventaja en cuanto a su aplicación?

- a) Precio comparable no controlado  porque? \_\_\_\_\_
- b) Participación de Utilidades  porque? \_\_\_\_\_
- c) Precio de Reventa  porque? \_\_\_\_\_
- d) Margen Neto Transaccional  porque? \_\_\_\_\_
- e) Costo Incrementado  porque? \_\_\_\_\_
- f) Residual de Participacion de Utilidades  porque? \_\_\_\_\_
- g) Todas las anteriores  porque? \_\_\_\_\_
- h) Ninguna

Nota: si en la pregunta 5 Ud. Respondió que NO

8. ¿Determine si cuenta con la necesidad de un experto que le ayude a un entendimiento del tema de precios de transferencia?

Si  No

9. ¿Quién le interesaría que le proporcionara capacitación al respecto?

- a) Ministerio de Hacienda
- b) Auto se capacitaría
- c) Gremiales de Profesionales Contables
- d) Profesionales Autorizados
- e) No le interesa

10. ¿Considera que le ayudaría a mejorar la competencia profesional, si contara con una Guía procedimental para el desarrollo del estudio de Precios de Transferencia?

Si  No  No sabe

Nota: si en la pregunta 4 Ud. Respondió que NO hasta acá llegaría, su encuesta

11. ¿Cuál de los siguientes métodos considera el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables?

- a) Precio comparable no controlado  porque? \_\_\_\_\_
- b) Participación de Utilidades  porque? \_\_\_\_\_
- c) Precio de Reventa  porque? \_\_\_\_\_
- d) Margen Neto Transaccional  porque? \_\_\_\_\_
- e) Costo Incrementado  porque? \_\_\_\_\_
- f) Residual de Participacion de Utilidades  porque? \_\_\_\_\_
- g) Todas las anteriores  porque? \_\_\_\_\_
- h) Ninguna

12. ¿Qué método tradicional determina el precio de adquisición de un bien o servicio de acuerdo al porcentaje de utilidad bruta pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables?

- a) Precio comparable no controlado  porque? \_\_\_\_\_
- b) Participación de Utilidades  porque? \_\_\_\_\_
- c) Precio de Reventa  porque? \_\_\_\_\_
- d) Margen Neto Transaccional  porque? \_\_\_\_\_
- e) Costo Incrementado  porque? \_\_\_\_\_
- f) Residual de Participacion de Utilidades  porque? \_\_\_\_\_
- g) Todas las anteriores  porque \_\_\_\_\_
- h) Ninguna

13. ¿Qué método tradicional determina el precio de Utilidad Bruta entre Ventas Netas?

- a) Precio comparable no controlado  porque? \_\_\_\_\_
- b) Participación de Utilidades  porque? \_\_\_\_\_
- c) Precio de Reventa  porque? \_\_\_\_\_
- d) Margen Neto Transaccional  porque? \_\_\_\_\_
- e) Costo Incrementado  porque? \_\_\_\_\_
- f) Residual de Participacion de Utilidades  porque? \_\_\_\_\_
- g) Todas las anteriores  porque? \_\_\_\_\_
- h) Ninguna

14. ¿Cuál método tradicional determina que un proveedor transfiera a su parte vinculada encontrando el valor de mercado en transacciones comparables?

- a) Precio comparable no controlado  porque? \_\_\_\_\_
- b) Participación de Utilidades  porque? \_\_\_\_\_
- c) Precio de Reventa  porque? \_\_\_\_\_
- d) Margen Neto Transaccional  porque? \_\_\_\_\_
- e) Costo Incrementado  porque? \_\_\_\_\_
- f) Residual de Participacion de Utilidades  porque? \_\_\_\_\_
- g) Todas las anteriores  porque? \_\_\_\_\_
- h) Ninguna

15. ¿En cuál método el % de Utilidad Bruta se obtiene de la división de Utilidad Bruta entre Costo de Ventas?

- a) Precio comparable no controlado  porque?\_\_\_\_\_
- b) Participación de Utilidades  porque?\_\_\_\_\_
- c) Precio de Reventa  porque?\_\_\_\_\_
- d) Margen Neto Transaccional  porque?\_\_\_\_\_
- e) Costo Incrementado  porque?\_\_\_\_\_
- f) Residual de Participación de Utilidades  porque?\_\_\_\_\_
- g) Todas las anteriores  porque?\_\_\_\_\_
- h) Ninguna

16. ¿Cuáles son los riesgos, el profesional de Contaduría Pública se le producirían por la falta de competencia en materias de Precios de Transferencia?

- a) Doble tributación
- b) Sanciones por Multas
- c) Auditorias por DGII
- d) Revelación Incumplimiento Dictamen e informe fiscal
- e) Todas
- f) Ninguna

*Agradecemos la participación y colaboración para la realización de nuestro trabajo de investigación. Autorizado: Director Asesor Lic. Edgar Ulises Mendoza*

**Pregunta 1.** ¿Según el grado académico que posee, favor marcar las opciones que se apeguen a su competencia?.

TABLA DE FRECUENCIAS		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Licenciatura	40	95%
Maestría	4	10%
Otros Estudios	5	12%
Experiencia	8	19%
Diplomados	5	12%



**Análisis e interpretación:** Al realizar la consulta sobre el nivel académico de cada uno se obtuvo que un 95% de los encuestados poseen título de licenciatura, en maestría el 10% lo cual permite dar a conocer la falta de iniciativa de los profesionales para seguir actualizándose continuamente, mientras que el 31% manifiesta tener otros estudios a parte de la licenciatura, y el 19% cuentan con experiencia y un 12% tienen diplomado.

**Pregunta 2.** Según su experiencia ¿A continuación se le presentan las diferentes áreas profesionales en que pueda tener conocimiento y experiencia, se le solicita marcar aquellas que se apeguen a su competencia?

TABLA DE FRECUENCIAS		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Tributaria	18	43%
Administración	18	43%
Finanzas	16	38%
Economía	2	5%
Jurídica	2	5%
Contable	35	83%
Auditoría	9	21%



**Análisis e interpretación:** Al consultar sobre el área que puedan tener conocimiento y experiencia el 83% manifestó que tienen experiencia contable, el 43% tienen conocimiento tributario y administración, un 38% en la área de finanzas, el 21% en auditoría, mientras que el 5% manifestó que en la área jurídica y economía.

**Pregunta 3.** ¿Tiene conocimiento de los precios de transferencia?

TABLA DE FRECUENCIAS		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Si	19	45%
No	23	55%



**Análisis e interpretación:** Al consultar sobre el conocimiento de los precios de transferencia dando como resultado que el 55% no tiene el conocimiento de cómo funcionan los precios de transferencia mientras que el 45% manifestó tener conocimiento.

Pregunta 4. ¿Sabe cómo funciona cada método tradicional?

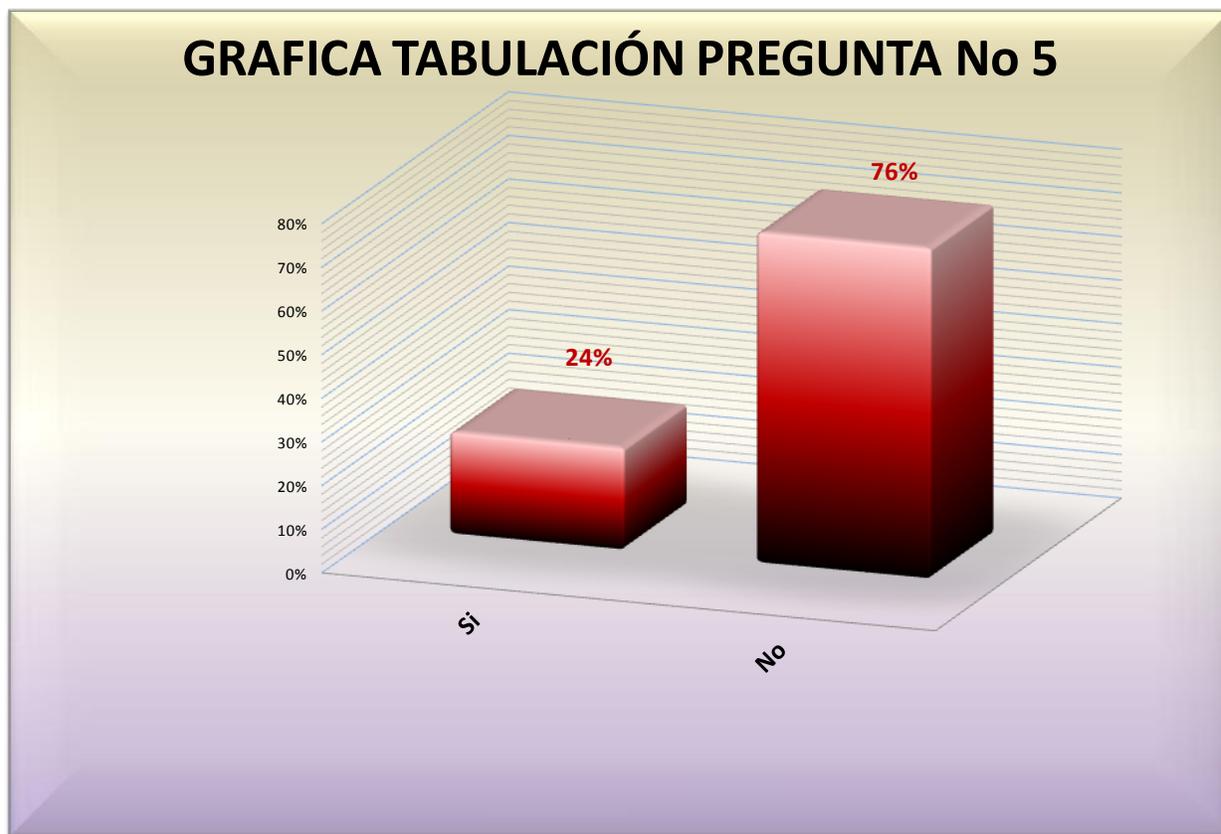
TABLA DE FRECUENCIAS		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Si	10	24%
No	32	76%



**Análisis e interpretación:** Al relacionar la pregunta número 3 con la 4, del 45% que respondieron que si conocen los precios de transferencia y que además indica si poseen experiencia en cuanto al funcionamiento de cada método, da como resultado que el 76%, no tienen conocimiento y 24% restante si conocen del funcionamiento.

5¿Conoce el alcance de aplicación del Art.62-A del Código Tributario?

TABLA DE FRECUENCIAS		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Si	10	24%
No	32	76%



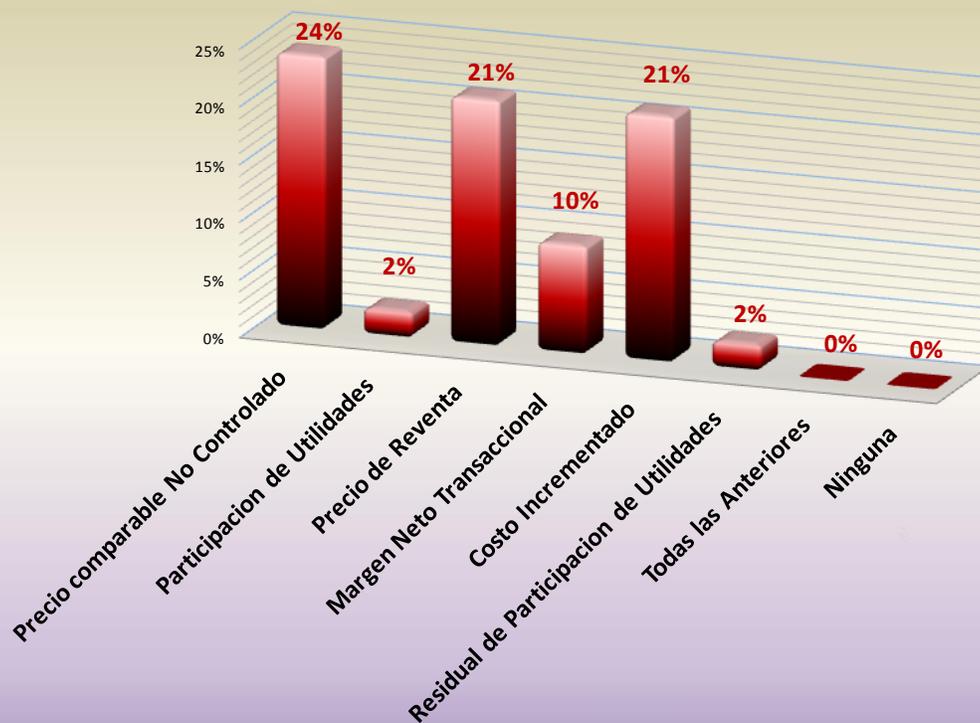
**Análisis e interpretación:** Al relacionar con la pregunta número 2, 3 y 4, del 45% que respondieron que si saben que son los precios de transferencia y el 43% manifiestan tener experiencia tributaria, y conocen del funcionamiento de cada método dando como resultado que el 76%, no tienen conocimiento del alcance que establece el Art. 62-A del Código Tributario, y el 24% restante si conocen.

6. ¿Del listado señalado favor identificar cuáles son los métodos tradicionales? Puede marcar más de una opción.

**TABLA DE FRECUENCIAS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Precio comparable No Controlado	10	24%
Participación de Utilidades	1	2%
Precio de Reventa	9	21%
Margen Neto Transaccional	4	10%
Costo Incrementado	9	21%
Residual de Participación de Utilidades	1	2%
Todas las Anteriores	0	0%
Ninguna	0	0%

**GRAFICA TABULACIÓN PREGUNTA No 6**



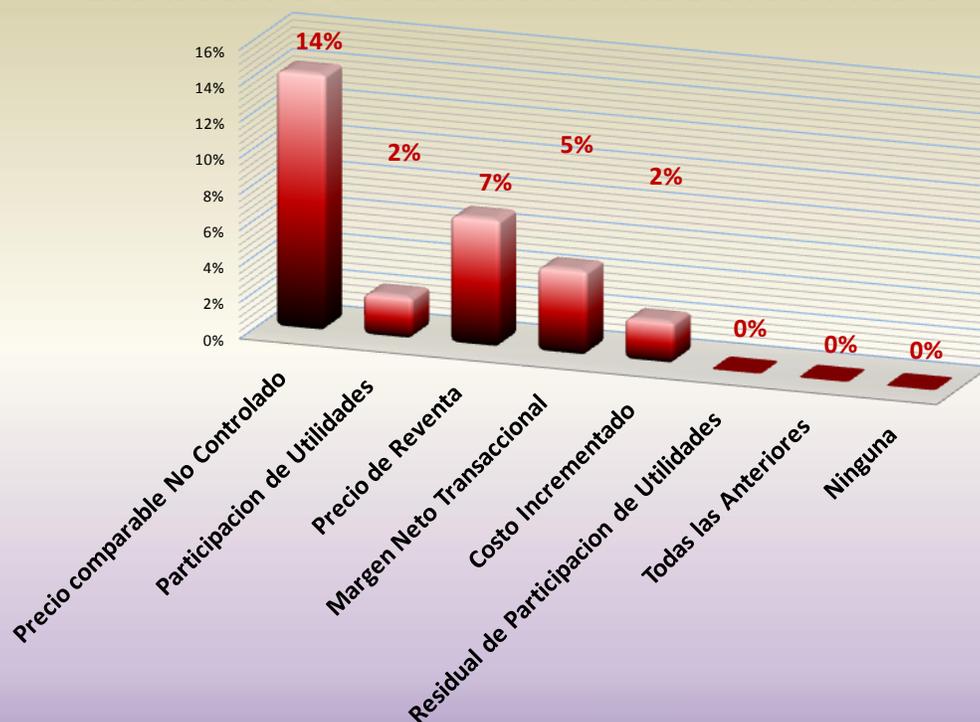
**Análisis e interpretación:** Se relaciona con la pregunta número 4, del 24% que respondieron que si conocen los precios de transferencia y se les solicita identificar los métodos tradiciones, de los cuales se considera que el 21% si identifica cuales son los métodos tradicionales, mientras que el 14% respondieron equivocadamente.

7. ¿Cuál método considera que tiene alguna desventaja en cuanto a su aplicación?

**TABLA DE FRECUENCIAS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Precio comparable No Controlado	6	14%
Participación de Utilidades	1	2%
Precio de Reventa	3	7%
Margen Neto Transaccional	2	5%
Costo Incrementado	1	2%
Residual de Participación de Utilidades	0	0%
Todas las Anteriores	0	0%
Ninguna	0	0%

**GRAFICA TABULACIÓN PREGUNTA No 7**



**Análisis e interpretación:** Se consultó cuál de todos los métodos tienen alguna desventaja en cuanto a su aplicación el 14% de los encuestados considera que es el de precios no controlados, siendo este el más utilizado por los sujetos relacionados y más directo de determinar el precio de plena competencia, esto genera una confusión de los encuestados ya que todos tienen ventajas que son más aceptados por las legislaciones impositivas mundiales y se focaliza la comparación en los productos o servicios negociados y no en las funciones desarrolladas por las partes y como desventaja es inaplicable en un bien con una fórmula única propia y con marca que lo identifique a nivel mundial, ya que no existen comparables por más que existan productos parecidos.

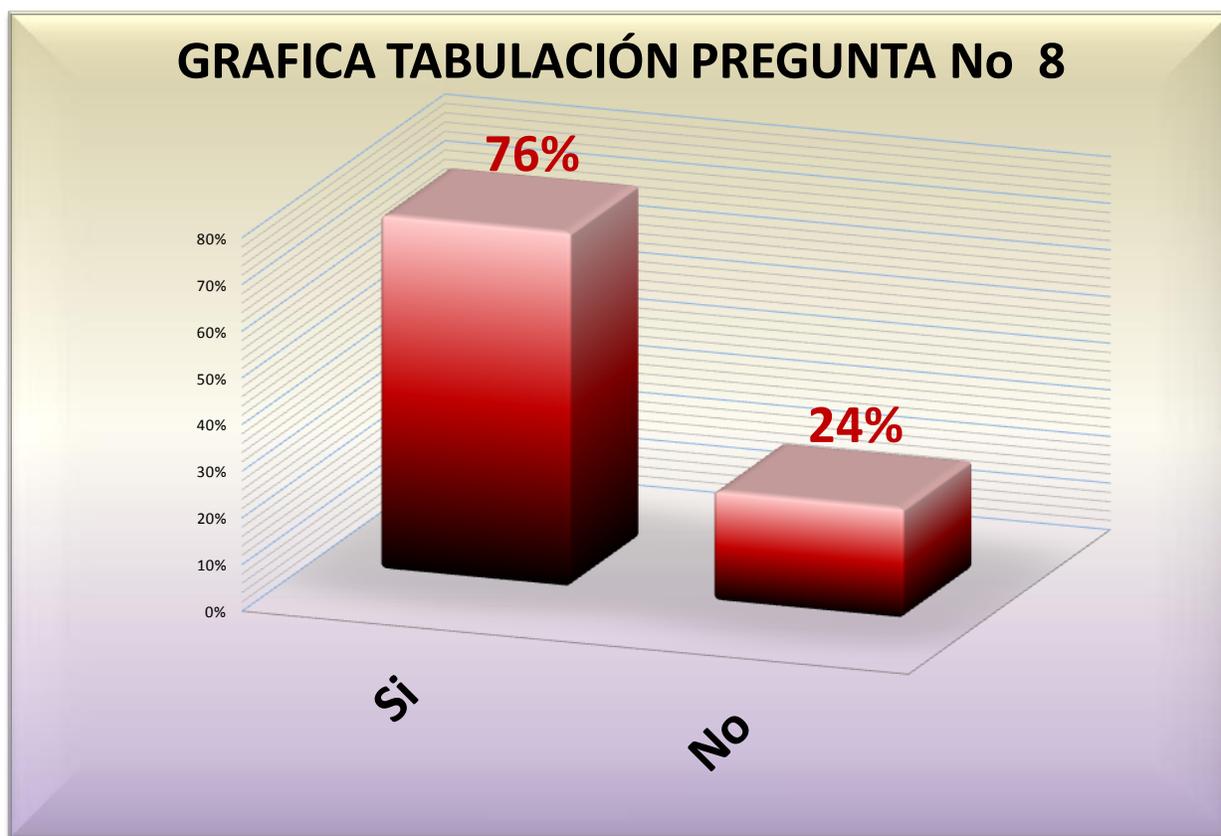
El 7% opinó que son los precios de reventa y estos se aplican en operaciones de compra, y es el más dificultoso si antes de la reventa de los bienes sufren algún tipo de proceso adicional; también opinaron de igual manera del costo incrementado, por lo que éste solo tiene tres tipos de desventajas no es fácil aplicación cuando el productor toma riesgos significativos, solo aplica en operaciones de reventa, es difícil la determinación del costo, pero el margen que se adiciona en la fórmula es más fácil de determinar en función de los objetivos empresariales y como ventaja es menos dependiente de las características de los bienes y se basa principalmente en las funciones de las partes en las operaciones.

Mientras que el 5% opino que el margen neto transaccional es el que tiene mayor número de desventaja, y una de ellas que es unilateral, no tiene acceso a información específica sobre las utilidades, atribuibles a transacciones no controladas, y como ventajas no se requiere determinar las funciones efectuadas y responsabilidades asumidas por más de una de las empresas vinculadas.

8. ¿Determine si cuenta con la necesidad de un experto que le ayude a un entendimiento del tema de precios de transferencia?

**TABLA DE FRECUENCIAS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Si	32	76%
No	10	24%



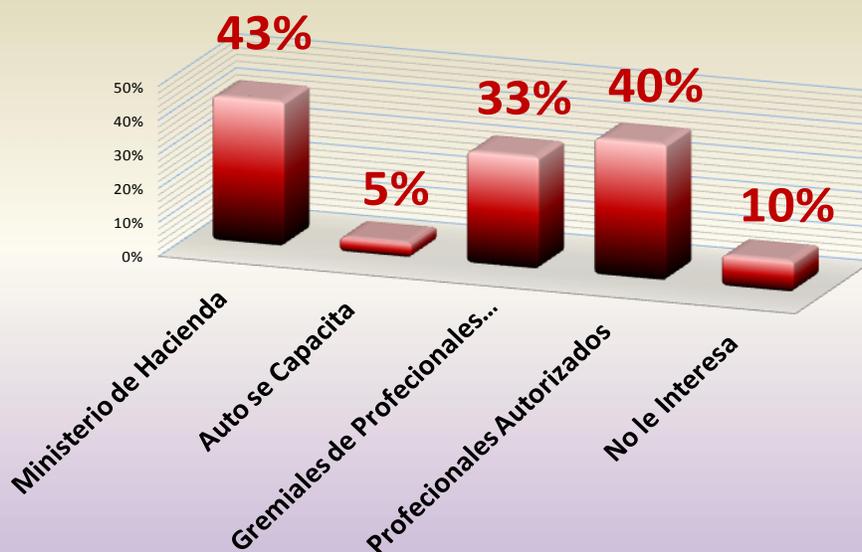
**Análisis e interpretación:** Al consultar si necesitan ayuda de un profesional para el entendimiento del tema y 76% expresó que si es necesario conocer a cerca de cómo aplicarlo, esto implica que realmente existe una debilidad de los profesionales; así mismo un 24% dijo que no necesita ayuda de un experto para poder tener una mejor aplicación de métodos tradicionales de precios de transferencia.

9. ¿Quién le interesaría que le proporcionara capacitación al respecto?

**TABLA DE FRECUENCIAS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Ministerio de Hacienda	18	43%
Auto se Capacita	2	5%
Gremiales de Profesionales Contables	14	33%
Profesionales Autorizados	17	40%
No le Interesa	4	10%

**GRAFICA TABULACIÓN PREGUNTA No 9**



**Análisis e interpretación:** Al consultar sobre quién le interesaría que le proporcionara capacitación al respecto; El 43% de los encuestados con mayor interés si fuera el Ministerio de Hacienda, el 33% de gremiales de profesionales sean quienes los capaciten; el 40% optó por los profesionales autorizados; el 10% no le interesa y un 5% se auto capacitaría para entender este tema.

10. ¿Considera que le ayudaría a mejorar la competencia profesional, si contara con una guía procedimental para el desarrollo del estudio de Precios de Transferencia?

TABLA DE FRECUENCIAS		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Si	34	81%
No	1	2%
No sabe	7	17%



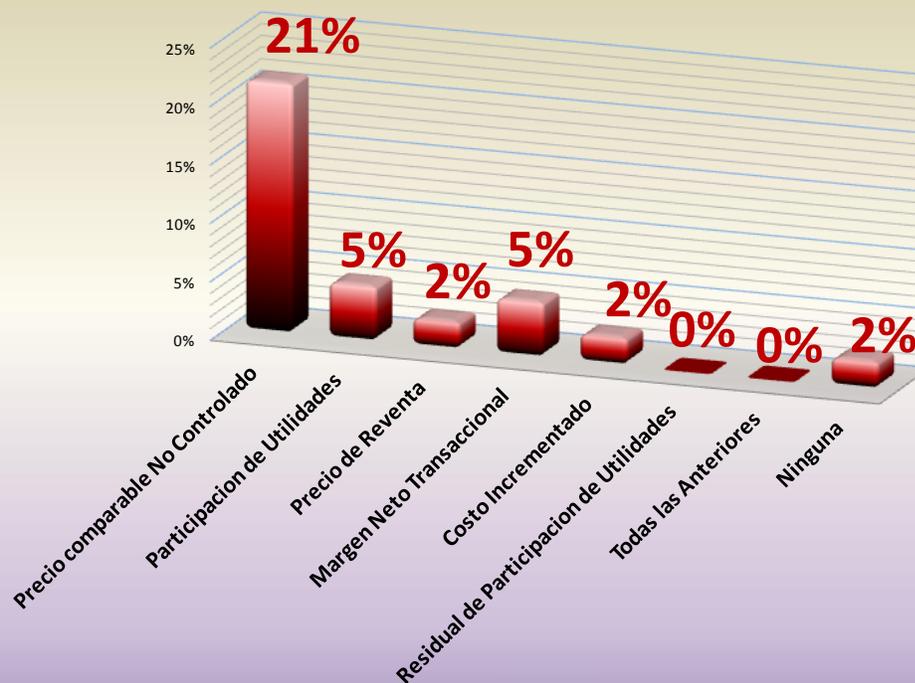
**Análisis e interpretación:** Al consultar si considerarían que les ayudaría a mejorar la competencia profesional, si contara con una guía procedimental para el desarrollo del plan de estudio de precios de transferencia, el 81% manifestó tener la necesidad de una herramienta que permita a los profesionales la fácil aplicación del plan y a escoger el método más apropiado de acuerdo a las operaciones entre sujetos relacionados, un 17% no sabe si la existencia de una guía les ayudaría, mientras que el 2% manifestó que no les beneficiaría en nada.

11. ¿Cuál de los siguientes métodos considera el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables?

**TABLA DE FRECUENCIAS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Precio comparable No Controlado	9	21%
Participación de Utilidades	2	5%
Precio de Reventa	1	2%
Margen Neto Transaccional	2	5%
Costo Incrementado	1	2%
Residual de Participación de Utilidades	0	0%
Todas las Anteriores	0	0%
Ninguna	1	2%

**GRAFICA TABULACIÓN PREGUNTA No 11**



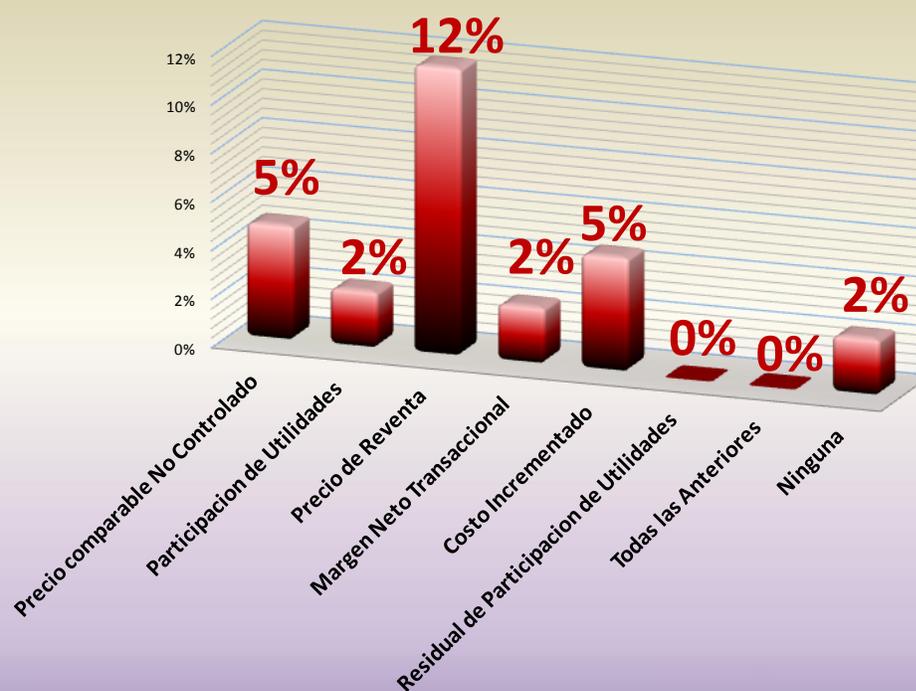
**Análisis e interpretación:** Al consultar que tanto conoce el profesional a cerca del método de precios comparables no controlados y si cuenta con la competencia necesaria para identificarlo, el 21% dijo acertó y el otro 16% que respondió erróneamente demuestra la necesidad de ser capacitados dado que no cuentan con la competencia necesaria.

12. ¿Qué método tradicional determina el precio de adquisición de un bien o servicio de acuerdo al porcentaje de utilidad bruta pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables?

**TABLA DE FRECUENCIAS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Precio comparable No Controlado	2	5%
Participación de Utilidades	1	2%
<b>Precio de Reventa</b>	5	12%
Margen Neto Transaccional	1	2%
Costo Incrementado	2	5%
Residual de Participación de Utilidades	0	0%
Todas las Anteriores	0	0%
Ninguna	1	2%

**GRAFICA TABULACIÓN PREGUNTA No 12**



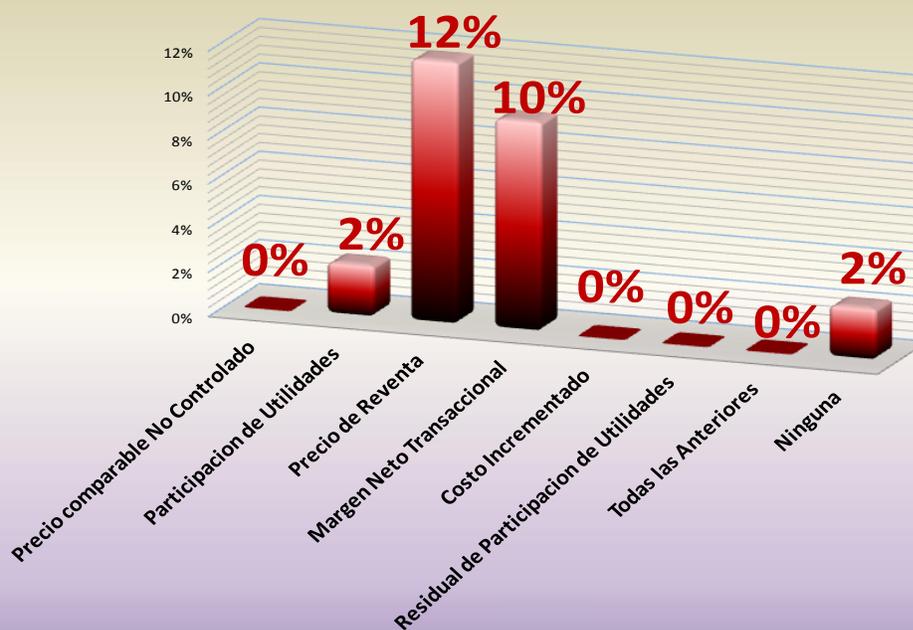
**Análisis e interpretación:** Al consultar que tanto conoce el profesional a cerca del método de precios reventa y si cuenta con la competencia necesaria para identificarlo el 12% dijo acertó y el otro 16% que respondió erróneamente demuestra la necesidad de ser capacitados dado que no cuentan con la competencia necesaria.

13. ¿Qué método tradicional determina el precio de Utilidad Bruta entre Ventas Netas?

**TABLA DE FRECUENCIAS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Precio comparable No Controlado	0	0%
Participación de Utilidades	1	2%
Precio de Reventa	5	12%
Margen Neto Transaccional	4	10%
Costo Incrementado	0	0%
Residual de Participación de Utilidades	0	0%
Todas las Anteriores	0	0%
Ninguna	1	2%

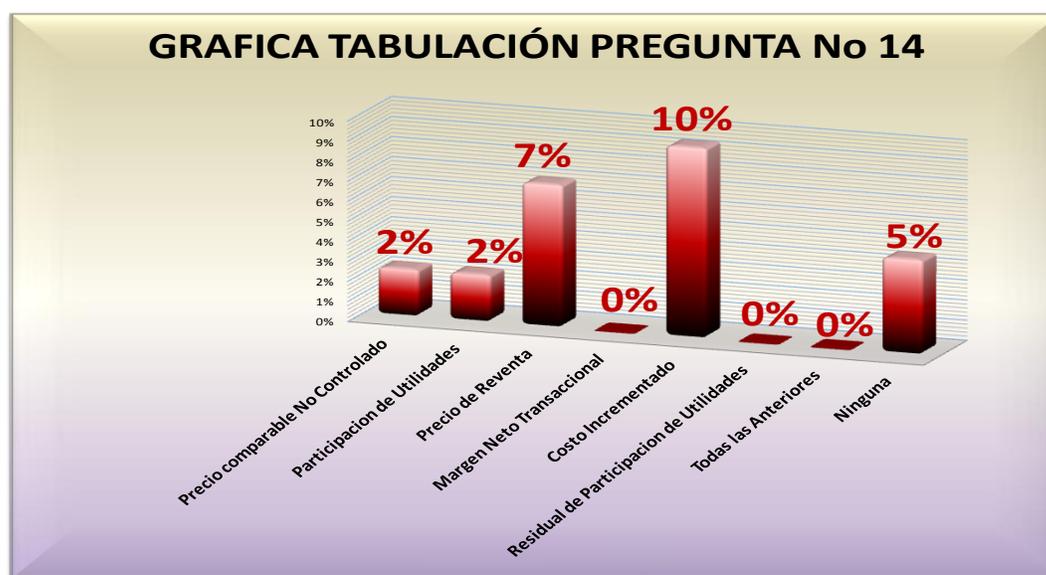
**GRAFICA TABULACIÓN PREGUNTA No 13**



**Análisis e interpretación:** Al consultar que tanto conoce el profesional a cerca del método de precios reventa y si cuenta con la competencia necesaria para determinar el precio entre utilidad bruta entre las ventas netas, solamente el 12% acertó y el otro 14% que respondió erróneamente demostrando una vez más que los profesionales necesitan capacitación continua.

14. ¿Cuál método tradicional determina que un proveedor transfiera a su parte vinculada encontrando el valor de mercado en transacciones comparables?

TABLA DE FRECUENCIAS		
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Precio comparable No Controlado	1	2%
Participación de Utilidades	1	2%
Precio de Reventa	3	7%
Margen Neto Transaccional	0	0%
Costo Incrementado	4	10%
Residual de Participación de Utilidades	0	0%
Todas las Anteriores	0	0%
Ninguna	2	5%



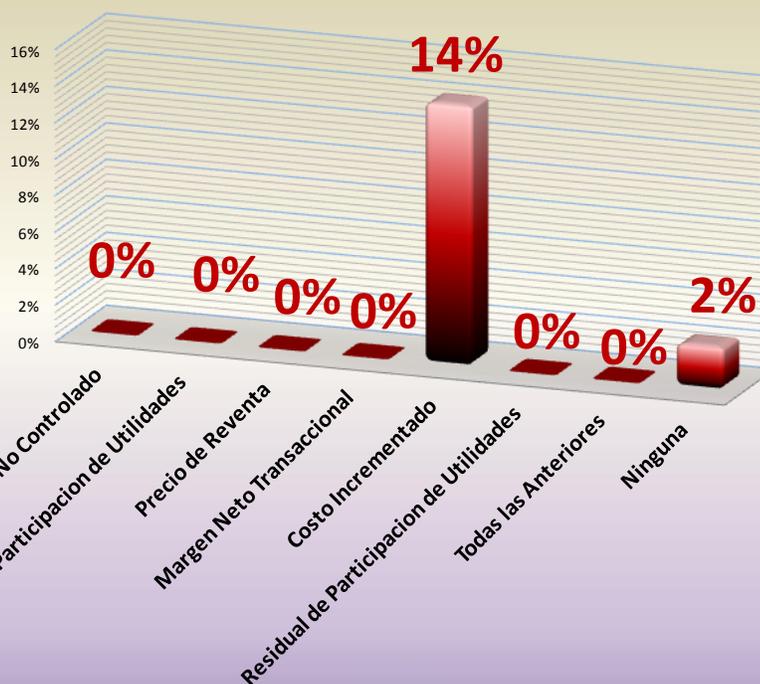
**Análisis e interpretación:** Al consultar que trata de demostrar que tanto conoce el profesional a cerca del método de costo incrementado y si cuenta con la competencia necesaria para determina que un proveedor transfiera a su parte vinculada encontrando el valor de mercado en transacciones comparables del 25% que respondió el 10% acertó y el 15% que respondió erróneamente demostrando una vez más que los profesionales necesitan ayuda en capacitaciones continuas.

15. ¿En cuál método el % de Utilidad Bruta se obtiene de la división de Utilidad Bruta entre Costo de Ventas?

**TABLA DE FRECUENCIAS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Precio comparable No Controlado	0	0%
Participación de Utilidades	0	0%
Precio de Reventa	0	0%
Margen Neto Transaccional	0	0%
Costo Incrementado	6	14%
Residual de Participación de Utilidades	0	0%
Todas las Anteriores	0	0%
Ninguna	1	2%

**GRAFICA TABULACIÓN PREGUNTA No 15**



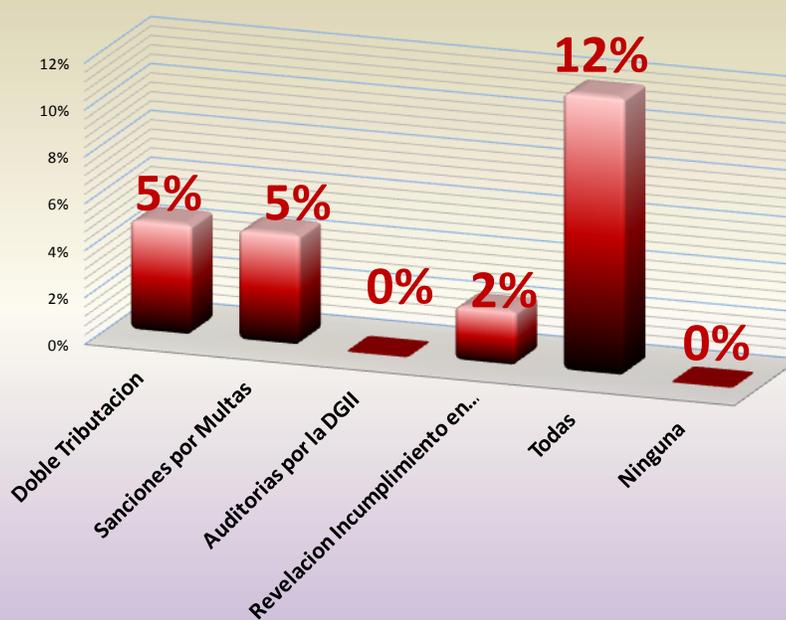
**Análisis e interpretación:** Al consultar que es una población mínima que si cuenta con la competencia necesaria acerca del tema, dando como resultado un 14%, por lo que es alarmante la necesidad de implementar mecanismos que permitan que los profesionales se motiven a una constante preparación académica y estén a la vanguardia de nuevas reformas nacionales como internacionales.

16. ¿Cuáles son los riesgos, el profesional de contaduría pública se le producirían por la falta de competencia en materias de Precios de Transferencia?

**TABLA DE FRECUENCIAS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Doble Tributación	2	5%
Sanciones por Multas	2	5%
Auditorías por la DGII	0	0%
Revelación Incumplimiento en Dictamen Fiscal	1	2%
Todas	5	12%
Ninguna	0	0%

**GRAFICA TABULACIÓN PREGUNTA No 16**



**Análisis e interpretación:** De acuerdo la interrogante realizada, el profesional tiene que tener la competencia necesaria para determinar que todos los riesgos se le producirían por la falta de competencia, solamente el 12% efectivamente determino correctamente, mientras que el 7% considera tres opciones nada más, población mínima que si cuenta con la competencia necesaria acerca del tema., por lo que es alarmante la necesidad de implementar mecanismos que permitan que los profesionales se motiven a una constante preparación académica y estén a la vanguardia de nuevas reformas nacionales como internacionales.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
<p><b>Se determina que el 55% no tiene el conocimiento de cómo funcionan los precios de transferencia mientras que el 45% manifestó tener conocimiento.</b></p>	<p>Se recomienda la implementación de una guía procedimental práctica, que permita al profesional obtener mayor conocimiento sobre el tema.</p>
<p><b>Al relacionar la pregunta número 3 con la 4, del 45% que respondieron que si conocen los precios de transferencia y que además indica si poseen experiencia en cuanto al funcionamiento de cada método, da como resultado que el 76%, no tienen conocimiento y 24% restante si conocen del funcionamiento.</b></p>	<p>Se sugiere implementación de herramientas que permitan que el profesional este constantemente bajo un régimen de actualización el cual le permita mayor dominio sobre este tema.</p>
<p><b>El 43% de los encuestados con mayor interés si fuera el Ministerio de Hacienda; el 40% optó por los profesionales autorizados.</b></p>	<p>Se recomienda hacer las gestiones pertinentes que permitan que todo profesional, sea debidamente capacitado por la Administración Tributaria.</p>

## Bibliografía

- Económico, (. O. (s.f.). <http://www.oecd.org/ctp/el-salvador-se-une-a-los-esfuerzos-internacionales-para-luchar-contr-la-evasion-fiscal-internacional.htm>. Obtenido de <http://www.oecd.org/ctp/el-salvador-se-une-a-los-esfuerzos-internacionales-para-luchar-contr-la-evasion-fiscal-internacional.htm>: <http://www.oecd.org/ctp/el-salvador-se-une-a-los-esfuerzos-internacionales-para-luchar-contr-la-evasion-fiscal-internacional.htm>
- meister, m. (s.f.). Obtenido de <https://www.mindmeister.com/es/1022971688/historia-y-antecedentes-de-la-publicidad>.
- MEXICO, C. D. (JULIO de 2013). [https://www.ccpm.org.mx/avisos/precios\\_de\\_transferencia.pdf](https://www.ccpm.org.mx/avisos/precios_de_transferencia.pdf). Obtenido de [https://www.ccpm.org.mx/avisos/precios\\_de\\_transferencia.pdf](https://www.ccpm.org.mx/avisos/precios_de_transferencia.pdf).
- (OCDE). (junio de 2011). Obtenido de <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/48275782.pdf>
- (OCDE), O. d. (2010). *Directrices de OCDE*. Obtenido de Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2010 : <http://www.oecd.org/tax/directrices-de-la-ocde-aplicables-en-materia-de-precios-de-transferencia-a-empresas-multinacionales-y-administraciones-tributarias-9789264202191-es.htm>
- Colombia, E. (12 de julio de 2017). Obtenido de <https://eycolombia.ey.com/2017/07/12/onu-fmi-ocde-banco-mundial-lanzan-guia-practica-para-dificultades-asociadas-falta-comparables-analisis-precios-transferencia/>
- Económico, O. p. (2017). <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/convenciondelaoede.htm>.
- FISCAL, C. D. (JUNIO de 2011). Obtenido de CENTRO DE POLITICAS Y ADMINISTRACIONES FISCALES Pag. 11: <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/48275782.pdf>
- Hernández, L. R. (septiembre de 2015). Obtenido de [http://www.taiia.gob.sv/portal/page/portal/TAIIA/Temas/Coloquios/COLOQUIOS\\_2015/PRECIOS\\_DE\\_TRANSFERENCIA.pdf](http://www.taiia.gob.sv/portal/page/portal/TAIIA/Temas/Coloquios/COLOQUIOS_2015/PRECIOS_DE_TRANSFERENCIA.pdf)
- JMB CONSULTORES, A. Y. (s.f.). *Marco legal regulatorio de los Precios de Transferencia en El Salvador*. Obtenido de [http://www.jmbauditores.com/marco\\_regulatorio.html](http://www.jmbauditores.com/marco_regulatorio.html)
- NIC-28, I. E. (s.f.). Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/28\\_NIC.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/28_NIC.pdf)
- NIC-31, N. E. (s.f.). Obtenido de <https://www.mef.gub.uy/10183/1/areas/norma-internacional-de-contabilidad-n%C2%B0-31-nic-31.html#Definiciones>
- Oficial, D. (21 de septiembre de 1990). Ley del ejercicio de las funciones del contador público.
- Salvador, D. O. (25 de febrero de 1939). REGLAMENTO DE INCORPORACIÓN. págs. 1-41.
- UES. (2011). *Trabajo de graduación*. santa ana.