

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



**“MODELO PARA DETERMINAR PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN OPERACIONES CON PARTES
RELACIONADAS Y SUJETOS DOMICILIADOS EN PARAÍSO FISCALES”**

Trabajo de Investigación Presentado por:

González García, Nelson Manuel

López Martínez, Roberto Carlos

Romero Urquía, Julio César

Para optar al grado de

LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA

Febrero de 2013

San Salvador,

El Salvador,

Centro América

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES

Rector : Ing. Mario Roberto Nieto Lovo

Secretaria : Dra. Ana Leticia Zavaleta de Amaya

Decano de la Facultad de
Ciencias Económicas : Lic. Roger Armando Arias Alvarado

Secretario de la Facultad de
Ciencias Económicas : Mae. José Ciriaco Gutiérrez Contreras

Directora de la Escuela de
Contaduría Pública : Licda. María Margarita de Jesús Martínez Mendoza de Hernández

Coordinador de seminario : Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez

Asesor Director : Lic. José David Avelar

Asesor Metodológico : Lic. Luis Felipe Gutiérrez López

Jurado Examinador : Lic. José David Avelar
: Lic. Adilso Alberto Rogel Pineda

Febrero de 2013

San Salvador, El Salvador, Centro América

AGRADECIMIENTOS

A Dios padre, por su bondad y amor, además por ser la luz que me guió por todo el camino y por estar conmigo en cada momento, fortaleciendo mi corazón e iluminando mi mente. A mis padres Juan Bautista Romero y María Paula Urquía y familia, por su amor, sacrificio y apoyo incondicional, brindándome siempre palabras de fortaleza a lo largo de la carrera. Y un agradecimiento muy especial a Lic. Celina Amaya por ser ese instrumento de ayuda en mis momentos de adversidad así como en mi formación profesional, y a mis compañeros de trabajo de graduación por su motivación, dedicación, perseverancia y amistad brindada.

Julio César Romero Urquía

A Dios padre celestial, por darme el regalo de la vida y la sabiduría sin el nada de esto habría sido posible. A mis padres Manuel González y Felicita García, ellos fueron instrumento de Dios para darme el regalo de la vida y los ángeles que me guiaron con sus consejos y su amor además de educarme para ser un hombre de bien no encuentro palabras para expresar mi gratitud. A mi futura esposa Esmeralda Argueta por ayudarme a no desfallecer en este camino además de ser una luz que me guió a través de él para lograr una de nuestras metas. A mi hermana Liliana, jamás olvidaré que me enseñaste junto a mi madre las primeras letras. A la Universidad de El Salvador y todos los docentes que me guiaron a través del ancho mundo del Saber. Sin todos ellos nada habría sido posible.

Nelson Manuel González García

A Dios Todopoderoso, porque Él ha hecho su voluntad en mí, por darme la vida y el privilegio tan grande de ser un Hijo suyo. A mi esposa amada Yency Marisol que día tras día me ha apoyado, aun pasando dificultades, su amor nunca me ha faltado. A mi hijo Elías Josué a quién amo muchísimo, por ser la fuente de inspiración para seguir adelante. A mi abuelita Virginia Sandoval quien dio todo en vida por mí, gracias abuelita linda. A mis padres Jaime López y Maribel Martínez, porque no solo se merecen las gracias sino mucho más. A mis hermanos Wendy y Edwin, porque los amo y siempre los amaré. A mis tíos Juana Pérez y Oscar Sandoval por acogerme en la familia y formar mi carácter. A los docentes y especialistas por ser la guía y el apoyo a lo largo de esta carrera.

Roberto Carlos López Martínez

INDICE

| Contenido | Pág. |
|--|------|
| RESUMEN EJECUTIVO | i |
| INTRODUCCION | ii |
| 1.1 ANTECEDENTES | 3 |
| 1.1.1 Surgimiento de las empresas multinacionales | 3 |
| 1.1.2 Paraísos Fiscales | 3 |
| 1.1.3 Preámbulo de los precios de transferencia antes del surgimiento de la OCDE | 4 |
| 1.1.4 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) | 5 |
| 1.2 CONCEPTOS GENERALES | 6 |
| 1.3 ESTABLECIMIENTO DE UNA ESTRUCTURA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA. | 6 |
| 1.3.1 Principio de plena competencia | 6 |
| 1.3.2 Análisis de comparabilidad | 7 |
| 1.3.3 Factores determinantes de la comparabilidad | 8 |
| 1.3.3.1 Características de los activos o servicios | 8 |
| 1.3.3.2 Análisis funcional | 8 |
| 1.3.4 Elementos de ajuste | 9 |
| 1.4 IMPORTANCIA DE LA ESTADÍSTICA EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA | 10 |
| 1.4.1 ¿Por qué es importante la estadística en la determinación de precios de transferencia? | 10 |
| 1.4.2 Variables estadísticas | 10 |
| 1.5 MÉTODOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA | 11 |
| 1.5.1 Métodos tradicionales basados en las operaciones | 11 |
| 1.5.2 Métodos del beneficio de las operaciones | 13 |
| 1.6 BASES DE DATOS COMPARABLES | 14 |
| 1.7 MARCO LEGAL EN EL SALVADOR | 15 |

| | | |
|--------|---|----|
| 1.8 | MARCO TÉCNICO | 17 |
| 1.8.1 | Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones Tributarias | 17 |
| 1.8.2 | Guía de orientación general sobre el tratamiento tributario de las operaciones con sujetos relacionados | 19 |
| 1.9 | DIAGNÓSTICO DE LA INVESTIGACIÓN | 19 |
| 1.10 | CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN | 21 |
| 1.10.1 | Conclusiones | 21 |
| 1.10.2 | Recomendaciones | 22 |
| 2.1 | CONOCIMIENTO PRELIMINAR EN UN ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA | 23 |
| 2.2 | ANÁLISIS FUNCIONAL | 39 |
| 2.2.1 | Funciones desempeñadas | 40 |
| 2.2.2 | Análisis de riesgos | 52 |
| 2.2.3 | Análisis de activos utilizados | 52 |
| 2.3 | ANÁLISIS ECONÓMICO | 53 |
| 2.4 | CUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN FORMAL PARA PRESENTAR EL INFORME DE OPERACIONES CON SUJETOS RELACIONADOS F-982 | 86 |
| 2.5 | INFORME SOBRE EL ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA | 88 |
| | BIBLIOGRAFÍA | 90 |
| | ANEXOS | 92 |
| | Anexo I. Metodología de la Investigación | |
| | Anexo II. Modelo de la encuesta | |
| | Anexo III. Tabulación de datos | |
| | Anexo IV. Formulario F-982 v2 completado | |
| | Anexo V. Informe sobre precios de transferencia “Grupo Madival” | |

INDICE DE FIGURAS

- Figura N° 1 Organigrama Plásticos de El Salvador, S.A.
- Figura N° 2 Flujograma para el proceso de precios de transferencia

INDICE DE CUADROS

- Cuadro N° 1 Resumen marco legal en El Salvador sobre precios de transferencia
- Cuadro N° 2 Resumen marco técnico internacional para la aplicación de precios de transferencia
- Cuadro N° 3 Resumen marco técnico en El Salvador sobre precios de transferencia

RESUMEN EJECUTIVO

La evolución de los negocios ha sido la oportunidad para muchas empresas de establecerse en distintos países del mundo, llevando consigo las diferentes estrategias empresariales, ya sean estas de índole administrativa, contable, fiscal, de mercado entre otras. Ante las prácticas fiscales, las Administraciones Tributarias se han visto en necesidad de adoptar mecanismos de control que garanticen la recaudación justa de los impuestos. En el país estos controles ya son parte de la legislación, teniendo actualmente una gran relevancia en la actividad profesional.

Visto de esta manera, la presente investigación nace producto de la necesidad de fortalecer y coadyuvar la comprensión legal, técnica y práctica en materia de precios de transferencia, siendo el principal objeto, los profesionales de la Contaduría Pública acerca de cómo realizar un estudio, desde la elección del mejor método de aplicación, ejemplificación de la ejecución del análisis funcional, hasta llegar a la interpretación de resultados mediante un modelo para determinarlos bajo los distintos métodos.

A la necesidad de realizar un documento detallado, que responda las interrogantes que se hacen los profesionales en la actividad diaria, también debe aunársele que para la mayoría, el tema era desconocido por no contemplarse en la regulación fiscal. Además, la adopción de un método local, el cual si bien es cierto cumple con ciertos requisitos en materia, difiere de la práctica internacional implementada por la OCDE.

Para sustentar lo anterior se contó con la opinión de representantes de firmas de auditoría, siendo el objetivo medir la percepción del sector y la posición sobre la normativa internacional. Los resultados obtenidos concluyen acerca de la poca difusión del tema y de lo importante que debe ser contar con herramientas técnicas aplicables en la práctica. El lector, encontrará un caso práctico donde podrá identificar los pasos para determinar u obtener una estructura de precios de transferencia.

Finalmente, a pesar de los esfuerzos de la Administración Tributaria por la implementación de la metodología de precios de transferencia, falta que la legislación sea más clara e ilustrativa referente a todo lo que concierne, sin embargo es recomendable que los profesionales en Contaduría Pública se anticipen a esto y se creen herramientas técnicas y documentos que permitan alcanzar los niveles de conocimiento idóneos sobre la problemática.

INTRODUCCION

En la medida que la internalización de los mercados es mayor y las fronteras comerciales han sido borradas, las empresas han desarrollado nuevas medidas que les permitan reducir la carga impositiva que era pagada a las Administraciones Tributarias de los distintos países donde mantienen negocios, centralizando las operaciones en territorios que son comúnmente llamados paraísos fiscales.

Debido a esto, las compañías debieron prepararse para el cambio, diseñando estrategias que les permitiera regular esta “triangulación de utilidades”; es así como nace la regulación en materia de precios de transferencia.

Esta investigación fue concebida para coadyuvar con una serie de interrogantes que surgieron, tales como: ¿Qué son los precios de transferencia?, ¿Quiénes son los involucrados? ¿Cuáles son los pasos a seguir respecto de esta nuevas medidas?, ¿Dónde comenzar? entre otras dudas. El objetivo principal que se persigue es desarrollar una herramienta de consulta para todos aquellos profesionales interesados, que aborde los aspectos mínimos para determinar la estructura basada en los precios de mercado.

Dentro del contenido del capítulo I de este documento, se encuentra: el marco legal aplicable, además de la normativa técnica internacional que debe de ser consultada a la hora de llevar a cabo un estudio de dicha naturaleza, también terminología básica importante la cual 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, aclarando que se espera el usuario tenga al menos nociones elementales.

Dentro del capítulo II se ha desarrollado un caso práctico que incluye la ejecución de cada uno de los métodos internacionales retomando su correspondiente análisis funcional, riesgos y de activos, siguiendo con instrucciones para la elaboración del formulario F-982, y por último el informe que respalda un estudio de precios de transferencia en la entidad.

CAPÍTULO I: SUSTENTACIÓN TEÓRICA, TÉCNICA Y LEGAL

1.1 ANTECEDENTES

Dentro de los elementos surgidos en materia de precios de transferencia, se deben de destacar una serie de aspectos inherente a los mismos, y precisamente el relativo al origen de estas partes integrantes; por lo que se debe de conocer parte de su historia teórica, técnica y legal, según en la forma en que se hayan dispuesto.

1.1.1 Surgimiento de las empresas multinacionales

En busca de la maximización de los beneficios y la expansión territorial de sus negocios, las empresas multinacionales se constituyen como elemento importante de la globalización; teniendo que adaptarse a los distintos escenarios legales, sociales y económicos.

Las primeras apariciones de estas entidades se produjeron, simultáneamente, en diversos países europeos (Alemania, Gran Bretaña, Francia) y del continente americano (los Estados Unidos) durante el periodo comprendido entre 1860 y 1914, así, la extraordinaria dinámica que ha experimentado hasta llegar a convertirse en la realidad que es, surgiendo en un momento de notable aceleración científico-tecnológica y de desarrollo de los sistemas de producción, comercialización “estandarizados” que propician la aparición de nuevos productos y, también, de nuevas demandas o hábitos de consumo¹.

Posterior a ello, el crecimiento de dichas empresas fue notorio en todo el mundo y fue hasta mediados del siglo pasado donde ya se encontraban consolidadas, sirviendo de mucho los acuerdos y tratados entre las naciones, con la finalidad de que se aumentaran los intercambios comerciales. Desde ese entonces, han desarrollado estrategias, al punto de centralizar sus operaciones en los espacios geográficos con mayor rentabilidad pueda obtener y descentralizar su carga impositiva hacia los países con mayores ventajas tributarias, conocidos generalmente como paraísos fiscales.

1.1.2 Paraísos Fiscales

La evolución histórica de los paraísos fiscales tiene su origen en la segunda mitad del siglo XX. Su auge responde al desarrollo industrial y económico de los años de la postguerra, así como al proceso de

¹ Calduch, R.- Relaciones Internacionales.- Edit. Ediciones Ciencias Sociales. Madrid, 1991

descolonización de algunas potencias europeas. De esta forma, motivados por muy diversas circunstancias, algunos territorios diseñaron sistemas tributarios capaces de atraer el capital extranjero, utilizando para ello las más variadas estructuras jurídico-fiscales.

Las motivaciones de este proceso son muy variadas. Algunos países fundamentaron sus sistemas tributarios con base en el principio de territorialidad, como Costa Rica, Hong Kong o Panamá. Otros territorios, como la Isla de Man, Holanda, Luxemburgo o Suiza no han tenido mayores razones, más que la competencia fiscal. Incluso en pequeños Estados, entre los que destacan varias antiguas colonias de potencias mundiales, estas prácticas se constituyeron, desde su inicio, en "una actividad más" por medio de la cual obtener recursos.

Los paraísos fiscales no son figuras estáticas o pétreas sino que han tenido un proceso de evolución en el tiempo. La concepción de paraíso fiscal, concebida como aquella isla paradisíaca o territorio privilegiado en donde la tributación era absolutamente nula, está transformándose en territorios con leyes más rígidas y con la existencia de algunos controles, anteriormente impensables².

1.1.3 Preámbulo de los precios de transferencia.

La Gran Bretaña alrededor del año de 1915, es el primer país en el mundo que adopta en su legislación fiscal, lo que se conoce como precios de transferencia, seguida de los Estados Unidos de América en 1917.

El vocablo precios de transferencia se utiliza desde principios del siglo XX, el primer organismo que lo estudia a fondo es la Organización de las Naciones Unidas a través del grupo AD HOC, concretándose los primeros esfuerzos normativos internacionales en los años 1928 y 1935 en las convenciones de la Liga de las Naciones, en las cuales se reconoce el principio "arm's length" (principio de plena competencia) como un mecanismo natural del mercado para reconocer el valor real de las operaciones mercantiles a través de la libre competencia entre partes no relacionadas, estos estudios se siguen conservando actualmente y sus lineamientos se plasman en un modelo tributario llamado "Modelo de la ONU"³.

² Instituto Politécnico Nacional. Los paraísos fiscales y su relación con los precios de transferencia. México. Año 2008

³ Universidad de las Américas Puebla. Tesis sobre Los precios de transparencia y su relación con el principio de capacidad contributiva.

1.1.4 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)

No es posible estudiar la evolución de los precios de transferencia sin tener en cuenta a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Esta se creó en 1961, con el doble propósito de establecer políticas que permitan lograr un alto grado de crecimiento y empleo entre sus Estados miembros, además de contribuir al impulso del comercio mundial sobre una base no discriminatoria, ha establecido dentro de sus tareas el beneficio de contar con una normativa, emitiendo también convenios, recomendaciones e informes que influyen activamente en la materia.

En 1979, a través de su grupo de trabajo sobre las compañías multinacionales, emitió un primer reporte denominado “Informe del comité de asuntos fiscales de la OCDE sobre precios de transferencia y empresas multinacionales”. El contenido de este no tiene carácter obligatorio para los miembros, pero representa un conjunto de criterios que han sido aceptados por los Estados participantes.

Posteriormente, la OCDE publicó un segundo informe denominado “Precios de transferencia y empresas multinacionales. Tres asuntos fiscales”, y en julio de 1995, el Consejo de Ministros de esta divulgó el primer capítulo de las “Directrices sobre precios de transferencia para empresas multinacionales y Administraciones Tributarias”⁴.

La última actualización oficial fue realizada en junio 2010. En la actualidad los países miembros desean que el documento se simplifique para una mejor comprensión lo cual podría derivar en la siguiente versión.

⁴ Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Derecho. Colombia 2004. Tesis “Análisis del Régimen en Precios de Transferencia”.

1.2 CONCEPTOS GENERALES

Bien o servicio de la misma especie: todos aquellos bienes y servicios que reúnen una serie de características económicas comunes que los hacen ser de igual o similar naturaleza.

Entidades comparables: todos aquellos sujetos que realizan la misma actividad económica que el sujeto evaluado.

Operaciones comparables: operaciones que son de la misma especie de la operación analizada.

Paraíso fiscal: territorios o Estados que se caracterizan por la escasa o nula tributación a que someten a determinadas personas o entidades que, en dichas jurisdicciones, encuentran su cobertura o amparo.

Partes relacionadas: persona natural o empresa de un Estado contratante que participe directa e indirectamente en la dirección, el control o en el capital en otra empresa contratante.

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

Rango o intervalo de plena competencia: rango de precios aceptables para definir si las condiciones de una operación vinculada son de plena competencia y resultan, bien de la aplicación del mismo método de fijación de precios de transferencia a múltiples datos comparables, bien de la aplicación de diferentes métodos de fijación de precios de transferencia.

1.3 ESTABLECIMIENTO DE UNA ESTRUCTURA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

1.3.1 Principio de plena competencia

Considerado además como un principio rector, que funciona como estándar internacional para la determinación de los precios de transferencia, el cual se encuentra en el Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE en su artículo noveno apartado primero estableciendo que “cuando dos empresas estén en sus relaciones comerciales o financieras unidas por situaciones aceptadas o impuestas que difieran de las que

serían acordadas por sociedades independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las compañías de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y sometidos a imposición en consecuencia”.

En otras palabras, el principio de plena competencia establece que la utilidad o beneficio en una transacción entre sujetos relacionados, debe ser la misma que se hubiera obtenido en una transacción comparable entre partes independientes. Propone un trato igualitario entre empresas de un grupo económico transnacional y entidades independientes, como una forma de impedir que existan beneficios o perjuicios fiscales que otorguen posiciones competitivas.

Sin embargo, para aplicar el principio de plena competencia se necesita de ciertas características particulares y una serie de criterios de comparabilidad, con el propósito de eliminar las consideraciones o ventajas fiscales, obteniendo la promoción y el crecimiento del comercio internacional y de la inversión.

1.3.2 Análisis de comparabilidad

La aplicación del principio de plena competencia se basa generalmente en la comparación de las condiciones de una operación vinculada con las de operaciones entre empresas independientes.

Lo cual significa que ninguna de las diferencias entre las situaciones que se comparan pueda afectar materialmente a las circunstancias analizadas en la metodología (por ejemplo, el precio o el margen) o que se pueden realizar ajustes suficientemente precisos para eliminar los efectos de las mismas.

Por eso, cuando se elabora un análisis de precios de transferencia, la persona o personas que se encuentren a cargo del mismo, lo primero que deben hacer es conocer los productos, servicios, bienes tangibles o intangibles a detalle, esto identificando funciones, activos y riesgos involucrados de manera transaccional, con el objeto de que sean capaces de poder encontrar el comparable idóneo⁵.

⁵ Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Año 2008. Primera edición. “Precios de Transferencia, Marco Teórico, Jurídico y Práctico”

1.3.3 Factores determinantes de la comparabilidad

1.3.3.1 Características de los activos o servicios.

Por lo general las diferencias en las especificaciones de cada activo o servicio influyen y explican a la vez el porqué de su valor en el mercado. Por lo tanto es de suma importancia tener en cuenta las características siguientes:

- a) En las transferencias de bienes tangibles, las características físicas de los mismos, sus condiciones y su fiabilidad, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta.
- b) En la prestación de servicios, la naturaleza y el alcance de estos.
- c) En los intangibles, la forma de la operación (por ejemplo, la concesión de una licencia o su venta), el tipo de activo (patente, marca o know-how), la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del activo en cuestión.

1.3.3.2 Análisis funcional

Pretende identificar y distribuir las variables, en las empresas de un grupo, siendo el paso previo a la fijación de una estructura de precios; luego se procede a su división entre las distintas compañías aplicando métodos contractuales; tales como: contratos de fabricación, ventas, servicios, mantenimiento, marketing, entre otros.

Ahora bien, la identificación de las variables exige un sistema de información preliminar, este permite obtener lo necesario tanto de origen externo como interno; dentro de este último se recolectan datos fundamentalmente a través de entrevistas a los empleados de la compañía en relación a las funciones ejecutadas, riesgo e intangibles utilizados en cada uno de sus departamentos o en la entidad; de orden externo, se recoge a partir de publicaciones sectoriales y de conversaciones con expertos del sector.

Normalmente, las entidades del grupo realizan funciones convergentes siendo el objetivo del análisis funcional la determinación de la importancia relativa de cada actividad en las transacciones, respecto a la

compañía vinculada; no es suficiente identificar la sociedad que tiene una responsabilidad en una función particular, riesgo o activo⁶.

En definitiva, se debe detectar la labor más importante en una transacción, tanto en el mercado como en el sector correspondiente, para a su vez, determinar la entidad que asume en mayor medida la citada función.

1.3.4 Elementos de ajuste

Para la correcta aplicación de cualquiera de los métodos utilizados para demostrar el principio de valor de mercado se deberán realizar ajustes razonables a las transacciones o entidades que se utilizarán como comparables, de acuerdo con la metodología utilizada; estos tendrán como principal objetivo disminuir las diferencias entre la operación o empresa analizada ("operación *intercompanie*") con respecto a los comparables seleccionados.

Después de haber obtenido los comparables potenciales, se realizará un análisis de comparabilidad donde se identificarán las diferencias que existan entre estos y la transacción analizada. Ya identificadas se procede a determinar la importancia de ellas para la determinación del precio de transferencia o la rentabilidad; dependiendo de la aplicación del método o las características y circunstancias de las transacciones podrán ser relevantes o no. Una vez que se hayan identificado y estas resulten significativas, se procederá a cuantificarlas.

Para cuantificar las diferencias se utilizarán diferentes herramientas: estadísticas y económicas. El proceso se definirá agregando los ajustes a las entidades comparables y, una vez que se tengan, se compararán los precios o rentabilidades para determinar el principio de valor de mercado⁷.

⁶ Fiscalidad de los Precios de Transferencia, Rafael Cosín Ochaita

⁷ Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Año 2008. Primera edición. "Precios de Transferencia, Marco Teórico, Jurídico y Práctico"

1.4 IMPORTANCIA DE LA ESTADÍSTICA EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA

1.4.1 La estadística en la determinación de precios de transferencia

En un primer momento, sin hacer un examen profundo de lo que son los precios de transferencia, se puede llegar a la conclusión apresurada que para echar a andar un estudio solo se necesita conocer la legislación tributaria, además operar los métodos de aplicación; ya sea el descrito en el Art. 199-B del Código Tributario o los avalados por la OCDE; sin embargo, al realizar un análisis más completo se observa que es necesario tener nociones básicas de la estadística, tales como: media, moda, cuartiles, percentiles, muestras, poblaciones, entre otras.

¿Qué conceptos de la estadística son importantes de conocer para un trabajo de esta índole? Realmente es difícil apreciar todos los aspectos, pues dependerá de la complejidad de la empresa, el número de transacciones que necesitan analizarse, demanda de los productos comercializados, mercados donde se comercializan, cantidades negociadas, plazos de pago, entre otros.

¿Pero por qué son importantes? Una de la bases principales es el análisis de comparabilidad en el cual se eligen empresas que sean plenamente comparables, esto significa elegir de una base de aquellas cuyo giro, productos, y operaciones sean homogéneas al del sujeto fiscalizado (el que está desarrollando el examen y la determinación de precios entre sujetos relacionados).

¿Por qué es necesario efectuar los pasos descritos en el párrafo anterior? No existe obligación explícita sobre la selección de empresas u operaciones comparables bajo la forma señalada, sin embargo como verdaderos profesionales, la obligación es conducir un estudio de precios de transferencia de la manera más transparente y fiable posible.

1.4.2 Variables estadísticas

Existen diversas variables estadísticas, sin embargo la media aritmética se considera importante dado que es el valor característico en una serie de datos cuantitativos objeto de estudio y se obtiene a partir de la suma de todos los importes divididos entre el número de sumandos.

La “mediana” representa el valor de la variable de posición central en un conjunto de datos ordenados, esto significa que el conjunto menor o iguales que esta representarán el 50%, y los que sean mayores constituirán el otro 50% del total en la muestra.

Las medidas de posición no central permiten conocer otros puntos característicos que no son los valores centrales. El cuartil de orden p de una distribución (con $0 < p < 1$) es el valor de la variable que marca un corte de modo que una proporción p de valores de la población es menor o igual que x_p .

El rango intercuartílico es la diferencia entre el tercer y el primer cuartil de una distribución. Es la medida de variabilidad adecuada cuando ha sido empleada la mediana. De los estadísticos que se abordarán en la investigación este es uno de los de mayor importancia ya que en síntesis constituye lo que en precios de transferencia se conoce como rango de plena competencia.

1.5 MÉTODOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

1.5.1 Métodos tradicionales basados en las operaciones

Las guías aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones Tributarias emitidas por la OCDE clasifican los métodos en tradicionales y alternativos, siendo los primeros los más directos y confiables.

a) Precio comparable no controlado

Consiste en comparar el precio en compras y ventas de activos o prestaciones de servicios en una operación relacionada, con el precio facturado en una no vinculada bajo circunstancias comparables. Si hay diferencias entre ellos, esto puede indicar que las condiciones en las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no responden a las expectativas de plena competencia y que el valor de la transacción tal vez tenga que ser sustituido por el de uno habiendo sido realizada con terceros.

A fin de aplicar este método, las contraprestaciones analizadas deben de cumplir uno de los escenarios siguientes:

- i. Ninguna de las diferencias, si las hay, entre las operaciones que se comparan o entre las dos empresas involucradas es susceptible de influir materialmente en el precio del libre mercado.

- ii. Pueden realizarse ajustes suficientemente precisos como para eliminar los importantes efectos de esas diferencias.

b) Precio de reventa

Consiste en partir del monto al que se ha comprado, a una asociada, un producto que es revendido a una compañía independiente. Este precio, entonces, se reduce en un margen bruto adecuado representativo de la cuantía con la que el revendedor pretendería cubrir los costos de venta, gastos de explotación y, en función de las tareas desarrolladas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos), a fin de obtener un beneficio apropiado.

El resultado derivado de sustraer el margen bruto puede entenderse que constituye, después de realizar los ajustes para tener en cuenta costos asociados a la compra del producto, un precio de plena competencia en la transmisión originaria de los activos entre las empresas asociadas. Este método probablemente sea más útil cuando se aplica a actividades de comercialización.

El margen de reventa, en la operación vinculada, puede resultar determinado tomando como referencia el obtenido sobre artículos comprados y vendidos en operaciones no vinculadas comparables.

El método es más exacto cuando se ha obtenido poco después de que el revendedor comprara los bienes. Cuanto más tiempo transcurre entre la compra inicial y la reventa, más posibilidades hay de que se deban tener en cuenta otros factores como variaciones en el mercado, tipos de cambio y costos.

c) Costo incrementado

Parte de los costos en que ha incurrido el proveedor de los bienes o servicios en una operación vinculada para proporcionar los activos transmitidos o los servicios prestados indirectamente a un comprador asociado. A este costo se añade un margen incrementado para poder realizar un beneficio adecuado en vista de las funciones desempeñadas y de las condiciones del mercado.

El resultado, que se obtiene después de añadir el margen del costo incrementado a los antes mencionados, puede ser considerado como precio de plena competencia de la transacción vinculada original. Este método será probablemente más útil cuando se venden productos semi-acabados entre dos partes asociadas, habiéndose concluido unos acuerdos de puesta en común de equipos u otros de

compra-aprovisionamiento a largo plazo o cuando la transacción relacionada consiste en la prestación de servicios.

1.5.2 Métodos del beneficio de las operaciones

Estudian los beneficios que se derivan de determinadas operaciones vinculadas. En este modelo se presentan tanto el método de reparto del beneficio como el del margen neto transaccional.

Las empresas raramente, si es que lo hacen en alguna ocasión, emplean un método del beneficio de la operación para fijar precios. No obstante, la utilidad derivada de una transacción vinculada puede ser un indicador importante para conocer si se ha visto afectada por condiciones distintas de las que hubieran establecido entidades independientes en circunstancias comparables.

d) Reparto del beneficio

Cuando las transacciones se hallan muy relacionadas, no es factible evaluarlas de forma separada. En circunstancias similares, compañías independientes podrían decidir la constitución de una sociedad de personas y acordar una fórmula de reparto de la utilidad. Así pues, este método trata de eliminar la incidencia que, sobre los beneficios, provocan las condiciones especiales acordadas o impuestas en operaciones vinculadas, fijando una distribución que normalmente habrían acordado entidades no relacionadas si hubieran realizado la transacción en cuestión.

En primer lugar, se identifica la utilidad que ha de distribuirse entre las asociadas por las operaciones vinculadas. Posteriormente, se reparte ese beneficio entre las entidades asociadas en función de unos criterios económicamente válidos que se aproximan a la distribución que se hubiera previsto y reflejado en un acuerdo en condiciones de plena competencia.

La contribución de las empresas se determinará a partir de un análisis funcional. Este representa el estudio de las funciones desempeñadas, (dados los activos empleados y los riesgos asumidos por cada una de ellas).

e) Margen neto transaccional

Determina, a partir de una base adecuada, el margen neto de beneficio que obtiene un contribuyente de una operación vinculada. Este método se implementa de modo similar al del costo incrementado y al del precio de reventa. Esta similitud significa que, para que este se aplique de forma fiable, debe hacerse de manera compatible con la puesta en funcionamiento de los otros dos métodos.

En particular, esto implica que el margen neto en una transacción vinculada idealmente debiera fijarse tomando como referencia al que el mismo contribuyente obtiene en comparables no vinculadas. Cuando no sea posible, puede resultar indicativo el margen neto que habría obtenido con una empresa independiente.

Es necesario un análisis funcional de la asociada y, en último término, de la entidad independiente, para determinar si las operaciones son comparables y qué ajustes deben practicarse para obtener resultados fiables. Sin olvidar también que deben aplicarse los demás requisitos de comparabilidad.

1.6 BASES DE DATOS COMPARABLES

Existen muchos términos que giran alrededor de los precios de transferencia, tales como: comparabilidad, análisis funcional, transacciones comparables, entre otros, sin embargo la fuente primordial donde es obtenida la información se encuentra en bases de datos, las cuales son útiles para realizar búsquedas y comparaciones con las operaciones realizadas con compañías relacionadas, dado que se necesita observar ventas, costos, funciones y otras características para obtener el rango de plena competencia.

Es por ello que para desarrollar un estudio de precios de transferencia libre de sesgo que presente información fiable se necesita una base de datos de entidades, y así comparar las operaciones del sujeto fiscalizado con otras sociedades independientes; es de esta manera que surge el concepto base de datos comparable.

Dado el sub desarrollo de nuestra economía actualmente esto no puede ser posible en el país pues aun no existen iniciativas para conformar estas bases, ya sea porque las empresas, por confidencialidad, estrategia de negocios o el simple hecho no de exhibirla públicamente, no están en posición de publicar datos.

Internacionalmente las economías de primer mundo disponen de fuentes que hacen posible el desarrollo de estudios de precios de transferencia, a pesar que el acceso a esta data tiene un costo alto. Al obtener las credenciales de acceso los interesados tienen derecho a consultar una gran cantidad de datos y compañías con las cuales pueden hacer el análisis de comparabilidad hasta llegar a obtener el rango de plena competencia.

Algunos ejemplos de bases de datos internacionales:

1. Amadeus
2. EDGAR Database
3. Goliat Knowledge on demand
4. Osiris
5. SABI
6. SEDAR
7. PT Catalyst,

En América latina la base de datos más utilizada es Osiris, con información financiera de unas 55,000 empresas (11,500 de EE.UU. y el resto de todo el mundo), las bases de datos descritas anteriormente incluyen: cuentas anuales, estados financieros, ratios, entre otros datos.

1.7 MARCO LEGAL EN EL SALVADOR

En el país se realizaron reformas a fin de poder controlar de mejor forma las relaciones comerciales de las empresas que mantienen operaciones con partes relacionadas. El siguiente cuadro muestra las leyes, decretos y otros que están relacionados con los precios de transferencia:

Cuadro N° 1 Resumen marco legal en El Salvador sobre precios de transferencia

| Leyes, decretos y otros | Base(s) legal(es) | Asunto |
|-------------------------|---|---|
| Código Tributario | Establecimiento de precios de mercado en operaciones con sujetos relacionados: Art. 62 A Art. 199 A Art. 199 B | Las operaciones entre sujetos relacionados o domiciliados en paraísos fiscales deberán pactarse a precios como si se tratará de partes independientes, a precio de mercado además de facultar a la administración tributaria a la determinación de dicho precio estimando la base imponible de las operaciones sujetas de análisis. |
| Código Tributario | Definiciones de sujetos relacionados, comparabilidad y ajustes. Art. 199 C | Los precios de transferencia no tendrían campo de aplicación de no ser por el surgimiento de los grupos empresariales, holdings, entre otros. Además que las operaciones para ser totalmente |

| Leyes, decretos y otros | Base(s) legal(es) | Asunto |
|---|---|---|
| | Art. 199 D | comparables deben de ser ajustadas según variables como el plazo de pago o cantidades contratadas. |
| Código Tributario | Obligación de informar operaciones con S.R. y Paraísos Fiscales para contribuyentes con ingresos mayores a \$ 571,429 Art. 124 A | Los contribuyentes que celebren operaciones con sujetos relacionados y entidades domiciliadas en paraísos fiscales están obligados a informarlas mediante formulario F-982 lo que facilitará a la AT para la determinación del impuesto resultante de estas operaciones. |
| Código Tributario | Obligación de informar operaciones con S.R. y Paraísos Fiscales para contribuyentes con ingresos mayores a \$ 571,429 Art. 135 Lit. F) y 147 Lit. E) | Los auditores fiscales están en la obligación de revisar y hacer las pruebas necesarias para determinar la existencia de operaciones con precios de transferencia y su correspondiente valoración además de exigir la conservación de esta documentación por 10 años |
| Ley de Zona Franca Industriales y Comercialización. | Obligación de aplicar precios de mercado. Art. 25 inciso cuarto en adelante. | Los Beneficiarios bajo el régimen de esta Ley, que realicen operaciones de transferencias de bienes, servicios u otras operaciones con personas naturales o jurídicas establecidas en el territorio aduanero nacional, deberán aplicar los precios de mercado. Para la determinación fehaciente del precio o valor de las operaciones en las cuales el contribuyente haya adquirido o enajenado bienes o servicios aplicaran el procedimiento establecido en el Código Tributario. |

| Leyes, decretos y otros | Base(s) legal(es) | Asunto |
|----------------------------------|---|---|
| Ley de Servicios Internacionales | Obligación de aplicar precios de mercado. Art. 9 | Los Beneficiarios bajo el régimen de esta Ley, que realicen operaciones de transferencias de bienes, servicios u otras operaciones con personas naturales o jurídicas establecidas en el territorio aduanero nacional, deberán aplicar los precios de mercado. Para la determinación fehaciente del precio o valor de las operaciones en las cuales el contribuyente haya adquirido o enajenado bienes o servicios aplicaran el procedimiento establecido en el Código Tributario. |

1.8 MARCO TÉCNICO

La OCDE, como máximo ente identificado con la aplicación de precios de transferencia, ha recomendado a los países miembros que sus respectivas administraciones fiscales sigan las pautas contenidas en las denominadas "Guías de precios de transferencia para empresas multinacionales y Administraciones Tributarias"; no obstante, los demás países no miembros también pueden utilizarlas.

1.8.1 Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones Tributarias

El siguiente cuadro-resumen muestra el contenido esencial relacionado con precios de transferencia:

Cuadro N° 2 Resumen marco técnico internacional para la aplicación de precios de transferencia

| Normativa Técnica (Internacional) | Capítulo | Asunto |
|---|------------|--|
| Directrices emitidas por La Organización para la Cooperación y Desarrollo | Capítulo 1 | El análisis y explicación del estudio del "Principio de Plena Competencia" considerado como Norma Internacional de precios de transferencia acordada por los países miembros de la OCDE, y principio rector para que sea utilizado para efectos fiscales por las multinacionales y |

| Normativa Técnica (Internacional) | Capítulo | Asunto |
|-----------------------------------|------------|--|
| Económico (OCDE) ⁸ | | Administraciones Tributarias, explicando mediante los criterios de aplicación comparable y unidades de análisis entro otros, en conformidad al apartado 1 del artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE. |
| | Capítulo 2 | La descripción a detalle de los métodos tradicionales basados en operaciones (<i>Precio libre comparable, precio de reventa y el de costo incrementado</i>) donde se utiliza factiblemente el principio de plena competencia. |
| | Capítulo 3 | La descripción a detalle de los métodos del beneficio de las operaciones (<i>Reparto de los resultados y el margen neto transaccional</i>), estudiados como planteamientos alternativos que podrían emplearse, salvo los tradicionales no resultaren adecuados o su aplicación no sea posible, más sin embargo se aproximan a las condiciones del principio. Además incluyen la única opción que no se adecúa al principio de plena competencia: <i>el Reparto Global según una fórmula preestablecida</i> . Por lo que muchos de los miembros de la OCDE rechazan su uso. |

⁸ Directrices emitidas por La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

1.8.2 Guía de orientación general sobre el tratamiento tributario de las operaciones con sujetos relacionados.⁹

Cuadro N° 3 Resumen marco técnico en El Salvador sobre precios de transferencia

| Normativa Técnica (Local) | Asunto |
|---|--|
| <p>Guía de orientación general para facilitar el tratamiento tributario de las operaciones 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. (DGII)</p> | <p>Debida a la dificultad de comprensión de una manera fácil sobre los análisis de operaciones entre partes relacionadas mediante precios de transferencia, la novedad del tema en nuestro país, y a esto adicionando el escaso recurso bibliográfico traducido al español sobre el mismo. La Administración Tributaria salvadoreña emitió una guía para llenar muchos de los vacíos que los contribuyentes tenían respecto del tema, sin embargo esta se preparó en base al método del Art. 199 B "Precio de mercado" dejando de lado los métodos internacionales propuestos por la OCDE.</p> |

1.9 DIAGNÓSTICO DE LA INVESTIGACIÓN

En El Salvador la determinación de los precios de transferencia sigue siendo un tema complejo para las empresas que mantienen operaciones con sujetos relacionados, pero también para los profesionales de la Contaduría Pública quienes aún, a tres años de haberse puesto en escena esta figura fiscal, no tienen las herramientas suficientes a nivel local.

Considerando la existencia de un marco técnico nacional, específicamente la guía de orientación emitida por la DGII, un alto porcentaje equivalente al 87% de los profesionales encuestados manifiesta conocerlo, lo cual demuestra que las firmas de auditoría se encuentran interesadas sobre el tema, no obstante dan

⁹ Guía de orientación general para facilitar el tratamiento tributario de las operaciones 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. (DGII)

su punto de vista a que esta no es suficiente ya que no se encuentran desarrollados los métodos reconocidos internacionalmente.

La normativa internacional es conocida por el 59% de los encuestados. Sin embargo la mayoría carece de experiencia práctica y abonando a esto la escasa existencia de aspectos teóricos, afectando el desarrollo de las firmas de auditoría nacionales, dado que el 54% de estos aún no han realizado estudios sobre precios de transferencia.

Los resultados de las encuestas revelan que el 72% considera que no se está regulando de acuerdo a la práctica internacional, adicionalmente a esto el 78% de los encuestados considera que el método del art. 199-B no es suficiente para obtener resultados óptimos.

El 65% de los profesionales encuestados consideraron la factibilidad de aplicación que poseen los métodos reconocidos internacionalmente en la economía local, siempre y cuando las condiciones de mercado puedan ser comparables, siendo esta la razón por lo que el 35% consideró que no pueden ser utilizados por la diferencia en las economías.

A pesar de los avances que se ha tenido para la identificación de los valores de mercado de las operaciones con sujetos relacionados, los profesionales en Contaduría Pública no se sienten aun acoplados con la normativa técnica local ya que les parece limitada, siendo su principal debilidad que no se aplique un rango de plena competencia, dado que el 80% comentaron sobre esta situación.

Del 46% de los profesionales encuestados que si han realizado un estudio de precios de transferencia, el 33% ha realizado el análisis funcional y el análisis económico, por lo que aun siendo parte esencial del estudio, aun se considera que dicho porcentaje es muy bajo, en consideración al efecto esperado.

Por los resultados descritos anteriormente, el 87% de los profesionales encuestados, consideran que la existencia de un documento para la determinación de precios de transferencia, utilizando los métodos internacionales ayudaría a evitar incumplimientos tributarios a los contribuyentes, mientras que el 13% considera lo contrario argumentando que los métodos internacionales no se apegan a la realidad local.

1.10 CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

1.10.1 Conclusiones

Al inicio de la investigación se estableció como objetivo el desarrollar un modelo que oriente a todo profesional de la Contaduría Pública, en aquellos aspectos importantes que deben conocer y tomar en cuenta a la hora de desarrollar un estudio de precios de transferencia.

Y con los resultados obtenidos relacionados al grado de experiencia adquirida, en aspectos legales, técnicos y prácticos concernientes en materia de precios de transferencia existentes, por parte de las personas jurídicas autorizadas para ejercer la profesión de la Contaduría Pública y Auditoría, a continuación se enumeran las principales aportaciones por parte de los representantes de cada una:

a) El Salvador está tratando de evitar los mecanismos de evasión y elusión sin embargo los esfuerzos aún son incipientes comparados con Latinoamérica al hablar en materia de precios de transferencia sobre todo en la parte legal y práctica. Considerando que dicho tema ha sido regulado en nuestra legislación en los últimos años, por consiguiente la práctica en nuestro país es muy poca, a comparación de otros países que poseen años aplicándolos y desarrollando estudios basados en los métodos reconocidos internacionalmente, tomando en cuenta que un 87% de los profesionales coincidían que lo establecido por la Administración Tributaria hasta ahora no es un control sólido para obtener resultados óptimos.

b) A pesar que la regulación está a punto de cumplir 3 años de vigencia aún existen profesionales en Contaduría Pública que no conocen sobre la importancia del tema ni de sus implicaciones, debido a la falta de divulgación y de la emisión de documentos de carácter práctico para facilitar el desarrollo de un estudio de precios de transferencia bajo la normativa internacional, considerando que de los resultados obtenidos, un 41% de los encuestados los desconocían.

c) Los profesionales de la Contaduría Pública que ejercen la auditoría fiscal, han emitido dictámenes para los años 2010, 2011 y 2012 sin retomar las regulaciones básicas en materia de precios de transferencia aduciendo poca difusión del tema y falta de herramientas por parte de la administración lo cual no constituye una justificante válida, tomando en cuenta que de acuerdo a los resultados obtenidos

un 32% ha participado en estudios de precios de transferencia desconociendo sobre los mismos, lo cual conlleva a un error al momento de dar su opinión.

d) Para que la Administración Tributaria perciba los beneficios que la regulación traerá consigo, esta tiene mucho por hacer sobre todo en la parte de capacitación a su personal y aquellos involucrados en el proceso de revisión, considerando que un 87% de los profesionales mencionaron que la existencia de un documento de fácil aplicación tomando en cuenta los métodos reconocidos internacionalmente sería de gran utilidad con el propósito de evitar incumplimientos tributarios.

1.10.2 Recomendaciones

Considerando las conclusiones descritas anteriormente, se recomienda lo siguiente:

- a) Al Ministerio de Hacienda, como parte del Órgano Ejecutivo, realice la propuesta para reformar la regulación de precios de transferencia adoptando los lineamientos emitidos por la OCDE.
- b) A la Administración Tributaria desarrolle documentos claros y precisos, tales como guías, presentaciones y ejemplos sobre la forma de elaborar un estudio de precios de transferencia, la interpretación de la información y la forma de presentar los resultados.
- c) A las gremiales de Contaduría Pública que hagan una concientización y profundización a sus miembros sobre la relevancia del tema, dado el auge que este tiene y el impacto en los dictámenes e informes fiscales.
- d) A la Administración Tributaria redoblar esfuerzos en materia de capacitación y difusión del tema con el objetivo de determinar, de forma razonable, el valor de ese tipo de operaciones y verificar si el impuesto pagado es correcto, sin dejar a un lado que servirá también como una herramienta de planificación fiscal.

CAPÍTULO II: CASO PRÁCTICO PRECIOS DE TRANSFERENCIA “GRUPO MADIVAL”

2.1 Conocimiento preliminar en un estudio de precios de transferencia

Durante la etapa inicial para estructurar un estudio de precios de transferencia es idóneo conocer al que será sujeto fiscalizado, esto debe hacerse, independientemente, si será realizado por personal propio de la entidad o profesionales en Contaduría Pública en ejercicio independiente.

Para efectos de representar prácticamente un estudio de precios de transferencia se considerará las operaciones realizadas por la empresa Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V.

Paso 1: Conocer al cliente a través de herramientas básicas de recopilación de información.

La interrelación con el cliente permitirá conocer la estructura organizativa, los objetivos de la empresa y del grupo, el entorno donde opera, las estrategias de negocio y otras variables necesarias para un análisis preliminar. La manera más sencilla de poder extraer conclusiones de estos aspectos es a través de un cuestionario previo de conocimiento del cliente.

| | |
|--|--|
| <p>Cuestionario de conocimiento preliminar del cliente “Estudio de precios de transferencia”</p> <p>Objetivo: Identificar la estructura organizativa, actividades, objetivos, el entorno donde opera la empresa y el grupo empresarial, las estrategias de negocio y otras variables necesarias para un análisis preliminar para la identificación de funciones, riesgos asumidos, y activos utilizados.</p> | |
| <p>Empresa: Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V.</p> | <p>Dirigido a: Pedro Sanz Prado Cargo: Gerente General</p> |
| <p>Fecha: 15/01/2012</p> | <p>Analista de PT: Julio César Romero</p> |

| No | Pregunta |
|----|--|
| 1 | ¿Qué actividades comerciales realiza la empresa? Ver pág. 25 |
| 2 | ¿Cuáles son los distintos canales de distribución que utiliza en sus ventas? Ver pág. 28 |
| 3 | ¿El mercado donde dirige sus ventas es local, regional o ambos? Ver pág. 25 |
| 4 | ¿Posee capital local, extranjero o ambos? Ver pág. 25 |

| No | Pregunta | | | | | | | | | | |
|--------------------------|--|------------------------|---|--------------------------|---|-------------|---|-----------|---|-----------------------|-------------------------------|
| 5 | Indique nombre, país de domicilio y porcentaje de participación de los accionistas en el capital de la empresa Ver pág. 25 | | | | | | | | | | |
| 6 | ¿Posee participación accionaria en otras empresas nacionales o del exterior? N/A | | | | | | | | | | |
| 7 | Si posee participación indique nombre, país de domicilio y porcentaje de participación N/A | | | | | | | | | | |
| 8 | ¿Tiene una casa matriz establecida en otro país? Ver pág. 25 | | | | | | | | | | |
| 9 | ¿Qué tipo de productos y/o servicios produce, distribuye o comercializa la casa matriz? Ver pág. 25 | | | | | | | | | | |
| 10 | ¿Mantiene relaciones comerciales y financieras con empresas relacionadas? Ver pág. 26 | | | | | | | | | | |
| 11 | ¿Qué tipos de productos y servicios exporta a empresas del grupo? Ver pág. 29 | | | | | | | | | | |
| 12 | <p>¿Cuál es la estructura actual de las cuentas por cobrar?</p> <table> <tbody> <tr> <td>Clientes nacionales</td> <td>%</td> </tr> <tr> <td>Clientes del exterior</td> <td>%</td> </tr> <tr> <td>Accionistas</td> <td>%</td> </tr> <tr> <td>Empleados</td> <td>%</td> </tr> <tr> <td>Empresas relacionadas</td> <td>% Ver pág. 27</td> </tr> </tbody> </table> | Clientes nacionales | % | Clientes del exterior | % | Accionistas | % | Empleados | % | Empresas relacionadas | % Ver pág. 27 |
| Clientes nacionales | % | | | | | | | | | | |
| Clientes del exterior | % | | | | | | | | | | |
| Accionistas | % | | | | | | | | | | |
| Empleados | % | | | | | | | | | | |
| Empresas relacionadas | % Ver pág. 27 | | | | | | | | | | |
| 13 | ¿Existen contratos de compra-venta y servicios prestados con las empresas del grupo? Ver pág. 29 | | | | | | | | | | |
| 14 | ¿Qué área controla internamente los cobros a las empresas relacionadas? Gerencia Financiera | | | | | | | | | | |
| 15 | ¿Qué metodología se utiliza para la determinación de los precios al cliente? Ver pág. 28 | | | | | | | | | | |
| 16 | ¿Cuál es el plazo establecido para hacer efectivos los cobros a empresas relacionadas? Ver pág. 29 | | | | | | | | | | |
| 17 | ¿Importa materias primas, productos y servicios de empresas del grupo? Ver pág. 29 | | | | | | | | | | |
| 18 | <p>¿Cuál es la estructura de las cuentas por pagar?</p> <table> <tbody> <tr> <td>Proveedores nacionales</td> <td>%</td> </tr> <tr> <td>Proveedores del exterior</td> <td>%</td> </tr> <tr> <td>Accionistas</td> <td>%</td> </tr> <tr> <td>Empleados</td> <td>%</td> </tr> </tbody> </table> | Proveedores nacionales | % | Proveedores del exterior | % | Accionistas | % | Empleados | % | | |
| Proveedores nacionales | % | | | | | | | | | | |
| Proveedores del exterior | % | | | | | | | | | | |
| Accionistas | % | | | | | | | | | | |
| Empleados | % | | | | | | | | | | |

| No | Pregunta |
|----|--|
| | Empresas relacionadas % Ver pág. 28 |
| 19 | ¿Qué área controla internamente los pagos a las empresas relacionadas? Gerencia Financiera |
| 20 | ¿Qué medios de transporte son utilizados para importar las materias primas y productos? Transporte terrestre |
| 21 | ¿Ha recibido financiamiento por la matriz u otra afiliada? Ver pág. 29 |
| 22 | ¿Ha suministrado financiamiento a la matriz u otra afiliada? Ver pág. 29 |
| 23 | ¿Se fijan intereses por los préstamos recibidos y/o otorgados? Ver pág. 29 |
| 24 | ¿La empresa utiliza marcas, patentes, know how y otros activos intangibles desarrollados por otras empresas del grupo? Ver pág. 29 |
| 25 | ¿La empresa concede marcas, patentes, know how y otros activos intangibles desarrollados internamente? Ver pág. 29 |
| 26 | ¿Se reciben o pagan regalías por el uso de los intangibles? Ver pág. 29 |
| 27 | ¿Cuáles son las actividades principales de las otras empresas del grupo? Ver en informe |
| 28 | ¿Cuáles son las expectativas económicas de la empresa? Complementado en Análisis Funcional |
| 29 | ¿La matriz interviene en las decisiones de negocio de la empresa? Complementado en Análisis Funcional |
| 30 | ¿La publicidad para promover los productos y servicios está siendo absorbida por la casa matriz? Complementado en Análisis Funcional |

Paso 2: Análisis de la información preliminar y solicitud de información complementaria.

Con la información recopilada preliminarmente se analizan aspectos económicos, organizativos, financieros y operacionales donde la entidad opera. Así mismo ayuda a este análisis la solicitud de datos adicionales, como contratos, políticas internas y globales, procedimientos, organigramas de la entidad y del grupo, costos gerenciales de la matriz, entre otros.

También no se puede obviar que posterior a la realización de un estudio de precios de transferencia, el informe, en su contenido, tendrá partes de este análisis inicial por lo que es necesario agrupar la información como se muestra a continuación con el desarrollo del caso:

Actividad desarrollada por la empresa

Empresa comercial con razón social Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V., fundada en el año 1991, es una sociedad líder en Centroamérica que produce y ofrece una amplia variedad de productos plásticos desechables de marcas privadas y propias. También brinda asistencia y asesoría personalizada en los empaques, desde el diseño inicial hasta la impresión de logotipos en los vasos y envases.

Estructura organizativa y del capital accionario

La entidad es una filial dentro del holding del “Grupo Madival”, que tiene su domicilio principal en Colombia y con distintas empresas localizadas en países de América, como República Dominicana, Panamá, México y El Salvador.

El 99.00% de las acciones son propiedad de la matriz y el 1.00% corresponden a un socio local, para cumplir con las leyes del país.

La organización nace en el año de 1975 en República Dominicana cuando Aristides Madival Valencia y sus hijos crean Carpak, S.A., que además de las actividades de impresión, empieza a exportar y comercializar artículos de papelería y cartón, inclusive a Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V.

En el año 1979 deciden crear Madival Corp Ltda, la cual se constituye posteriormente como empresa principal con actividades 100% de producción, comercialización y distribución de productos plásticos desechables. Dentro de las actividades principales del grupo están las siguientes: comercialización de productos plásticos, papelería, publicidad y mercadeo, empaques y servicios empresariales.

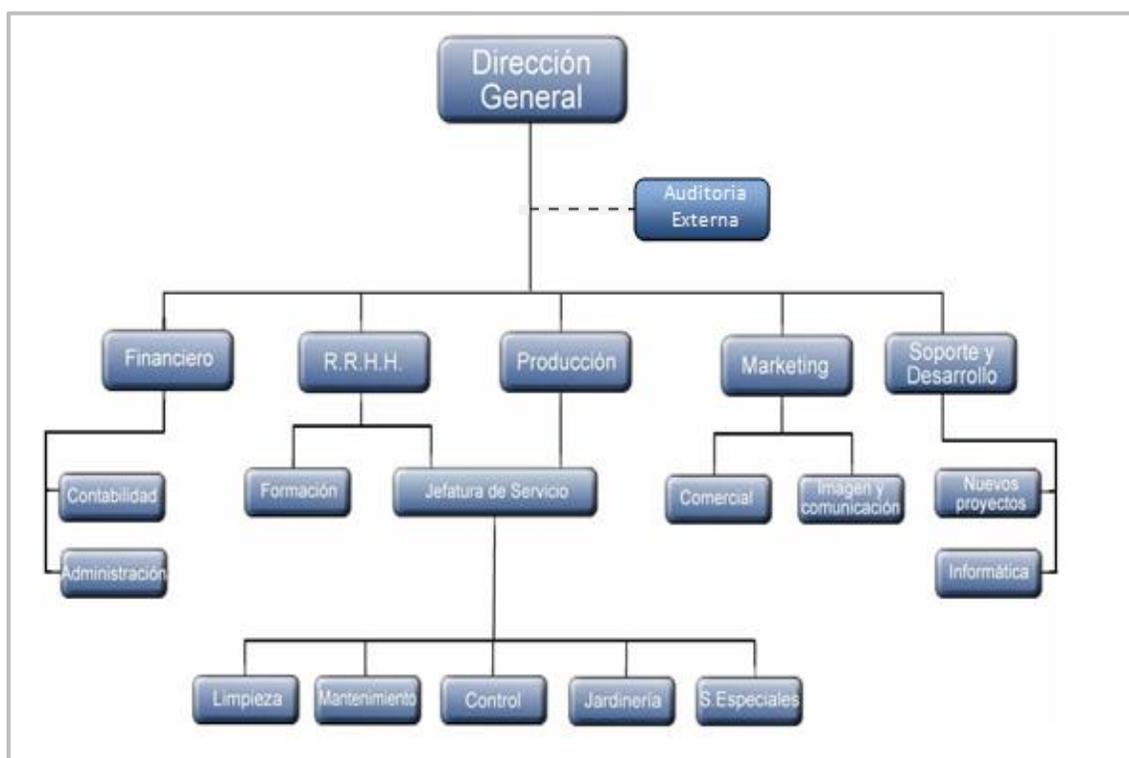
Para los productos de empaques y plásticos las empresas tienen presencia en casi todos los países de Latinoamérica a través de la distribución que realizan Plásticos de El Salvador y Carpak con empresas independientes.

El grupo Madival en la actualidad está compuesto de esta manera:

| Empresa | Control | País |
|---------------------------------------|-------------|----------------------|
| Madival Corp. Ltda | Matriz | Colombia |
| Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V | Subsidiaria | El Salvador |
| Carpak, S.A | Subsidiaria | República Dominicana |
| Madival Servicios, S.A. de C.V. | Subsidiaria | Panamá |
| Publiweb, S.A. | Subsidiaria | México |

Actualmente, se ha creado un equipo corporativo ubicado en la matriz, integrado por la presidencia de la organización y las vicepresidencias de gestión, jurídica, financiera, de investigación, desarrollo e innovación y estrategia corporativa, de igual forma se presenta el organigrama de la sociedad:

Figura 1 Organigrama Plásticos de El Salvador, S.A.



Clientes

Durante el ejercicio fiscal 2011 Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. realizó ventas a clientes nacionales, extranjeros y empresas relacionadas, tal como lo muestra el cuadro siguiente:

| Clientes | Domicilio | Porcentaje sobre las ventas |
|---------------------------------|------------------|------------------------------------|
| Grupo Calleja, S.A. de C.V. | Local | 12% |
| Operadora del Sur, S.A. de C.V. | Local | 12% |
| Dimpack Comercial, S.A. | Extranjero | 12% |
| Carpak, S.A. de C.V. | Extranjero | 11% |
| J&J Distribuidores | Extranjero | 11% |
| Plastilim, S.A. de C.V. | Local | 10% |
| Distribuidora Cornejo | Local | 9% |
| DIPROIM | Local | 6% |
| K Mart, S.A. de C.V. | Local | 5% |
| JR Distribuciones, S.A. de C.V. | Local | 5% |
| Otros | Ambos | 7% |
| Total | | 100% |

Canales de distribución

Para la expansión de las operaciones Plásticos de El Salvador, S.A de C.V. ha recurrido a utilizar como intermediario a Carpak, S.A. La empresa por ser fabricante de sus productos comercializa con distribuidores, es decir con aquellos que están situados entre el productor y el consumidor final, por lo tanto no tiene mayor interacción con clientes minoristas.

Determinación del precio al cliente

El precio al cliente es determinado sumando un margen de utilidad o sobreprecio al costo total unitario del producto. Para ello se estiman volúmenes de venta y producción determinada para fijar el costo unitario a partir del cual se adiciona el margen.

Proveedores

Durante el periodo del 1 de enero al 31 de diciembre de 2011, la empresa compró materia prima, productos para la venta, y otros accesorios a partes relacionadas y no relacionadas, dichos bienes fueron necesarios para realizar las actividades principales de la compañía. Con relación a los proveedores no relacionados, estos fueron locales y no domiciliados. Dentro de los principales están:

| Proveedores | Domicilio | Porcentaje de compras |
|--------------------------------|------------|-----------------------|
| Carpak, S.A. de C.V. | Extranjero | 25% |
| Global Supply, S.A. | Extranjero | 15% |
| GLM Fabricantes | Extranjero | 12% |
| Fortapack | Extranjero | 12% |
| History Packings, S.A. de C.V. | Extranjero | 10% |
| Acormex, S.A. de C.V. | Extranjero | 10% |
| Madival Corp. Ltda. | Extranjero | 6% |
| Otros | Locales | 10% |
| Total | | 100% |

Contratos entre compañías relacionadas

La empresa mantiene convenios internos de negocios con Carpak, Madival Corp. Ltda y Madival Servicios, S.A., según los contratos que se han obtenido.

Información financiera

Es importante también obtener la información financiera de las empresas del grupo, esto con la finalidad de poder analizar con mayor grado de exactitud las operaciones y los activos utilizados en las transacciones.

Paso 3 Identificación de las operaciones con partes relacionadas

El art. 199-C del Código Tributario establece a los sujetos que se consideran relacionados, por lo tanto las operaciones deben considerarse con base a este primer criterio fiscal, con ello ya se pueden determinar preliminarmente las transacciones que serán parte del estudio de precios de transferencia.

Al 31 de diciembre del año 2011, según consolidado de operaciones proporcionado por la gerencia de Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V., se celebraron operaciones con empresas del grupo por los siguientes conceptos:

| Partes Relacionadas | Tipo de Operación | Total |
|-------------------------|---------------------------------------|-----------------------|
| CARPAK, S.A. DE C.V. | Compra de bienes (Empaques) | \$1018,387.22 |
| MADIVAL CORP. LTDA | Financiamiento (Préstamo) | \$76,615.74 |
| | Regalías | \$223,376.00 |
| | Compra de bienes (producto terminado) | \$180,750.00 |
| MADIVAL SERVICIOS, S.A. | Administración de personal | \$625,828.00 |
| Total | | \$ 2125,956.96 |

| Partes Relacionadas | Tipo de Operación | Total |
|----------------------|-------------------------------|----------------------|
| CARPAK, S.A. DE C.V. | Venta de bienes (Desechables) | \$1159,806.83 |
| Total | | \$1159,806.83 |

Hasta este momento, si bien es cierto ya se conocen las operaciones entre partes relacionadas, no es posible aun contrastar la estructura de precios con las condiciones del mercado, pues es necesario identificar las características de las operaciones, las posibles cláusulas contractuales, las circunstancias económicas, estrategias mercantiles, las funciones desempeñadas, así como los riesgos asumidos en cada transacción y el análisis de los activos utilizados.

Paso 4 Establecimiento de la estructura de precios de transferencia

Antes de iniciar la estructura de precios de transferencia dentro de una empresa, debe tenerse bien en cuenta ciertos aspectos que garantizarán tomar la decisión correcta, estos son aspectos sencillos pero con mucho significado. Los siguientes puntos son dos formas de identificar todo el camino a seguir y la opción más viable y concreta dentro del proceso. Estos pueden servir a cualquier empresa, a continuación se detalla cada uno de ellos:

- **Identificación del proceso de precios de transferencia.**

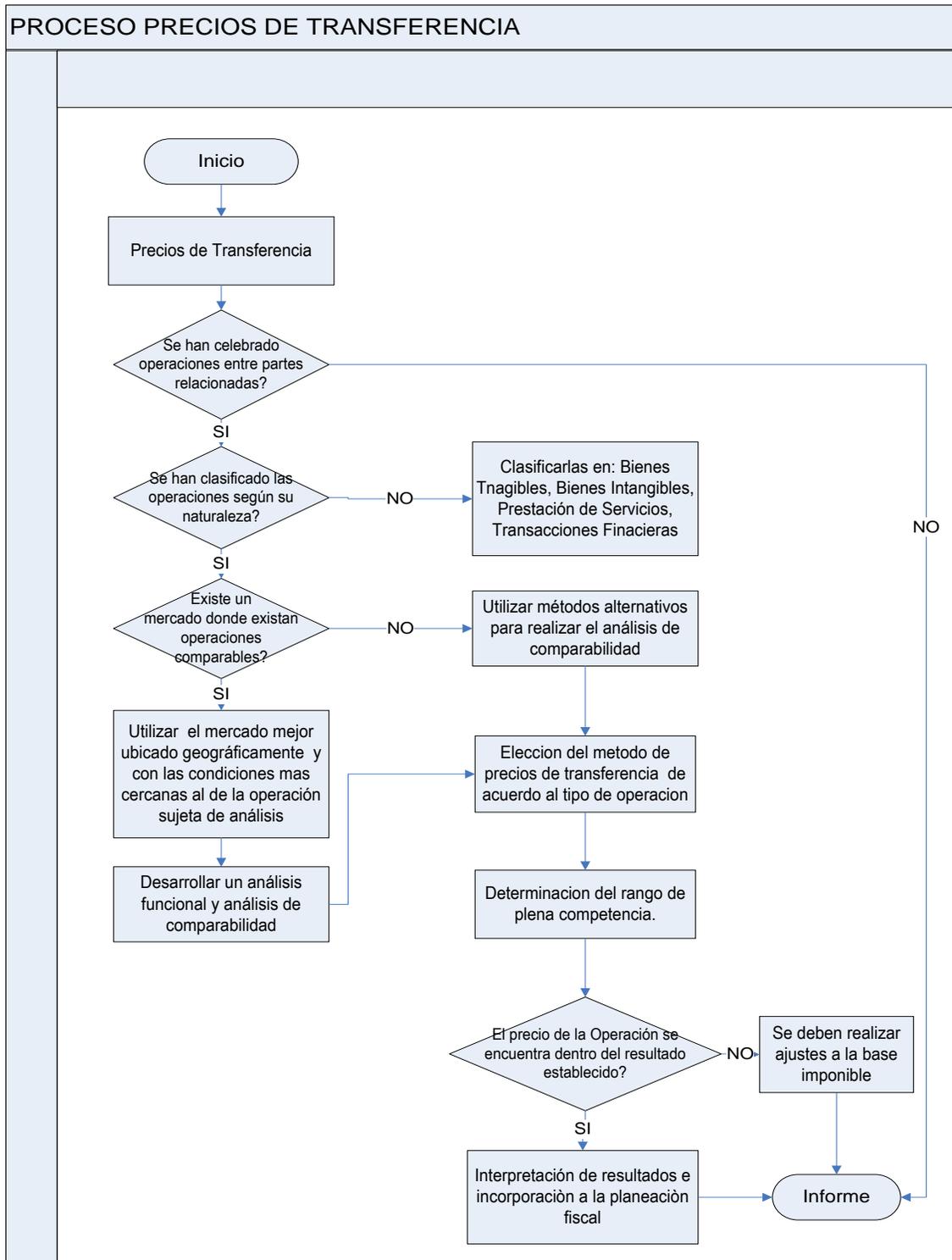
Dentro de cada entidad existen operaciones que, probablemente, estén siendo efectuadas con otras compañías en las que exista un vínculo más que comercial, especialmente a las que se acuerdan con partes relacionadas, por lo tanto, es esencial que se identifique inicialmente si estas se han celebrado durante el periodo.

Una clasificación de las transacciones tendrá como resultado optar por el método más acorde y a esto se le agregará el nivel de comparabilidad que pueda existir para ese bien, servicio o intangible que se encuentra en estudio. Pero también, la parte central es comprendida por un análisis más profundo, donde las funciones de la empresa, los riesgos, productos, entre otros, son tomadas en cuenta antes de iniciar el análisis económico.

La selección del método más la determinación de un rango de plena competencia, facultan para poder concluir sobre el proceso que una entidad tiene sobre la fijación de precios, en el caso del informe especial esto es vital para poder dar una opinión razonable.

La figura 2 muestra el flujograma que permitirá a una compañía secuenciar los pasos a tomar dentro de la estructura y determinación de los precios de transferencia, siendo de vital importancia que cada actividad realizada se lleve a cabo con la suma diligencia posible.

Figura 2 Flujoograma para el proceso de precios de transferencia



- **Matriz para la selección del método más apropiado de precios de transferencia.**

La utilización de un método de determinación de precios de transferencia viene dado por el tipo de operación que se esté celebrando, si bien es cierto las operaciones pueden ser similares, es necesario considerar las condiciones de la operación y de la sociedad para optar por la decisión correcta, por ello al estudiar la empresa se pueden determinar factores importantes que son útiles al momento de seleccionar el método de precios de transferencia; la matriz siguiente muestra las características mínimas a verificar:

| Métodos de precios de transferencia | Operación | Ejemplo de Operación | Características de la Operación |
|---|--|--|--|
| <p style="text-align: center;">Precio Comparable no controlado (Ver pág. 53)</p> | <p>Compra de Bienes y servicios</p> | <p>Compra de productos terminados</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Los mismos productos también sean adquiridos por terceros independientes. 2. Los productos sean comprado por terceros independientes a otros no relacionados. 3. La empresa solo sea la encargada de la comercialización. 4. No existan demasiadas diferencias en el producto. |
| | | <p>Compra de materia prima</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. La materia prima es comprada para su transformación en la empresa. 2. La materia prima es comprada por terceros independientes a |

| Métodos de precios de transferencia | Operación | Ejemplo de Operación | Características de la Operación |
|-------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|--|
| | | | otros no relacionadas. |
| | | Pago por servicios | <p>'1. El servicio tiene que ser de similar naturaleza y alcance.</p> <p>2. El mismo servicio también es adquirido por terceros independientes.</p> <p>3. El servicio es adquirido por terceros independientes a otros no relacionados.</p> <p>4. La empresa adquiera servicios similares en el mercado abierto, (Servicios de contabilidad, Auditorías, Asesorías, etc.).</p> |
| | Venta de Bienes y Servicios | Venta de producto terminado | <p>'1. La empresa se encarga de su producción, y/o comercialización.</p> <p>2. El producto terminado es vendido por terceros independientes a otros no relacionados.</p> |
| | | Prestación de servicios | '1. En caso de utilizar comparables externos, el servicio |

| Métodos de precios de transferencia | Operación | Ejemplo de Operación | Características de la Operación |
|-------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|---|
| | | | <p>sea proporcionado por terceros independientes a otros no relacionados.</p> <p>2. La empresa preste servicios similares en el mercado abierto, (Servicios de contabilidad, Auditorias, Asesorías, informáticos, publicidad de productos, financieros, etc.).</p> <p>3. El servicio sea prestado a empresas del grupo y a terceros independientes en caso de utilizar una comparación interna.</p> |
| | <p>Financiamiento</p> | <p>Intereses por Préstamos</p> | <p>'1. Similar plazo en la operación.</p> <p>2. El monto prestado sea similar a montos con operaciones comparables.</p> <p>3. Exista forma de comprobar la calidad crediticia del deudor.</p> <p>4. Moneda de la operación.</p> |

| Métodos de precios de transferencia | Operación | Ejemplo de Operación | Características de la Operación |
|--|---|---|---|
| | Transferencia de Intangibles | Regalías | <ol style="list-style-type: none"> 1. Transferencia o licencia a una tercera propiedad intangible similar y bajo condiciones de negocio comparables. 2. Misma naturaleza del activo intangible. 3. Debe ser dentro del mismo territorio o área geográfica dentro del cual se permite la utilización del intangible. 4. El intangible no se pueda sub-licenciar. |
| Precio de reventa (Ver pág. 58) | Adquisición de bienes. (Cuando el revendedor no añade valor al producto) | Compra de productos terminados (a la empresa relacionada) y venta a terceros | <ol style="list-style-type: none"> 1. Que la operación sea compatible con operaciones de comercialización, distribución o revendedora de bienes que no han sufrido ninguna alteración. 2. Que las sociedades independientes solo vendan productos adquiridos a un fabricante o a otra sociedad comercial. |

| Métodos de precios de transferencia | Operación | Ejemplo de Operación | Características de la Operación |
|---|--|---|---|
| | | | 3. Los productos sean adquiridos a una relacionadas y revendidas a terceros independientes en el caso de ser uso de una comparación interna. |
| Método del costo incrementado (Ver pág. 68) | Transferencia de Bienes y Servicios (Cuando el vendedor añade valor al producto) | <p align="center">Venta de productos semi-terminados</p> | <p>'1. Las operaciones son compatibles con distribuidoras, comercializadoras o revendedoras de bienes que han sufrido alteraciones o modificaciones sustantivas.</p> <p>2. Los productos semi-terminados sean vendidos a terceros independientes.</p> <p>3. Los productos sean vendidos por terceros independientes a otros no relacionados.</p> <p>4. La empresa se encargue de su fabricación y comercialización.</p> |
| | | <p align="center">Prestación de servicios</p> | <p>'1. Los servicios también sean prestados a terceros independientes, en caso de utilizar comparación interna.</p> |

| Métodos de precios de transferencia | Operación | Ejemplo de Operación | Características de la Operación |
|---|--|--|---|
| | | | <p>2. Que los servicios que se presten lleven agregados bajos riesgo a una operación principal (Servicio de soporte técnico).</p> <p>3. Los servicios sean proporcionados por terceros independientes a otros no relacionados.</p> |
| Reparto del Beneficio (Ver pág. 76) | Operaciones complejas, (Determinación del valor de mercado de bienes y servicios que no son comparables o no controladas) | Distribuciones de ingreso, costos, gastos entre dos vinculadas. | <p>'1. La operación de los bienes no sea comparable.</p> <p>2. Las funciones o aportaciones realizadas por cada una de las empresas deben estar adecuadamente distribuidas de forma total o la esperada, como se hubieran hecho en empresas independientes en un mercado libre.</p> |
| Margen Neto Transaccional (Ver pág.80) | Compra de Bienes y servicios (Útil cuando se evalúan utilidades entre costos) | Compra de productos terminados | <p>1. Los mismos productos también sean adquiridos por terceros independientes.</p> |

| Métodos de precios de transferencia | Operación | Ejemplo de Operación | Características de la Operación |
|-------------------------------------|-----------|----------------------------------|--|
| | | | <p>2. Los productos sea comprado por terceros independientes a otros no relacionados.</p> <p>3. La empresa solo sea la encargada de la comercialización.</p> |
| | | <p>Pago por servicios</p> | <p>'1. El servicio tiene que ser de igual naturaleza y alcance.</p> <p>2. El mismo servicio también es adquirido por terceros independientes.</p> <p>3. El servicio es adquirido por terceros independientes a otros no relacionados.</p> <p>4. La empresa adquiera servicios similares en el mercado abierto.</p> |

2.2 Análisis funcional

El inicio del proceso de precios de transferencia es el análisis funcional, por el que se trata de estudiar al grupo como un conjunto, asignándole a cada una de las sociedades las respectivas funciones ejecutadas, riesgos asumidos y la titularidad de elementos tangibles o intangibles. Este análisis permite reconocer las variables mencionadas en cada una de las empresas del grupo¹⁰.

¹⁰Fiscalidad de los precios de transferencia. Rafael Cosín Ochaíta. Pág. 143

2.2.1 Funciones desempeñadas

En toda operación realizada entre dos o más partes relacionadas o independientes, cada parte involucrada realiza distintas funciones. De acuerdo a las funciones que cada una realiza es como se puede determinar la actividad principal de cada empresa.

Paso 5 Identificación de las funciones desempeñadas

La identificación de las variables exige un segundo sistema de información preliminar. Este permite obtener la información necesaria tanto de origen externo como interno.

Dentro de este último la información se recoge fundamentalmente a través de entrevistas a los empleados de la compañía en relación a la información de las funciones ejecutadas, riesgo e intangibles utilizados en cada uno de los departamentos o en la entidad¹¹.

No todas las preguntas deberán ser cerradas, de manera que durante la entrevista se puedan descartar preguntas; añadiendo otras de acuerdo con la obtención de los conocimientos de las variables o factores. Las entrevistas deben de cubrir las áreas fundamentales de toda empresa o entidad, como compras, producción, comercial, marketing, investigación y desarrollo, financiero entre otras.

A continuación se presenta un modelo de entrevista para las áreas seleccionadas en el grupo Madival, por ser un caso ilustrativo se muestran las respuestas a la par de cada pregunta:

¹¹Fiscalidad de los precios de transferencia. Rafael Cosín Ochaíta. Pág. 144

| Análisis Funcional para la determinación de precios de transferencia entre empresas relacionadas. | | | | | Área: Producción | |
|---|---|---|---|--|-----------------------|----------|
| Formato de Entrevista-Análisis Interno | | | | | Funciones: Producción | |
| No | Pregunta | Plásticos de El Salvador | Madival Corp | Carpak | Madival Servicios | Publiweb |
| 1 | ¿Adquiere materias primas para las actividades de su entidad? R/ _____ | Si se utilizan | Si se utilizan | Si se utilizan | N/A | N/A |
| 2 | ¿Las materias primas que se utilizan en el proceso productivo son cotizadas? R/ _____ | Si se cotizan | Si se cotizan | Si se cotizan según la política de compras | N/A | N/A |
| 3 | ¿Cuál es el tratamiento que se le da a los desperdicios de materia prima? R/ _____ | Ninguno | Ninguno | Ninguno | N/A | N/A |
| 4 | ¿Cuáles son las competencias que debe cumplir el personal de producción (detallarlo según rango o línea jerárquica)? R/ _____ | Todos los niveles deben cumplir con distintos grados académicos | El personal de las empresas se distribuye jerárquicamente según los niveles de estudio que tenga. | Todos los niveles deben cumplir con distintos grados académicos. | N/A | N/A |
| 5 | ¿En términos de eficiencia cómo han evolucionado sus costos de producción según los niveles alcanzados en la curva de producción? | Se están minimizando | Se mantienen | Se mantienen | N/A | N/A |

| Análisis Funcional para la determinación de precios de transferencia entre empresas relacionadas. | | | | | Área: Producción | |
|---|---|--|---|---|-----------------------|----------|
| Formato de Entrevista-Análisis Interno | | | | | Funciones: Producción | |
| No | Pregunta | Plásticos de El Salvador | Madival Corp | Carpak | Madival Servicios | Publiweb |
| | R/ _____ | | | | | |
| 6 | ¿La maquinaria de producción es propia o arrendada? R/ _____ | Propia | Propia | Propia | N/A | N/A |
| 7 | ¿Poseen un programa de mantenimiento periódico de la maquinaria? ¿Si su respuesta es positiva en consistes dicho programa? R/ _____ | Si, mantenimiento especializado por un proveedor outsourcing | Si, la empresa tiene personal que le da mantenimiento | Si, la empresa tiene personal que le da mantenimiento | N/A | N/A |
| 8 | ¿Existen políticas de reemplazo de maquinarias? ¿En base a qué criterios realiza los reemplazos de maquinarias? R/ _____ | Si, con respecto a la producción decreciente | Si, con respecto a la producción decreciente | Si, con respecto a la producción decreciente | N/A | N/A |
| 9 | ¿Poseen alguna política de desarrollo tecnológico o innovación tecnológica que mejore los procesos productivos? ¿Si su respuesta es afirmativa en consiste? R/ _____ | No | Si | No | N/A | N/A |

| Análisis Funcional para la determinación de precios de transferencia entre empresas relacionadas. | | | | | | Área: Producción |
|---|---|--------------------------|--------------|-------------------------|-------------------|-----------------------|
| Formato de Entrevista-Análisis Interno | | | | | | Funciones: Producción |
| No | Pregunta | Plásticos de El Salvador | Madival Corp | Carpak | Madival Servicios | Publiweb |
| 10 | ¿Han registrado alguna patente de invención o modelo de utilidad que tenga que ver con el desarrollo tecnológico de nuevos procesos de producción? R/ _____ | No | Si | No | N/A | N/A |
| 11 | ¿Se reconocen regalías por el uso, goce o usufructo de alguna patente de invención o modelo de utilidad que tenga que ver con el desarrollo tecnológico de nuevos procesos de producción? R/ _____ | Si | No | Si | N/A | N/A |
| 12 | ¿Traslada en el costo de producción un porcentaje representativo que se paga por el uso de esta patente, o por su costo interno al momento de desarrollarla? R/ _____ | Si | No | Si | N/A | N/A |
| 13 | ¿A qué monto ascienden estas regalías? R/ _____ | 4% Sobre ventas anuales | No | 4% Sobre ventas anuales | N/A | N/A |

| Análisis Funcional para la determinación de precios de transferencia entre empresas relacionadas. | | | | | | Área: Producción |
|---|--|--------------------------|--------------|--------|-------------------|-----------------------|
| Formato de Entrevista-Análisis Interno | | | | | | Funciones: Producción |
| No | Pregunta | Plásticos de El Salvador | Madival Corp | Carpak | Madival Servicios | Publiweb |
| 14 | ¿A cargo de quien en el grupo empresarial (si está ubicada dentro de uno) corre la investigación y desarrollo para el diseño de nuevos procesos de producción? R/ _____ | - | X | - | N/A | N/A |

| Análisis Funcional para la determinación de precios de transferencia entre empresas relacionadas. | | | | | | Área: Comercial |
|---|--|--|--|--|-------------------|---|
| Formato de Entrevista-Análisis Interno | | | | | | Funciones: Canales de distribución y ventas |
| No | Pregunta | Plásticos de El Salvador | Madival Corp | Carpak | Madival Servicios | Publiweb |
| 1 | ¿Tiene distintos tipos de canales de distribución utilizados para las ventas? ¿Cuáles son? R/ _____ | Si, con mayoristas y distribuidores PYMES | Con mayoristas y empresas industriales | Con mayoristas y empresas industriales | Empresas | Consumidores finales |
| 2 | ¿Las empresas relacionadas sirven de intermediarias para las ventas? | Si, Carpak realiza función de distribución | Si | Si | Si | Si |

| | |
|---|---|
| Análisis Funcional para la determinación de precios de transferencia entre empresas relacionadas. | Área: Comercial |
| Formato de Entrevista-Análisis Interno | Funciones: Canales de distribución y ventas |

| No | Pregunta | Plásticos de El Salvador | Madival Corp | Carpak | Madival Servicios | Publiweb |
|----|---|---|-----------------------------|-----------------------------|-------------------|---------------|
| | R/ _____ | | | | | |
| 3 | ¿Cuál es el plazo promedio de cobro según el medio de comercialización utilizado? R/ _____ | 30 días plazo | 30 días plazo | 30 días plazo | 30 días plazo | 30 días plazo |
| 4 | ¿Con base a que son definidos los descuentos? R/ _____ | Son definidos por volumen pero no aplica a todas las empresas | Porcentaje sobre el volumen | Porcentaje sobre el volumen | No se otorgan | No se otorgan |

| | |
|---|----------------------|
| Análisis Funcional para la determinación de precios de transferencia entre empresas relacionadas. | Área: Comercial |
| Formato de Entrevista-Análisis Interno | Funciones: Marketing |

| No | Pregunta | Plásticos de El Salvador | Madival Corp | Carpak | Madival Servicios | Publiweb |
|----|---|--------------------------|--------------|--------|-------------------|----------|
| 1. | ¿Cuál es el criterio de distribución del gasto corporativo de publicidad? R/ _____ | No se realiza | - | - | - | - |

| Análisis Funcional para la determinación de precios de transferencia entre empresas relacionadas. | | | | | | Área: Comercial |
|---|---|--|---------------------|--|--|--|
| Formato de Entrevista-Análisis Interno | | | | | | Funciones: Marketing |
| No | Pregunta | Plásticos de El Salvador | Madival Corp | Carpak | Madival Servicios | Publiweb |
| 2 | ¿La compañía posee integrados los departamentos de marketing con relación a los productos o poseen autonomía entre ellos? R/ _____ | Se integra en mercadeo y publicidad, relaciones públicas y productos | Si están integrados | Existe un área de Mercado y Publicidad | Existe un área de Mercado y Publicidad | Existe un área de Mercado y Publicidad |
| 3. | ¿Qué formas de publicidad costea la compañía, (conferencias, seminarios, anuncios publicitarios)? R/ _____ | Conferencias | Seminarios | - | - | Propicia la publicidad |
| 4 | ¿La empresa usa representantes individuales o grupales de ventas? R/ _____ | Individuales | Individuales | Individuales | Individuales | Individuales |
| 5. | ¿Qué estrategias comerciales son impulsadas por la fuerza de ventas de la compañía? R/ _____ | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A |
| 6 | ¿La empresa utiliza personal propio u outsourcing de ventas? R/ _____ | Outsorcing | Ambos | Outsorcing | Outsorcing | Outsorcing |

| Análisis Funcional para la determinación de precios de transferencia entre empresas relacionadas. | | | | | Área: Comercial | |
|---|---|---------------------------------|--------------|-----------|----------------------|-----------|
| Formato de Entrevista-Análisis Interno | | | | | Funciones: Marketing | |
| No | Pregunta | Plásticos de El Salvador | Madival Corp | Carpak | Madival Servicios | Publiweb |
| 7 | ¿La compañía contrata los servicios de capacitaciones o evaluaciones de personal? R/ _____ | Si | Si | Si | No | Si |
| 8 | ¿Quién dirige los estudios de factibilidad para el lanzamiento de nuevos productos? R/ _____ | Según la política, Madival Corp | X | La matriz | La matriz | La matriz |

| Análisis Funcional para la determinación de precios de transferencia entre empresas relacionadas. | | | | | Área: Comercial | |
|---|--|--------------------------|--------------|--------|---------------------------------|----------|
| Formato de Entrevista-Análisis Interno | | | | | Funciones: Servicios Post-Venta | |
| No | Pregunta | Plásticos de El Salvador | Madival Corp | Carpak | Madival Servicios | Publiweb |
| 1. | ¿Se otorgan descuentos y se realizan promociones con los clientes? R/ _____ | Si | Si | Si | No | No |
| 2. | ¿La empresa brinda el servicio técnico sobre el uso o capacitación de los productos vendidos a otras empresas del grupo? | Si | No | No | No | No |

| | |
|---|---------------------------------|
| Análisis Funcional para la determinación de precios de transferencia entre empresas relacionadas. | Área: Comercial |
| Formato de Entrevista-Análisis Interno | Funciones: Servicios Post-Venta |

| No | Pregunta | Plásticos de El Salvador | Madival Corp | Carpak | Madival Servicios | Publiweb |
|----|--|--------------------------|--------------|--------|-------------------|----------|
| | R/ _____ | | | | | |
| 3. | ¿Se realizan cambios o reparaciones frecuentes en los productos vendidos a empresas del grupo? R/ _____ | No | No | No | No | No |
| 4. | ¿Los servicios técnicos post-venta prestados son subcontratados? R/ _____ | No | No | No | No | No |
| 5. | ¿Existe un área de atención de reclamos? R/ _____ | Si | No | Si | Si | No |

| | |
|---|------------------------|
| Análisis Funcional para la determinación de precios de transferencia entre empresas relacionadas. | Área: Comercial |
| Formato de Entrevista-Análisis Interno | Funciones: Financieras |

| No | Pregunta | Plásticos de El Salvador | Madival Corp | Carpak | Madival Servicios | Publiweb |
|----|--|---|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| 1 | ¿Cuáles son sus fuentes de financiamiento o de donde obtiene los recursos financieros? R/ _____ | Internos y Externos de la matriz y Bancos | Financiamiento bancario | Préstamos internos | Préstamos internos | Préstamos internos |
| 2 | ¿Cuáles son los plazos de pago promedio por préstamos entre compañías? R/ _____ | 3 Años | 3 Años | 3 Años | 3 Años | 3 Años |
| 3 | ¿La compañía realiza directamente sus cobros y pagos o los realiza a través de intermediarios (servicios de gestión de clientes y proveedores de las filiales)? R/ _____ | Intermediario | Propio | Intermediario | Propio | Intermediario |
| 4 | ¿La compañía hace uso de propiedad, planta y equipo propio (distinta a la maquinaria) o utiliza financiamiento de los inmovilizados de las otras empresas o subsidiarias a través de sistemas de leasing o de arrendamiento-venta? R/ _____ | Tiene propiedad planta y equipo | Tiene propiedad planta y equipo | Tiene propiedad planta y equipo | Tiene propiedad planta y equipo | Tiene propiedad planta y equipo |

Aparte de realizar entrevistas al personal, también debe añadirse información de origen externo como informes sectoriales, publicaciones, informes de la competencia, información de distribuidores, clientes y algo muy importante el marco legal de los distintos países donde existen sociedades del grupo.

Paso 6 División de las funciones

Las funciones desarrolladas por una entidad constituyen un factor variable a tener en cuenta en el precio de una transacción. Es indudable que cuanto mayor sea el número de funciones ejecutadas por una entidad, mayor será la remuneración reflejada en los precios del bien o servicio intercambiado.

Normalmente, las entidades del grupo realizan actividades coincidentes, siendo el objetivo del análisis funcional la determinación de la importancia relativa de cada una de ellas en cada transacción, respecto a la entidad vinculada, no siendo suficiente determinar la entidad que tiene una responsabilidad en una función particular, riesgo o activo¹². Por lo tanto se debe detectar la función más importante de una operación para determinar la entidad que la asume en mayor medida.

El cuadro siguiente muestra, en general, las funciones desempeñadas por cada empresa del grupo, producto del análisis funcional realizado, siendo la fuente de datos las entrevistas e información adicional recopilada.

| Detalle de las funciones realizadas por el grupo | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | Madival Corp Ltda | Carpak | Madival Servicios, S.A. | Publipak, S.A. |
|--|--|-------------------|--------|-------------------------|----------------|
| Diseño, I+D del producto | X | X | | | |
| Compras de materiales, suplidos y equipos | X | X | X | | |
| Control de stock de materias primas y productos terminados | X | X | X | | |
| Desarrollo y administración del proceso | X | X | X | | |
| Control de calidad | X | X | X | X | X |
| Producción de productos terminados | X | X | X | | |
| Envasado y embalado de los productos | X | X | X | | |

¹²Fiscalidad de los precios de transferencia. Rafael Cosín Ochaíta. Pág. 144

| Detalle de las funciones realizadas por el grupo | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | Madival Corp Ltda | Carpak | Madival Servicios, S.A. | Publipak, S.A. |
|---|--|-------------------|--------|-------------------------|----------------|
| Ventas | X | X | X | X | X |
| Marketing | | | | | X |
| Transporte al cliente | X | | | X | |
| Ingeniería | | | | | |
| Personal | X | | | X | |
| Ingeniería de proceso | | | | | |
| Mantenimiento: edificios, maquinaria y equipos | X | X | X | X | X |
| Equipos proceso de datos | X | X | | | |
| Relaciones públicas | | X | | | X |
| Planificación de la producción | | X | | | |
| Ingeniería industrial | X | X | X | | |
| Administración | X | X | X | X | X |
| Dirección | | X | | | |
| Financiero y Control | | X | | | |
| Contabilidad | X | X | X | X | X |
| Contratación de seguros de producto | X | X | X | X | X |
| Servicio técnico | X | | X | | |
| Establecimiento y control de la política de precios | | X | | | |
| Selección del proceso de fabricación | | | | | |

Ahora bien, como se indicó arriba, se debe detectar la función más importante de una operación para determinar la entidad que la asume en mayor medida, para ello debe analizarse transacción por transacción¹³.

¹³OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010.Pág. 110

2.2.2 Análisis de riesgos

Constituye el factor de determinación con mayor complejidad. El riesgo de una operación está íntimamente ligado con la posibilidad de obtener beneficios al realizarla. Así, cuanto mayor sea el indicador de retorno de los beneficios de una compañía, mayor será el riesgo asumido en su actividad¹⁴.

Paso 7 Determinación de los riesgos

Dentro del establecimiento de la estructura de precios de transferencia no basta únicamente con determinar las funciones desempeñadas por cada una de las sociedades del grupo; otro elemento importante son los riesgos propios o específicos de cada operación sujeta de análisis, los cuales resultan como una guía adicional que ayuda a determinar el justo valor de las transacciones.

Dentro de cada operación se evaluarán como mínimo los siguientes riesgos:

| | |
|----------------------|-----------------------------------|
| Riesgo de mercado | Riesgo cambiario |
| Riesgo de inventario | Riesgo de producto (calidad) |
| Riesgo de crédito | Riesgo por accidentes ambientales |

2.2.3 Análisis de activos utilizados

Una vez que se han identificado las funciones que cada compañía va a realizar, se deben analizar los activos que cada una aporta a la transacción. De acuerdo con las funciones, tendrá que ser el tipo de activos con que cuenta cada compañía¹⁵.

Paso 8 Identificación de los activos

Dentro del análisis de cada operación se verificarán los activos del grupo Madival. Sin embargo, se debe tener un preámbulo de los activos totales de la empresa que podrían tener influencia en la producción o comercialización de un bien o servicio.

El cuadro mostrado a continuación, muestra los saldos de las cuentas de activo al término del ejercicio 2011, que podrían estar siendo utilizados en cada operación:

¹⁴Fiscalidad de los precios de transferencia. Rafael Cosín Ochaíta. Pág. 145

¹⁵ Precios de Transferencia. Marco teórico, jurídico y práctico. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Pag. 76

| Detalle de activos | Propio / Arrendado | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | Madival Corp Ltda | Carpak | Madival Servicios, S.A. | Publipak, S.A. | Total |
|---------------------|--------------------|--|-------------------|----------------|-------------------------|----------------|-----------------|
| Inventarios | Propio | 1105,230 | 1525,217 | 125,320 | 0 | 0 | 2755,767 |
| Terrenos | Propio | 10,939 | 15,095 | 27,762 | 13,837 | 36,725 | 104,358 |
| Edificios | Propio | 64,679 | 70,487 | 39,627 | 26,572 | 11,622 | 212,987 |
| Instalaciones | Propio | 67,868 | 19,455 | 73,918 | 83,211 | 79,033 | 323,485 |
| Mobiliario y equipo | Propio | 53,568 | 74,448 | 75,670 | 18,787 | 18,421 | 240,894 |
| Herramientas | Propio | 62,068 | 76,879 | 71,723 | 51,580 | 31,358 | 293,608 |
| Maquinaria | Propio | 42,275 | 39,435 | 36,694 | 0 | 0 | 118,404 |
| Eq. de transporte | Propio | 42,171 | 85,696 | 45,178 | 94,875 | 12,532 | 280,452 |
| Totales | | 1448,798 | 1906,712 | 495,892 | 288,862 | 189,691 | 4329,955 |

2.3 Análisis Económico

Paso 9 Análisis funcional transacción por transacción, uso de comparables y elección del método de precios de transferencia.

Cuando se elabora un análisis de precios de transferencia, la persona o personas que se encuentran a cargo del mismo, deben conocer los productos, servicios, bienes tangibles, o intangibles a detalle, con el objeto de que sean capaces de encontrar el comparable idóneo. Antes de ello se debe tener una visión preliminar del análisis funcional transacción por transacción.

Identificados los tipos de transacciones deben analizarse, tal como se presenta a continuación:

a) Préstamo otorgado por la matriz

Durante el año 2011 la empresa Madival Corp Ltda ubicada en Colombia, otorgó préstamo a Plásticos de El Salvador por la cantidad de \$750,000.00. En la celebración del contrato se estipula que el plazo del préstamo es a 5 años y los intereses serán amortizados mensualmente en los pagos efectuados. La tasa efectiva de la operación es del 11%

La tabla de amortización muestra el pago programado y los intereses a pagar con la tasa estipulada:

| | |
|----------------------------|------------|
| Importe del préstamo | 750,000.00 |
| Tasa de interés anual | 11.00 % |
| Plazo del préstamo en años | 5 |
| Número de pagos al año | 12 |
| Fecha inicial del préstamo | 01/01/2012 |

| N° Pago | Fecha de pago | Saldo inicial | Pago programado | Capital | Interés | Saldo final |
|---------|---------------|---------------|-----------------|-----------|----------|-------------|
| 1 | 01/02/2012 | 750,000.00 | 16,306.82 | 9,431.82 | 6,875.00 | 740,568.18 |
| 2 | 01/03/2012 | 740,568.18 | 16,306.82 | 9,518.28 | 6,788.54 | 731,049.91 |
| 3 | 01/04/2012 | 731,049.91 | 16,306.82 | 9,605.53 | 6,701.29 | 721,444.38 |
| 4 | 01/05/2012 | 721,444.38 | 16,306.82 | 9,693.58 | 6,613.24 | 711,750.80 |
| 5 | 01/06/2012 | 711,750.80 | 16,306.82 | 9,782.43 | 6,524.38 | 701,968.37 |
| 6 | 01/07/2012 | 701,968.37 | 16,306.82 | 9,872.11 | 6,434.71 | 692,096.26 |
| 7 | 01/08/2012 | 692,096.26 | 16,306.82 | 9,962.60 | 6,344.22 | 682,133.66 |
| 8 | 01/09/2012 | 682,133.66 | 16,306.82 | 10,053.93 | 6,252.89 | 672,079.73 |
| 9 | 01/10/2012 | 672,079.73 | 16,306.82 | 10,146.09 | 6,160.73 | 661,933.65 |
| 10 | 01/11/2012 | 661,933.65 | 16,306.82 | 10,239.09 | 6,067.73 | 651,694.56 |
| 11 | 01/12/2012 | 651,694.56 | 16,306.82 | 10,332.95 | 5,973.87 | 641,361.61 |
| 12 | 01/01/2013 | 641,361.61 | 16,306.82 | 10,427.67 | 5,879.15 | 630,933.94 |

Aunque pueda parecer que el análisis de precios de transferencia de préstamos entre partes relacionadas resulta ser poco complejo y tener una conclusión generalmente aceptable, sin embargo, este tema no deja de tener diferentes mecanismos o enfoques de análisis que tratan de aproximarse de la mejor manera al cumplimiento del principio de arm's length.

En la práctica, existe poca probabilidad de contar con transacciones comparables internas en el caso de préstamos entre empresas no financieras. Sin embargo, es siempre recomendable la verificación de comparables internas antes de la aplicación de otros mecanismos que se basan en información externa más general, sobre todo porque las tasas mantienen márgenes de acuerdo a los montos solicitados y estos no están disponibles en cada jurisdicción de la misma forma.

El análisis funcional realizado puede ser útil para lograr la comparabilidad entre las operaciones entre partes relacionadas y no relacionadas, sin embargo para los préstamos es más recomendable observar las características propias de la financiación y no las funciones ejercidas. Por lo tanto, el método que se utilizará para evaluar la operación será el del "Precio Comparable no Controlado"

- Selección de comparables

Se debe ser muy cuidadoso en el momento de seleccionar el método del precio comparable no controlado, dado que las características de las operaciones deben ser muy similares para que no sean de una afectación a la tasa de interés, entre las condiciones que se deben filtrar antes de seleccionar los comparables están: el riesgo crediticio del deudor, las garantías involucradas, los riesgos asumidos (seguros), el monto del capital y el plazo.

Se han seleccionado a distintas entidades financieras nacionales que tienen dentro de su actividad el otorgamiento de préstamos; las tasas presentadas a continuación no son las oficiales publicadas por la Superintendencia del Sistema Financiero, pero si tasas promedio solicitada a las distintas instituciones:

| Empresas | Tasa de Interés |
|--------------------------------|------------------------|
| Banco Citibank, S.A. | 6.000% |
| Banco HSBC Salvadoreño, S.A. | 4.000% |
| Banco Scotiabank, S.A. | 7.000% |
| Banco Agrícola, S.A. | 8.000% |
| Banco de América Central, S.A. | 11.000% |
| Banco Industrial | 8.500% |
| Banco Promérica, S.A. | 14.000% |

- Identificar diferencias en las características comparables

Las tasas de interés presentadas para las empresas comparables mantienen similares características con la operación a comparar, por lo tanto no se realizarán ajustes a las operaciones.

| Nº | Empresas Comparables | Tasa de interés | Riesgo crediticio | Garantías | Seguros | Diferencias en montos otorgados | Diferencias en fechas de celebración |
|-----------|------------------------------|------------------------|--------------------------|------------------|----------------|--|---|
| 1 | Banco HSBC Salvadoreño, S.A. | 4.00% | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 2 | Banco Citibank, S.A. | 6.00% | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 3 | Banco Scotiabank, S.A. | 7.00% | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 4 | Banco Agrícola, S.A. | 8.00% | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 5 | Banco Industrial, S.A. | 8.50% | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |

| | | | | | | | |
|--|--------------------------------|--------|------|------|------|------|------|
| 6 | Banco de América Central, S.A. | 11.00% | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 7 | Banco Promérica, S.A. | 14.00% | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Total Ajustes de Comparabilidad | | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |

Ahora, se debe proceder a establecer el rango de plena competencia a través del método ya seleccionado.

Primeramente se deben ordenar las observaciones de menor a mayor y se enumeran.

| Nº | Empresas Comparables | Tasa de interés |
|----|--------------------------------|-----------------|
| 1 | Banco HSBC Salvadoreño, S.A. | 4.00% |
| 2 | Banco Citibank, S.A. | 6.00% |
| 3 | Banco Scotiabank, S.A. | 7.00% |
| 4 | Banco Agrícola, S.A. | 8.00% |
| 5 | Banco Industrial, S.A. | 8.50% |
| 6 | Banco de América Central, S.A. | 11.00% |
| 7 | Banco Promérica, S.A. | 14.00% |

Al número de empresas comparables se le adiciona la unidad y se divide entre dos, esto es conocido como el "numeral de la mediana"

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

$$\text{Mediana} = \frac{(7 + 1)}{2}$$

$$\text{Mediana} = 4$$

$$\text{Mediana} = 8.000\%$$

Después del paso anterior se debe encontrar la posición del primer y el tercer cuartil usando las siguientes fórmulas:

Posición del primer cuartil (Q1) = $(n+1)/4$

$$\text{Quartil 1} = \frac{(n + 1)}{4}$$

$$\text{Quartil 1} = \frac{(7 + 1)}{4}$$

$$\text{Quartil 1} = 2$$

$$\text{Quartil 1} = 6.000\%$$

Posición del tercer cuartil (Q3) = $3(n+1)/4 = 3*(Q1)$

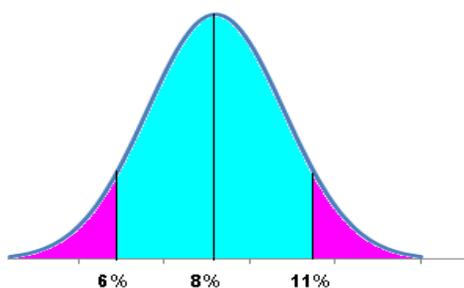
$$\text{Quartil 3} = (3) \frac{(n + 1)}{4}$$

$$\text{Quartil 3} = (3) \frac{(7 + 1)}{4}$$

$$\text{Quartil 3} = 6$$

$$\text{Quartil 3} = 11.000\%$$

| Rango Intercuartil | |
|---------------------------------|-----|
| Número de empresas comparables | 7 |
| Mínimo | 4% |
| Primer cuartil | 6% |
| Mediana | 8% |
| Tercer Cuartil | 11% |
| Máximo | 14% |
| Tasa de interés efectiva pagada | 11% |



- Interpretación de los resultados

Se determinó que la aplicación del método de precio comparable no controlado al pago de intereses de Plásticos de El Salvador a Madival Corp Ltda brinda una media confiable para comprobar su consistencia con respecto a instrumentos de financiamiento similares.

Después de realizar la búsqueda de tasas de interés comparables, se obtuvo un rango intercuartil entre el 6% y 11%. Esta entidad efectuó pagos de intereses a su parte relacionada en el extranjero utilizando una tasa equivalente al 11%, por tanto se encuentra al límite del rango de plena competencia. Esta aproximación podría ocasionar una revisión de la Administración Tributaria y aplicar la metodología correspondiente para determinar el correcto valor de mercado si es que no concluyeren a favor de la entidad.

b) Compra de bienes

En febrero de 2011 se importan 45,000.00 paquetes de vasos plásticos, con diseños especiales para comercializar con clientes locales por pedidos especiales. La presentación es en paquetes de 25.

| Producto | Tamaño | Peso | Material | Color | Presentación | Unidades | Costo | Costo Total |
|------------------|--------------|--------|--------------|--------------|---------------|----------|---------|--------------|
| Vasos con diseño | Vaso 12 onz. | 16 grs | Poliestireno | Transparente | Paquete de 25 | 45,000 | \$ 1.25 | \$ 56,250.00 |

El cuadro a continuación, muestra las funciones ejecutadas por las empresas del grupo para esta transacción:

| Detalle de las funciones realizadas por el grupo | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | Madival Corp Ltda | Madival Servicios, S.A. |
|--|--|-------------------|-------------------------|
| Diseño, I+D del producto. | | X | |
| Compras de materiales, suplidos y equipos. | | X | |
| Investigación y desarrollo | | X | |
| Control de inventario | X | X | |
| Ventas y distribución del producto | X | | |
| Control de calidad | X | X | |
| Envasado y embalado de los productos. | | X | |
| Ventas y distribución | X | | |
| Marketing. | X | | |
| Transporte al cliente. | X | | |
| Ingeniería. | | | |
| Personal. | | | X |
| Ingeniería de proceso. | | | |
| Mantenimiento: edificios, maquinaria y equipos. | | X | |
| Equipos proceso de datos. | | X | |
| Relaciones públicas. | | | |
| Planificación de la producción. | | X | |
| Ingeniería industrial. | | X | |
| Selección del proceso de fabricación. | | | |

Como se mencionó anteriormente, la participación en las actividades o funciones incrementa los costos y genera mayores retribuciones en el momento de aplicar los márgenes de venta.

Se presentan los costos unitarios atribuibles a cada función, establecidos a través de la verificación de los centros de responsabilidad con respecto a las unidades producidas, esto a través del siguiente cuadro:

| Separación de las funciones por los costos atribuibles a una transacción | |
|---|--------------------------|
| Producto | Vasos desechables |
| Tamaño | 16 Onzas |
| Unidades Producidas | 1805,562 |

| Detalle de las funciones realizadas | Costo de la actividad | Costo unitario según estándar de unidades manufacturadas | Plásticos de El Salvador | Madival Corp Ltda | Madival Servicios, S.A. |
|--|------------------------------|---|---------------------------------|--------------------------|--------------------------------|
| Diseño, I+D del producto | \$35,000.00 | \$0.0194 | | 0.01938 | |
| Compras de materiales, suplidos y equipos | \$1175,530.00 | \$0.6511 | | 0.65106 | |
| Investigación y desarrollo | \$57,000.00 | \$0.0316 | | 0.03157 | |
| Control de inventario | \$69,088.00 | \$0.0383 | 0.01913 | 0.01913 | |
| Ventas y distribución del producto | \$30,373.00 | \$0.0168 | 0.01682 | | |
| Control de calidad | \$565,345.00 | \$0.3131 | 0.12525 | 0.18787 | |
| Envasado y embalado de los productos | \$122,450.00 | \$0.0678 | | 0.06782 | |
| Ventas y distribución | \$124,560.00 | \$0.0690 | 0.06899 | | |
| Marketing | \$42,500.00 | \$0.0235 | 0.02354 | | |
| Transporte al cliente | \$123,453.00 | \$0.0684 | 0.06837 | | |
| Ingeniería | | | - | | |
| Personal | \$33,154.00 | \$0.0184 | | | 0.01836 |
| Ingeniería de proceso | \$0.00 | \$0.0000 | | | |
| Mantenimiento: edificios, maquinaria y equipos | \$85,670.00 | \$0.0474 | | 0.04745 | |
| Equipos proceso de datos | \$22,500.00 | \$0.0125 | | 0.01246 | |
| Relaciones públicas | | | | | |
| Planificación de la producción | \$25,927.00 | \$0.0144 | | 0.01436 | |
| Ingeniería industrial | \$30,261.00 | \$0.0168 | | 0.01676 | |
| Selección del proceso de fabricación | | | | | |
| Costos Totales imputables al producto | \$ 2542,811 | \$ 1.41 | \$0.32210 | \$ 1.06786 | \$0.01836 |
| % relativo de participación al costo del producto | | \$ 1.41 | 22.871% | 75.825% | 1.304% |

Como se puede observar en el cuadro anterior, la empresa relacionada domiciliada en El Salvador realiza actividades e incurre en costos propios de la comercialización del producto, por lo que junto a la revisión de los contratos por este tipo de operación se comprueba parcialmente que no se dedica a la fabricación del mismo, lo que se terminará de evidenciar con la verificación de activos y riesgos.

A continuación se detallan los riesgos asumidos por ambas empresas:

| Riesgos | División | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | Madival Corp Ltda |
|---|---|--|-------------------|
| Riesgo de mercado | | X | |
| Riesgo de inventarios | Costo de adquisición del stock | X | |
| | Costo de renovación o costo administrativo del pedido | X | |
| | Costo de posesión del inventario | X | |
| | Obsolescencia del inventario | X | |
| | El costo de ruptura del stock que se produce cuando no se dispone de existencias suficientes para hacer frente a la demanda | - | - |
| Riesgo de productos defectuosos y de garantías | | | |
| Riesgo de crédito | | | X |
| Riesgo de producto (Calidad) | Externos | X | X |
| | Costos de no conformidad | | X |
| | Costos de evaluación | | X |
| | Costos de conformidad | X | |
| Riesgo por diferencias de cambio | | - | - |
| Riesgo por accidentes ambientales | | | X |

El análisis de los activos utilizados provee la siguiente información con respecto a la operación evaluada:

| Detalle de activos | Propio / Arrendado | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | Madival Corp Ltda | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | Madival Corp Ltda |
|---------------------|--------------------|--|-------------------|--|-------------------|
| Inventarios | Propio | \$ 1105,230.00 | \$ 1525,217.40 | X | |
| Terrenos | Propio | \$ 10,939.00 | \$ 15,095.00 | X | |
| Edificios | Propio | \$ 64,679.00 | \$ 70,487.00 | X | X |
| Instalaciones | Propio | \$ 67,868.00 | \$ 19,455.00 | X | |
| Mobiliario y equipo | Propio | \$ 53,568.00 | \$ 74,448.00 | X | |
| Herramientas | Propio | \$ 62,068.00 | \$ 76,879.00 | X | X |
| Maquinaria | Propio | \$ 42,275.00 | \$ 39,435.00 | | X |
| Eq. de transporte | Propio | \$ 42,171.00 | \$ 85,696.00 | X | |

Luego de analizar los factores de comparabilidad se determina que el método a utilizar es el precio de reventa, porque la empresa Plásticos de El Salvador asume las funciones, riesgos y activos para la comercialización del producto y no se dedica a la fabricación del mismo.

El siguiente paso sugiere la elección de comparables, en este caso se hace referencia a comparar características de bienes, funciones, servicios, riesgos, entre otros.

Se reconocen dos tipos de comparables, las guías de precios de la OCDE los definen como internos o externos.

Para el desarrollo de este caso se utilizarán comparables externos, ya que la empresa no tiene compras de este mismo bien a otras empresas independientes.

Los pasos dentro del análisis de comparabilidad son mostrados a continuación

- Seleccionar empresas dedicadas a la distribución de productos plásticos incluidos los vasos con diseños especiales.

Giro: "Distribución de productos plásticos desechables para el hogar y otros usos"

| Empresas | |
|---|--|
| RAGSA NOVAPACK, S.A. DE C.V. | INVERSIONES EL TRIANGULO, S. A. DE C. V. |
| VASOS DESECHABLES SAN FRANCISCO, S.A. DE C.V. | DIASA, S.A. DE C.V. |
| SUMINISTROS DEL NORTE, S.A DE C.V. | PLASTIVASOS SAN JORGE, S.A DE C.V. |
| SOLO CUP MEXICO, S.A. DE C.V. | PLASTICOS Y PRODUCTOS NACIONALES |
| SMART GREEN | PLASTICOS BEDA, S.A. DE C.V. |
| SIMON COMERCIALIZADORA, S.A. | |

La selección de empresas comparables no es una labor fácil, por lo general se debe recurrir al uso de bases de datos que tengan más elementos que permitan realizar la comparación.

- Identificar diferencias en las características comparables

Para el caso en estudio se detectan las siguientes diferencias con los comparables externos:

- Plazo de pago
- Cantidades negociadas
- Propaganda y publicidad
- Costos de intermediación
- Acondicionamiento, flete y seguro
- Diferencias en fecha de celebración de la operación

Dentro del método del precio de reventa, es aun de mayor importancia establecerlas diferencias entre las funciones ejecutadas con respecto a los comparables, pues estas también podrían tener impacto en el margen bruto de la operación.

- Eliminación de diferencias

El cuadro siguiente muestra las diferencias cuantificadas por las distintas características de la operación que afectan el margen de utilidad:

| No | Empresas | Precio de venta transacciones | Plazo de pago | Cantidades negociadas | Propaganda y publicidad |
|----|---|-------------------------------|---------------|-----------------------|-------------------------|
| 1 | RAGSA NOVAPACK, S.A. DE C.V. | \$ 1.45 | \$ - | \$ - | \$ - |
| 2 | VASOS DESECHABLES SAN FRANCISCO, S.A. DE C.V. | \$ 1.61 | \$ - | \$ - | \$ - |
| 3 | SUMINISTROS DEL NORTE, S.A. DE | \$ 1.83 | \$ 0.25 | \$ - | \$ - |
| 4 | SOLO CUP MEXICO, S.A. DE C.V. | \$ 1.75 | \$ - | \$ - | \$ - |
| 5 | SMART GREEN | \$ 1.85 | \$ - | \$ (0.15) | \$ - |
| 6 | SIMON COMERCIALIZADORA, S.A. | \$ 2.25 | \$ (0.45) | \$ - | \$ - |
| 7 | INVERSIONES EL TRIANGULO, S. A. | \$ 1.57 | \$ - | \$ - | \$ 0.08 |
| 8 | DIASA, S.A. DE C.V. | \$ 1.56 | \$ - | \$ - | \$ - |
| 9 | PLASTIVASOS SAN JORGE, S.A. DE | \$ 1.63 | \$ - | \$ - | \$ - |
| 10 | PLASTICOS Y PRODUCTOS | \$ 1.60 | \$ - | \$ - | \$ - |
| 11 | PLASTICOS BEDA, S.A. DE C.V. | \$ 1.61 | \$ - | \$ - | \$ - |

| No | Empresas | Costo de intermediación | Acondicionamiento, flete y seguro | Naturaleza física y de contenido | Diferencia en fecha de celebración de las transacciones | Precio de reventa ajustado |
|----|---|-------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|---|----------------------------|
| 1 | RAGSA NOVAPACK, S.A. DE C.V. | \$ 0.20 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.65 |
| 2 | VASOS DESECHABLES SAN FRANCISCO, S.A. DE C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.61 |
| 3 | SUMINISTROS DEL NORTE, S.A. DE | \$ - | \$ (0.10) | \$ - | \$ - | \$ 1.98 |
| 4 | SOLO CUP MEXICO, S.A. DE C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.75 |
| 5 | SMART GREEN | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.70 |
| 6 | SIMON COMERCIALIZADORA, S.A. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.80 |
| 7 | INVERSIONES EL TRIANGULO, S. A. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 0.09 | \$ 1.74 |
| 8 | DIASA, S.A. DE C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.56 |
| 9 | PLASTIVASOS SAN JORGE, S.A. DE | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.63 |
| 10 | PLASTICOS Y PRODUCTOS | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.60 |
| 11 | PLASTICOS BEDA, S.A. DE C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.61 |

- Cálculo del rango de plena competencia

De la aplicación de cualquiera de los métodos se podrá obtener un rango de precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad, cuando existan dos o más operaciones comparables.

Primeramente se deben ordenar las observaciones de menor a mayor y se enumeran.

| No | Empresas | Precio de reventa ajustado | % Margen s/ Ventas |
|----|---|----------------------------|--------------------|
| 1 | RAGSA NOVAPACK, S.A. DE C.V. | \$1.65 | 19% |
| 2 | VASOS DESECHABLES SAN FRANCISCO, S.A. DE C.V. | \$1.61 | 23% |

| No | Empresas | Precio de reventa ajustado | % Margen s/ Ventas |
|----|--|----------------------------|--------------------|
| 3 | SUMINISTROS DEL NORTE, S.A DE C.V. | \$1.98 | 23% |
| 4 | SOLO CUP MEXICO, S.A. DE C.V. | \$1.75 | 24% |
| 5 | SMART GREEN | \$1.70 | 25% |
| 6 | SIMON COMERCIALIZADORA, S.A. | \$1.80 | 29% |
| 7 | INVERSIONES EL TRIANGULO, S. A. DE C. V. | \$1.74 | 31% |
| 8 | DIASA, S.A. DE C.V. | \$1.56 | 32% |
| 9 | PLASTIVASOS SAN JORGE, S.A DE C.V. | \$1.63 | 33% |
| 10 | PLASTICOS Y PRODUCTOS NACIONALES | \$1.60 | 33% |
| 11 | PLASTICOS BEDA, S.A. DE C.V. | \$1.61 | 34% |

Al número de empresas comparables se le adiciona la unidad y se divide entre dos, esto es conocido como el “numeral de la mediana”

$$\text{Mediana} = \frac{(n+1)}{2} \qquad \text{Mediana} = \frac{(11+1)}{2}$$

$$\text{Mediana} = 6$$

En este caso, el “numeral de la mediana” es entero, por lo tanto indica el número de observación ordenada que se debe tomar como mediana.

$$\text{Mediana} = \underline{\hspace{2cm} 29\% \hspace{2cm}}$$

Después del paso anterior se debe encontrar la posición del primer y el tercer cuartil usando las siguientes fórmulas:

$$\text{Posición del primer cuartil (Q1)} = (n+1)/4$$

$$\text{Posición del tercer cuartil (Q2)} = 3(n+1)/4 = 3*(Q1)$$

$$\text{Quartil 1} = \frac{(n+1)}{4}$$

$$\text{Quartil 1} = \frac{(11+1)}{4}$$

4

Quartil 1 = 3

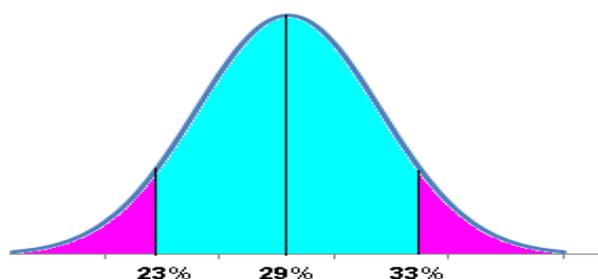
$$\text{Quartil 3} = (3) \quad \frac{(n + 1)}{4}$$

$$\text{Quartil 3} = (3) \quad \frac{(11 + 1)}{4}$$

Quartil 3 = 9

Con estos resultados se deben identificar los valores del primer y tercer cuartil.

| No | Empresas | % Margen s/ Ventas |
|----|---|--------------------|
| 1 | RAGSA NOVAPACK, S.A. DE C.V. | 19% |
| 2 | VASOS DESECHABLES SAN FRANCISCO, S.A. DE C.V. | 23% |
| 3 | SUMINISTROS DEL NORTE, S.A DE C.V. | 23% |
| 4 | SOLO CUP MEXICO, S.A. DE C.V. | 24% |
| 5 | SMART GREEN | 25% |
| 6 | SIMON COMERCIALIZADORA, S.A. | 29% |
| 7 | INVERSIONES EL TRIANGULO, S. A. DE C. V. | 31% |
| 8 | DIASA, S.A. DE C.V. | 32% |
| 9 | PLASTIVASOS SAN JORGE, S.A DE C.V. | 33% |
| 10 | PLASTICOS Y PRODUCTOS NACIONALES | 33% |
| 11 | PLASTICOS BEDA, S.A. DE C.V. | 34% |



| Rango Intercuartil | |
|---|-----|
| Número de empresas | 11 |
| Mínimo | 19% |
| Primer cuartil | 3% |
| Mediana | 29% |
| Tercer Cuartil | 9% |
| Máximo | 34% |
| Margen sobre ventas de Plásticos de El Salvador, S.A de C.V | 26% |

- Interpretación de los resultados

El rango intercuartil de las empresas comparables osciló entre el 23% y el 33%. El margen de utilidad bruta de la empresa Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. es del 26%, lo cual indica que las operaciones entre partes relacionadas, con respecto a la compra de productos de vasos plásticos con diseño, se encuentran dentro del rango de plena competencia, considerándose que ha sido pactado como entre partes independientes.

c) Venta de Bienes

En abril 2011 Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. exporta a Carpak, S.A. empresa domiciliada en República Dominicana, productos plásticos desechables, esto tras la expansión de los negocios del grupo. Carpak se encarga de la distribución en su zona geográfica.

El detalle de la operación es el siguiente:

| Producto | Tamaño | Peso | Material | Color | Presentación | Paquetes | Precio Venta | Venta Total |
|-------------|--------|--------|--------------|--------|---------------|----------|--------------|--------------|
| Plato Conga | No 9 | 14 grs | Poliestireno | Blanco | Paquete de 25 | 256,210 | \$ 0.55 | \$140,915.50 |

Se presentan las funciones ejecutadas por las empresas del grupo para esta transacción:

| Detalle de las funciones realizadas por el grupo | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | Carpak |
|---|--|--------|
| Diseño, I+D del producto. | X | |
| Compras de materiales, suplidos y equipos. | X | |
| Control de stock de materias primas y productos terminados. | X | X |
| Desarrollo y administración del proceso. | X | |
| Control de calidad. | X | X |
| Producción de productos terminados. | X | |
| Envasado y embalado de los productos. | X | |
| Ventas. | X | X |
| Marketing. | X | X |
| Transporte al cliente. | | X |
| Ingeniería. | | |
| Personal. | X | X |
| Ingeniería de proceso. | | |
| Mantenimiento: edificios, maquinaria y equipos. | X | |
| Equipos proceso de datos. | X | X |
| Relaciones públicas. | | |
| Planificación de la producción. | X | |
| Ingeniería industrial. | X | |
| Selección del proceso de fabricación. | | |

Deben considerarse los costos unitarios atribuibles a cada función, establecidos a través de la verificación de los centros de responsabilidad con respecto a las unidades producidas:

| Separación de las funciones por los costos atribuibles a una transacción | | | | |
|---|------------------------------------|---|---|------------------|
| Producto | Platos desechables | | | |
| Tamaño | # 9 | | | |
| Unidades Producidas | 4480,716 | | | |
| Detalle de las funciones | Costo de la actividad (USD) | Costo unitario según estándar de unidades manufacturadas (USD) | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | Carpak |
| Diseño, I+D del producto. | 35,000.00 | 0.0078 | 0.0078 | |
| Compras de materiales, suplidos y equipos. | 1175,530.00 | 0.2624 | 0.2624 | |
| Control de stock de materias primas y productos terminados. | 57,000.00 | 0.0127 | 0.0095 | 0.0032 |
| Desarrollo y administración del proceso. | 69,088.00 | 0.0154 | 0.0154 | |
| Control de calidad. | 30,373.00 | 0.0068 | 0.0054 | 0.0014 |
| Producción de productos terminados. | 565,345.00 | 0.1262 | 0.1262 | |
| Envasado y embalado de los productos. | 122,450.00 | 0.0273 | 0.0273 | |
| Ventas. | 124,560.00 | 0.0278 | 0.0042 | 0.0236 |
| Marketing. | 42,500.00 | 0.0095 | 0.0028 | 0.0066 |
| Transporte al cliente. | 123,453.00 | 0.0276 | | 0.0276 |
| Ingeniería. | - | - | | |
| Personal. | 33,154.00 | 0.0074 | 0.0048 | 0.0026 |
| Ingeniería de proceso. | - | - | | |
| Mantenimiento: edificios, maquinaria y equipos. | 85,670.00 | 0.0191 | 0.0191 | |
| Equipos proceso de datos. | 22,500.00 | 0.0050 | 0.0020 | 0.0030 |
| Relaciones públicas. | - | - | | |
| Planificación de la producción. | 25,927.00 | 0.0058 | 0.0058 | |
| Ingeniería industrial. | 30,261.00 | 0.0068 | 0.0068 | |
| Selección del proceso de fabricación. | - | - | | |
| Costos Totales imputables al producto | \$ 2542,811.00 | \$ 0.5675 | \$ 0.4995 | \$ 0.0680 |
| % relativo de participación al costo del producto | \$2542,811.00 | \$ 0.5675 | 88.025% | 11.975% |

La empresa relacionada domiciliada en El Salvador realiza las actividades propias de la fabricación de los platos, en este caso todo el proceso productivo está cargo de ella, sin interferencia de otra empresa para generar su producto terminado. Las funciones son normales como las que se dan entre empresas independientes.

A continuación se detallan los riesgos asumidos por ambas empresas:

| Riesgos | División | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | Carpak, S.A de C.V |
|--|---|--|--------------------|
| Riesgo de mercado | | X | X |
| Riesgo de inventarios | Manejo de Inventarios | | X |
| | Costo de posesión del inventario | | X |
| | Obsolescencia del inventario | | X |
| | El costo de ruptura del stock que se produce cuando no se dispone de existencias suficientes para hacer frente a la demanda | | X |
| Riesgo de productos defectuosos y de garantías | | | X |
| Riesgo de crédito | | | X |
| Riesgo de producto (Calidad) | Externos | X | X |
| | Costos de no conformidad | | X |
| | Costos de evaluación | | X |
| | Costos de conformidad | | X |
| Riesgo por diferencias de cambio | | - | - |
| Riesgo por accidentes ambientales | | X | ▪ |

El análisis de los activos utilizados provee la siguiente información con respecto a la operación evaluada:

| Detalle de activos | Propio / Arrendado | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | | Carpak | |
|---------------------|--------------------|--|---|---------------|---|
| Inventarios | Propio | \$ 1105,230.00 | X | \$ 125,320.00 | X |
| Terrenos | Propio | \$ 10,939.00 | X | \$ 27,762.00 | X |
| Edificios | Propio | \$ 64,679.00 | X | \$ 39,627.00 | X |
| Instalaciones | Propio | \$ 67,868.00 | X | \$ 73,918.00 | X |
| Mobiliario y equipo | Propio | \$ 53,568.00 | X | \$ 75,670.00 | X |
| Herramientas | Propio | \$ 62,068.00 | X | \$ 71,723.00 | X |
| Maquinaria | Propio | \$ 42,275.00 | X | \$ 36,694.00 | |
| Eq. de transporte | Propio | \$ 42,171.00 | | \$ 45,178.00 | X |

Los activos utilizados para la producción están a cargo de Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V., no obstante Carpak posee también activos similares pues realiza actividades productivas de empaques.

El análisis contractual efectuado también identifica que se cumplen los términos en el cual se celebraron los acuerdos entre ambas empresas. También es importante observar que el grupo desea expandir los negocios para lo cual utiliza a Carpak para llegar a un mercado mucho más amplio.

Ahora bien, analizados los factores de comparabilidad, se debe decidir el método de precios de transferencia a utilizar. Para este caso se elige el método del “costo incrementado” considerando que este método parte de los costos de producción de los bienes o servicios, también se utiliza comúnmente en casos donde la compañía examinada está involucrada en la fabricación o producción de bienes y servicios.

En esta etapa del análisis se procede, de igual forma que en el precio de reventa y los otros métodos, a buscar las empresas comparables.

Se seleccionarán comparables internos para usar este método, es decir las operaciones realizadas por la compañía con otras empresas independientes en circunstancias similares.

Los pasos dentro del análisis de comparabilidad son mostrados a continuación:

- Seleccionar clientes que se encargan de ejercer funciones de distribución de productos plásticos.

| No | Cientes | Domicilio |
|----|-------------------------------------|------------|
| 1 | Grupo Calleja, S.A. de C.V. | Local |
| 2 | Operadora del Sur, S.A. de C.V. | Local |
| 3 | Dimpack Comercial, S.A. | Extranjero |
| 4 | J&J Distribuidores | Extranjero |
| 5 | Plastilim, S.A. de C.V. | Local |
| 6 | Distribuidora Cornejo, S.A. de C.V. | Local |
| 7 | DIPROIM | Local |
| 8 | K Mart, S.A. de C.V. | Local |
| 9 | JR Distribuciones, S.A. de C.V. | Local |

- Identificar diferencias en las características comparables

Los márgenes de utilidad presentados en las empresas comparables mantienen similares criterios, funciones y riesgos que se ven evidenciados en los costos de fabricación, por lo tanto no se realizarán ajustes a las operaciones.

- Cálculo del rango de plena competencia

De la aplicación del método se podrá obtener un rango de márgenes de utilidad en plena competencia, esto con la utilización de los comparables ya seleccionados.

El precio de venta de los productos a la empresa relacionada es de \$0.55 ctvs. Los costos de producción ascienden a \$0.50 ctvs según lo determinado en la revisión por centros de responsabilidad efectuada. Cabe mencionar que los costos seleccionados en el análisis funcional hacen referencia a todas las actividades del proceso las cuales generalmente están registradas como gastos de operación.

Primeramente se deben ordenar las observaciones de menor a mayor y se enumeran.

| No | Empresas | Precio de Venta (Unidad de Vta) | Costo de venta | Utilidad Bruta | Margen de Utilidad |
|----|------------------------------------|---------------------------------|----------------|----------------|--------------------|
| 1 | Grupo Calleja, S.A. de C.V. | \$ 0.55 | \$ 0.50 | \$ 0.05 | 10% |
| 2 | Operadora del Sur, S.A. de C.V. | \$ 0.55 | \$ 0.50 | \$ 0.05 | 10% |
| 3 | J&J Distribuidores | \$ 0.59 | \$ 0.50 | \$ 0.09 | 18% |
| 4 | Dimpack Comercial, S.A. | \$ 0.60 | \$ 0.50 | \$ 0.10 | 20% |
| 5 | JR Distribuciones, S.A. de C.V. | \$ 0.60 | \$ 0.50 | \$ 0.10 | 20% |
| 6 | Distribuidora Comejo, S.A. de C.V. | \$ 0.61 | \$ 0.50 | \$ 0.11 | 22% |
| 7 | DIPROIM | \$ 0.61 | \$ 0.50 | \$ 0.11 | 22% |
| 8 | Plastilim, S.A. de C.V. | \$ 0.62 | \$ 0.50 | \$ 0.12 | 24% |
| 9 | K Mart, S.A. de C.V. | \$ 0.62 | \$ 0.50 | \$ 0.12 | 24% |

Al número de empresas comparables se le adiciona la unidad y se divide entre dos, esto es conocido como el “numeral de la mediana”

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

$$\text{Mediana} = \frac{(9+1)}{2}$$

$$\text{Mediana} = 5$$

En este caso, el “numeral de la mediana” es entero, por lo tanto indica el número de observación ordenada que se debe tomar como mediana.

Mediana = 20%

Después del paso anterior se debe encontrar la posición del primer y el tercer cuartil usando las siguientes fórmulas:

$$\text{Posición del primer cuartil (Q1)} = (n+1)/4$$

$$\text{Quartil 1} = \frac{(n + 1)}{4}$$

$$\text{Quartil 1} = \frac{(9 + 1)}{4}$$

$$\text{Posición Quartil 1} = 2.5$$

En este caso el primer cuartil se encuentra entre dos observaciones, por lo tanto el valor es el de la observación menor, más la fracción de las diferencias entre las dos observaciones.

| No | Empresas | Margen de Utilidad |
|----|---------------------------------|--------------------|
| 2 | Operadora del Sur, S.A. de C.V. | 10% |
| 3 | J&J Distribuidores | 18% |

$$\text{Quartil 1} = 10\% + 1/4(18\%-10\%)$$

$$\text{Quartil 1} = 12\%$$

$$\text{Posición del tercer cuartil (Q3)} = 3(n+1)/4 = 3*(Q1)$$

$$\text{Quartil 3} = (3) \frac{(n + 1)}{4}$$

$$\text{Quartil 3} = (3) \frac{(9 + 1)}{4}$$

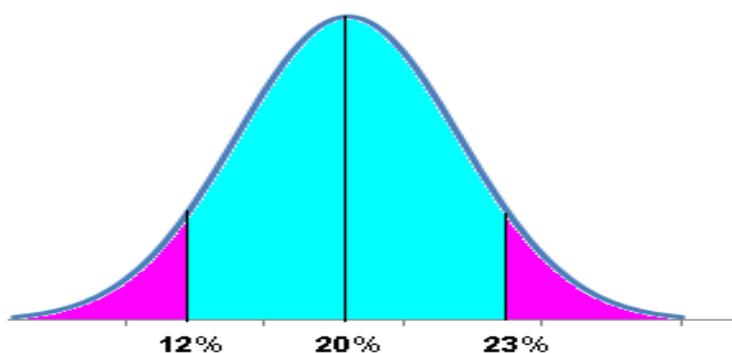
$$\text{Posición Quartil 3} = 7.5$$

$$\text{Quartil 3} = 22\% + 2/4(24\%-22\%)$$

$$\text{Quartil 3} = 23\%$$

En este caso el tercer cuartil también se encuentra entre dos observaciones, por lo tanto el valor es el de la observación menor, más la fracción de las diferencias entre las dos como se muestra arriba.

| Rango Intercuartil | |
|--|-----|
| Número de empresas comparables | 9 |
| Mínimo | 10% |
| Primer cuartil | 12% |
| Mediana | 20% |
| Tercer Cuartil | 23% |
| Máximo | 24% |
| Margen de Utilidad Bruta de Plásticos de El Salvador | 16% |



- Interpretación de los resultados

Las operaciones de venta de platos desechables elaborados por la empresa Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. a su empresa relacionada Carpak, S.A., se encuentran dentro del rango de plena competencia, puesto que el margen de utilidad bruta para el sujeto pasivo es de 16%, mismo que se encuentra dentro del rango intercuartil.

d) Venta de materiales producto terminado con marca comercial propia.

Plásticos de El Salvador, S.A. exporta productos plásticos desechables de una marca producida internamente, estos se venden a Carpak, S.A. quien distribuye en el mercado sudamericano.

Considerando que las ventas a Carpak son de 750,000 paquetes de platos desechables al precio de \$0.55 ctvs se tiene lo siguiente:

| | PLASTICOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V. (Sujeto pasivo) | CARPAK, S.A. | CONSOLIDADO |
|----------------------------------|---|---------------------|--------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES | \$412,500 | \$495,000 | \$907,500 |
| COSTO DE VENTAS + PRODUCCION | \$375,000 | \$433,500 | \$808,500 |
| UTILIDAD BRUTA | \$37,500 | \$61,500 | \$99,000 |
| Gastos de Venta | \$2,500 | \$2,750 | \$5,250 |
| Gastos de Administración | \$3,000 | \$3,500 | \$6,500 |
| Total Gastos de Operación | \$5,500 | \$6,250 | \$11,750 |
| Utilidad de Operación | \$32,000 | \$55,250 | \$87,250 |

Para este caso se utilizará la razón de utilidad de operación de una empresa, sobre la suma de los costos y gastos, conocida como Margen del Costo Adicionado Neto.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{MCAN} = \text{UO}/\text{C}+\text{G}$$

Por lo tanto, esto son los márgenes para las dos empresas relacionadas

| | PLASTICOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V. | CARPAK, S.A. | CONSOLIDADO |
|-------------|---|---------------------|--------------------|
| MCAN | 8% | 13% | 11% |

- Selección de empresas comparables

Se utilizarán comparables externos que se dediquen a la producción de productos plásticos desechables. A efectos de poder explicar el método de Reparto de Utilidades se utilizará información con fines ilustrativos, que permitan desarrollar el caso con relación a la empresa Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V., asumiendo la poca similitud en las características de las operaciones, calidad y marca.

| Nº | Empresa | Margen de Utilidad |
|----|--|--------------------|
| 1 | COSMOS, S.A. | 5% |
| 2 | QUIMINET LTDA | 8% |
| 3 | SIMON COMERCIALIZADORA, S.A. DE C.V. | 10% |
| 4 | SEMA PLASTIC | 12% |
| 5 | PLASTIGON | 15% |
| 6 | DESECHABLES MARTIN, S.A. DE C.V. | 15% |
| 7 | DART DE MEXICO, S. DE R.L. DE C.V. | 18% |
| 8 | COMERCIALIZADORA DE EMPAQUES, S.A. DE C.V. | 18% |
| 9 | BIODEGRAPAK, S.A. | 24% |
| 10 | T Y J PROVEEDORA | 25% |
| 11 | TERMO FORMADOS, S.A. DE C.V. | 27% |

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

$$\text{Mediana} = \frac{(11+1)}{2}$$

$$\text{Mediana} = 6$$

$$\text{Mediana} = 15\%$$

Después del paso anterior se debe encontrar la posición del primer y el tercer cuartil usando las siguientes fórmulas:

$$\text{Posición del primer cuartil (Q1)} = (n+1)/4$$

$$\text{Cuartil 1} = \frac{(n+1)}{4}$$

$$\text{Cuartil 1} = \frac{(11+1)}{4}$$

$$\text{Cuartil 1} = 3$$

Quartil 1 = 10%

Posición del tercer cuartil (Q3) = $3(n+1)/4 = 3*(Q1)$

$$\text{Quartil 3} = (3) \frac{(n + 1)}{4}$$

$$\text{Quartil 3} = (3) \frac{(11 + 1)}{4}$$

$$\text{Quartil 3} = 9$$

Quartil 3 = 24%

Durante el año el indicador de margen del Costo Adicionado Neto (MCAN) de la operación ascendió al 8%, indicando que el margen de Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. no se encuentra dentro del rango de plena competencia.

- Calculo de la utilidad de las empresas relacionadas

Se partirá que tanto Carpak como Plásticos de El Salvador han contribuido en la operación con las siguientes funciones y se la atribuyen los costos y gastos:

| ACTIVIDAD | PLASTICOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V. | | CARPAK, S.A. | | CONSOLIDADO | |
|---|--|-----|--------------|-----|-------------|-----|
| | \$ | % | \$ | % | \$ | % |
| Diseño, I+D del producto. | \$ 5,858 | 1% | \$ 2,100 | 0% | \$ 7,958 | 1% |
| Compras de materiales, suplidos y equipos. | \$ 196,765 | 24% | \$ 412,500 | 50% | \$609,265 | 74% |
| Control de stock de materias primas y productos terminados. | \$ 9,059 | 1% | \$ 8,400 | 1% | \$ 17,459 | 2% |
| Control de calidad. | \$ 5,084 | 1% | \$ 6,300 | 1% | \$ 11,384 | 1% |
| Producción de productos terminados. | \$ 94,630 | 12% | - | 0% | \$ 94,630 | 12% |
| Envasado y embalado de los productos. | \$ 22,425 | 3% | - | 0% | \$ 22,425 | 3% |
| Transporte al cliente. | \$ 22,500 | 3% | \$ 4,200 | 1% | \$ 26,700 | 3% |
| Mantenimiento: edificios, maquinaria y equipos. | \$ 14,340 | 2% | - | 0% | \$ 14,340 | 2% |
| Planificación de la producción. | \$ 4,340 | 1% | - | 0% | \$ 4,340 | 1% |

| ACTIVIDAD | PLASTICOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V. | | CARPAK, S.A. | | CONSOLIDADO | |
|---------------------------|--|------------|------------------|------------|------------------|-------------|
| | | | | | | |
| Ventas. | \$ 1,875 | 0% | \$ 2,063 | 0% | \$ 3,938 | 0% |
| Marketing. | \$ 625 | 0% | \$ 688 | 0% | \$ 1,313 | 0% |
| Administración y Finanzas | \$ 750 | 0% | \$ 875 | 0% | \$ 1,625 | 0% |
| Personal | \$,500 | 0% | \$,750 | 0% | \$ 3,250 | 0% |
| Equipos proceso de datos. | \$ 750 | 0% | \$ 875 | 0% | \$ 1,625 | 0% |
| | \$380,500 | 46% | \$439,750 | 54% | \$820,250 | 100% |

Como se puede observar en el cuadro anterior la participación de Plásticos de El Salvador es del 46% y la participación de Carpak del 56%.

Ahora se debe observar el equivalente de la utilidad de ambas en el resultado obtenido en sus operaciones:

Utilidad de Plásticos de El Salvador : $\$32,000/87,250 = 37\%$

Utilidad de Carpak, S.A. : $\$55,250/87,250 = 63\%$

Tras repartir las utilidades se observa que Plásticos de El Salvador paga un impuesto sobre el 37% y no sobre el 46% como debería ser, mientras que la utilidad de Carpak se vería disminuida del 63% al 54%

e) Operaciones complejas y diversas realizadas por el sujeto fiscalizado.

Como se ha podido observar el contribuyente Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. realiza diversas actividades comerciales y financieras con partes relacionadas. Con la finalidad de proveer una metodología con cada una se desarrollaron los casos con los distintos métodos (funcional desde el punto de vista particular de cada operación), sin embargo también se puede adoptar este método bajo la premisa que se puede comprobar si la empresa está operando a valores de mercado, a través de la utilidad de operación global de la empresa (no por transacción); dado que podría ser difícil determinar si se está o no operando a valores de mercado con las partes relacionadas, debido a que resulta complicado y costoso realizar el análisis de las transacciones de forma separada.

Pasos que se deben seguir:

- Realizar un análisis funcional de Plásticos de El Salvador, S.A.

Al decidir utilizar el método del Margen Transaccional Neto (MMTN) el análisis funcional se basa solo en la empresa y no en todas las empresas del grupo, por lo tanto tomando como base las funciones principales y las identificadas en cada transacción particular, se obtienen las siguientes funciones:

| Detalle de las funciones realizadas por el grupo | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. |
|---|--|
| Diseño, I+D del producto. | X |
| Compras de materiales, suplidos y equipos. | X |
| Control de stock de materias primas y productos terminados. | X |
| Desarrollo y administración del proceso. | X |
| Control de calidad. | X |
| Producción de productos terminados. | X |
| Envasado y embalado de los productos. | X |
| Ventas. | X |
| Marketing. | |
| Transporte al cliente. | X |
| Ingeniería. | |
| Personal. | X |
| Ingeniería de proceso. | |
| Mantenimiento: edificios, maquinaria y equipos. | X |
| Equipos proceso de datos. | X |
| Relaciones públicas. | |
| Planificación de la producción. | |
| Ingeniería industrial. | X |
| Administración | X |
| Dirección | |
| Financiero y Control | |
| Contabilidad | X |
| Contratación de seguros de producto | X |
| Servicio técnico | X |
| Establecimiento y control de la política de precios | |
| Selección del proceso de fabricación. | |

- Identificar factores, no relacionados con operaciones relacionadas, que afecten el margen de operación de la empresa.

Para el caso en estudio no se han detectado factores que impidan o alejen la aplicación del MMTN, como lo puede ser posición competitiva, la penetración de nuevas empresas en la zona, la eficiencia en la gestión y estrategias individuales, el grado de experiencia sectorial entre otras.

- Selección de empresas comparables

Se deben seleccionar las empresas que mantengan similitud en volumen de ventas, asuman otros riesgos producto del sector donde se destacan y sus estados financieros tengan la misma base técnica, si se identificaran dentro de los comparables, empresas que no cumplan con las características se deben filtrar y eliminar de la selección.

- Identificación del indicador, razones o ratios a utilizar

La elección de una razón financiera para probar si una empresa está o no operando valores de mercado es de gran importancia para determinar el grado de confiabilidad del análisis llevado a cabo¹⁶, para la empresa Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. se ha elegido el Margen de Operación (MO), por ser útil en empresas que se dedican a la producción y también realicen actividades de distribución cuando estas tienen además erogaciones con partes vinculadas.

Se enlistan también otros indicadores aplicables:

- Margen del Costo Adicionado Neto (MCAN)
- Retorno sobre activos
- Ratio Berry

- Cálculo del margen de utilidad de operación

Se debe calcular el margen de operación el cual viene dado por la fórmula siguiente:

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

Los estados de resultados, expresados en dólares (USD), de las empresas se muestran a continuación:

¹⁶Los precios de Transferencia en el Perú. Mario Apaza Meza. Pág. 466

| | PLASTICOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V. | CHINA XD PLASTICS | DOLCO PACKAGING | TERM LTDA, S.A. |
|--|--|------------------------|------------------------|-------------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES | \$ 4246,637.00 | \$ 4816,246.00 | \$ 3821,974.00 | \$ 4883,633.00 |
| COSTO DE VENTAS | \$ (2032,747.00) | \$ (1658,018.00) | \$ (1829,472.00) | \$ (2337,659.00) |
| UTILIDAD BRUTA | \$ 2213,891.00 | \$ 3158,228.00 | \$ 1992,502.00 | \$ 2545,974.00 |
| Gastos de Venta | \$ (695,779.00) | \$ (445,842.00) | \$ (626,201.00) | \$ (800,146.00) |
| Gastos de Administración | \$ (310,056.00) | \$ (148,396.00) | \$ (126,137.00) | \$ (356,564.00) |
| Total Gastos de Operación | \$ (1005,835.00) | \$ (594,238.00) | \$ (752,338.00) | \$ (1156,710.00) |
| Utilidad de Operación | \$ 1208,056.00 | \$ 2563,989.00 | \$ 1240,164.00 | \$ 1389,264.00 |
| Gastos por intereses | \$ (197,320.00) | \$ (181,056.00) | \$ (177,588.00) | \$ (226,918.00) |
| Otros ingresos | \$ 15,762.00 | \$ 11,320.00 | \$ 14,186.00 | \$ 18,126.00 |
| Resultado neto de no operación | \$ (181,558.00) | \$ (169,736.00) | \$ (163,402.00) | \$ (208,792.00) |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO DE RENTA | \$ 1026,498.00 | \$ 2394,254.00 | \$ 1076,761.00 | \$ 1180,472.00 |
| Impuesto s/ renta | \$ (54,467.00) | \$ (50,921.00) | \$ (49,021.00) | \$ (62,638.00) |
| UTILIDAD NETA | \$ 972,030.00 | \$ 2343,333.00 | \$ 1027,741.00 | \$ 1117,835.00 |

| | PEPSA FORM | DIPS CORP | TERMOFORMADOS |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES | \$ 5538,683.00 | \$ 4395,270.00 | \$ 5616,178.00 |
| COSTO DE VENTAS | \$ (1906,721.00) | \$ (2103,893.00) | \$ (2688,307.00) |
| UTILIDAD BRUTA | \$ 3631,962.00 | \$ 2291,377.00 | \$ 2927,870.00 |

| | PEPSA FORM | DIPS CORP | TERMOFORMADOS |
|--|------------------------|------------------------|-------------------------|
| Gastos de Venta | \$ (512,719.00) | \$ (720,131.00) | \$ (920,168.00) |
| Gastos de Administración | \$ (170,655.00) | \$ (145,057.00) | \$ (410,049.00) |
| Total Gastos de Operación | \$ (683,374.00) | \$ (865,189.00) | \$ (1330,217.00) |
| Utilidad de Operación | \$ 2948,588.00 | \$ 1426,188.00 | \$ 1597,654.00 |
| Gastos por intereses | \$ (208,214.00) | \$ (204,226.00) | \$ (260,956.00) |
| Otros ingresos | \$ 13,018.00 | \$ 16,314.00 | \$ 20,845.00 |
| Resultado neto de no operación | \$ (195,196.00) | \$ (187,913.00) | \$ (240,111.00) |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO DE RENTA | \$ 2753,392.00 | \$ 1238,276.00 | \$ 1357,543.00 |
| Impuesto s/ renta | \$ (58,559.00) | \$ (56,374.00) | \$ (72,033.00) |
| UTILIDAD NETA | \$ 2694,833.00 | \$ 1181,902.00 | \$ 1285,510.00 |

Con ello se procede a calcular los márgenes de cada una de las empresas.

| PLASTICOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V. (Sujeto pasivo) | CHINA XD PLASTICS COMPANY | DOLCO PACKAGING CORP | TERM LTDA, S.A. | PEPSA FORM | DIPS EL SALVADOR, S.A. | TERMOFORMADOS, S.A. DE C.V. |
|--|---------------------------|----------------------|-----------------|------------|------------------------|-----------------------------|
| 28% | 33% | 24% | 22% | 27% | 18% | 16% |

Primeramente se deben ordenar las observaciones de menor a mayor y se enumeran.

Al número de empresas comparables se le adiciona la unidad y se divide entre dos, esto es conocido como el “numeral de la mediana”

$$\text{Mediana} = \frac{(n+1)}{2} \qquad \text{Mediana} = \frac{(6+1)}{2}$$

$$\text{Mediana} = 3.5$$

En este caso, el “numeral de la mediana” no es entero, por lo tanto se deberá obtener primero la diferencia, en valor absoluto, de los valores correspondientes al número de orden entero de la mediana y a su inmediato superior.

| | |
|---|-----|
| Número de orden de la mediana | 3.5 |
| Número de orden entero de la mediana | 3 |
| Decimales del número de orden de la mediana | 0.5 |
| Número de orden inmediato superior | 4 |

| | | |
|--------------------------------------|-------|------------------------------------|
| Número de orden entero de la mediana | Menos | Número de orden inmediato superior |
| 22% | | 24% |
| Diferencia en valor absoluto = | | |
| 2% | | |
| Diferencia (en valor absoluto) | por | Decimales del número de orden |
| 2% | | 0.5 |

$$\text{Mediana} = 1\% + 22\% =$$

$$\text{Mediana} = 23\%$$

Después del paso anterior se debe encontrar la posición del primer y el tercer cuartil usando las siguientes fórmulas:

$$\text{Posición del primer cuartil (Q1)} = (n+1)/4$$

$$\text{Quartil 1} = \frac{(n + 1)}{4}$$

$$\text{Quartil 1} = \frac{(6 + 1)}{4}$$

$$\text{Posición Quartil 1} = 1.75$$

En este caso el primer cuartil se encuentra entre dos observaciones, por lo tanto el valor es el de la observación menor, más la fracción de las diferencias entre las dos observaciones.

$$\text{Quartil 1} = 16\% + 3/4(18\%-16\%)$$

$$\text{Quartil 1} = 17.5\%$$

Posición del tercer cuartil (Q3) = $3(n+1)/4 = 3*(Q1)$

$$\text{Quartil 3} = \frac{(3) (n + 1)}{4}$$

$$\text{Quartil 3} = \frac{(3) (6 + 1)}{4}$$

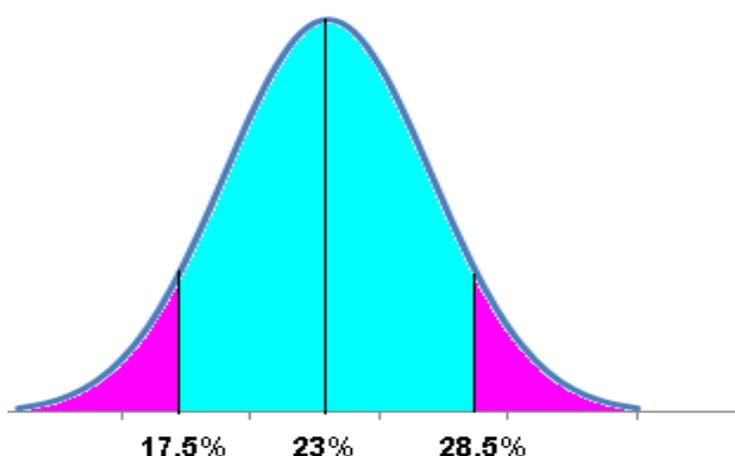
$$\text{Posición Quartil 3} = 5.25$$

$$\text{Quartil 3} = 27\% + 1/4(33\%-27\%)$$

$$\text{Quartil 3} = 28.5\%$$

En este caso el tercer cuartil también se encuentra entre dos observaciones, por lo tanto el valor es el de la observación menor, más la fracción de las diferencias entre las dos observaciones como se muestra arriba.

| Rango Intercuartil | |
|--|-------|
| Número de empresas | 6 |
| Mínimo | 16% |
| Primer cuartil | 17.5% |
| Mediana | 23% |
| Tercer Cuartil | 28.5% |
| Máximo | 33% |
| Margen de Utilidad Bruta de Plásticos de El Salvador | 16% |



- Interpretación de los resultados

La utilidad de operación con respecto a las ventas realizadas por la empresa Plásticos de El Salvador se encuentran dentro del rango de plena competencia dado que el margen de operación de la empresa es del 28%, este porcentaje se encuentra un poco por debajo del límite superior del rango intercuartil.

2.4 Cumplimiento de la obligación formal para presentar el informe de operaciones con sujetos relacionados F-982.

El art. 124-A del Código Tributario establece quienes estarán obligados a la presentación del informe de operaciones con sujetos relacionados (F-982) y los plazos estipulados para ello. El formulario está compuesto por la hoja principal donde se anotan los datos generales del contribuyente y el detalle de las partes relacionadas con las que se celebraron operaciones durante el ejercicio fiscal y los anexos 1 y 2 donde se encuentran los códigos de país de los sujetos relacionados y la información correspondiente al

código de operación, códigos de factor de comparabilidad, código de elemento utilizado para ajustes y los correspondientes al método utilizado.

Los siguientes son los pasos para realizar las anotaciones dentro del formulario:

Paso 1

- Cuantificar el monto de las operaciones entre partes relacionadas y sujetos domiciliados en paraísos fiscales, si estas son iguales o sobrepasan los \$571,429.00 existe obligación de presentarlo.

Para el caso de Plásticos de El Salvador las operaciones totales sobrepasan el monto por lo tanto existe la obligación de presentar el informe.

Paso 2

- Rellenar las casillas correspondientes a la sección "A" relativas a la identificación del contribuyente informante, detallando su número de identificación tributaria, nombre, razón social o denominación y la fecha inicio y fin del ejercicio.

Paso 3

- Anotar la información correspondiente a la sección "B", en este se deberán detallar: nombre de los sujetos relacionados, número de identificación tributaria si lo poseen, consideración de domiciliado o no domiciliado, el código de país el cual puede extraerse del anexo 1 del formulario; código de relación y operación obtenidos del anexo 2, el monto de la operación.

Paso 4

- Identificar como se determinó el monto, margen o utilidad que se encuentra dentro del rango de plena competencia para el caso de los métodos emitidos por la OCDE y al precio de mercado, según lo establecido en el art. 199-B del Código Tributario.

Se debe tener mucho cuidado en el momento de indicar los factores de comparabilidad utilizados, elementos para el ajuste y el método de precios de transferencia, pues estos llevan una relación directa dependiendo el tipo de transacción sujeta a análisis.

“Código 1001 Características de las operaciones” está íntimamente relacionado a los métodos transaccionales, sobre todo al del precio comparable no controlado por ser el método que compara precios en relación a las similitudes de los bienes y servicios.

“Código 1002 Análisis de funciones, activos y riesgos” debe completarse bajo este código sobre todo si las operaciones han sido analizadas previamente y desarrolladas a través de los métodos del precio de reventa y costo adicionado, así como el de márgenes transaccionales cuando se trate de operaciones complejas donde el análisis funcional solo para la empresas en estudio.

Los códigos “1003 Términos contractuales”, “1004 Circunstancias económicas” y “1005 Estrategias de negocios” están relacionados a los distintos métodos por las diversas condiciones que se evalúan dentro de cada factor.

Paso 5

- Seleccionar el código de elemento utilizado para ajustes en los comparables.

En las características de la operación o en las funciones desarrolladas, activos utilizados y riesgos asumidos se producen ajustes al momento de determinar el rango de plena competencia, estos ajustes pueden provenir de diversas causas y se debe ser preciso en la eliminación total o razonable para efectos de obtener el valor de mercado. En el formulario F-982 se exige colocar un elemento de ajuste, pero no necesariamente puede ser un elemento sino varios para llegar a comparables correctos.

El formulario debe ser llenado por cada transacción realizada, sin embargo para efectos prácticos se tomarán los montos totales por cada tipo de operación identificada durante la etapa previa del análisis.
(Anexo IV)

2.5 Informe especial sobre el establecimiento de precios de transferencia

El informe sobre precios de transferencia tiene como finalidad el justificar la aplicación del principio de plena competencia en operaciones con sujetos relacionados. En este documento se pretende integrar los detalles del proceso de valoración de los precios de transferencia convenidos con las empresas relacionadas.

Debe contener por lo menos la siguiente información:

- a. Análisis de la sociedad y del grupo
- b. Análisis de Comparabilidad
- c. Análisis Económico: busca identificar referencias de mercado para justificar el principio de plena competencia con respecto a las operaciones vinculadas de que se trate.
- d. Conclusiones

Siempre considerando los siguientes aspectos:

- a) Las actividades y funciones desarrolladas.
- b) Los riesgos asumidos y activos utilizados en la realización de dichas actividades.
- c) Detalle y cuantificación de las transacciones realizadas con empresas relacionadas.
- d) Identificación de los sujetos relacionados a los que se realizaron las transacciones que se declaran.
- e) Selección del Método de valoración utilizado, indicando las razones y fundamentos.
- f) Identificación de cada uno de los comparables seleccionados y la descripción de la actividad empresarial de las compañías comparables.
- g) Determinación del precio de mercado.
- h) Detalle de los Ajustes realizados a los precios de transferencia

En el anexo V se ha detallado el informe sobre el estudio técnico de precios de transferencia realizado a Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V.

BIBLIOGRAFÍA

- Apaza Meza, Mario. Año 2007. Primera Edición. Precios de Transferencia en el Perú. Editorial Instituto Pacifico S.A.C.
- Asociado en Baker & McKenzie. México D.F. Diciembre 2003. Autor: Jimmy Cruz Camacho. Artículo "Análisis económico de precios de transferencia, cómo identificar si está correctamente elaborado".
- Comisión de Precios de Transferencia, Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Año 2008. Primera edición. "Precios de Transferencia, Marco Teórico, Jurídico y Práctico"
- Cosín Ochaita, Rafael. Año 2007. Primera edición. "Fiscalidad de los Precios de Transferencia". Editorial Wolters Kluwer. España.
- Dirección General de Impuestos Internos (DGII). Marzo 2012. Artículo "Precios de Transferencia Aplicación de Medidas Fiscales".
- Dirección General de Impuestos Internos (DGII). Marzo 2012. "Guía de orientación general para facilitar el tratamiento tributario de las operaciones con sujetos relacionados o con sujetos domiciliados, constituidos o ubicados países, Estados o territorios con regímenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales".
- Ernest & Young (Firma de Auditoría internacional). AMCHAM. Septiembre 2010. Ponencia de Taller práctico: "Impacto y Aplicación de las Normas de Precios de Transferencia en El Salvador".
- Escuela Superior de Comercio y Administración, Unidad Tepepan. México D.F. Junio 2003. "Los Acuerdos Anticipados en Materia de Precios de Transferencia".
- González/Salinas & Asociados GS LTDA. (Consultores de Negocios). Noviembre 2010. Artículo "Precios de Transferencia en Latinoamérica".

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. Año 2003. "Medición del desempeño entre unidades relacionadas: transparencia en la información, análisis integral de precios de transferencia, gestión empresarial para la creación de valor". Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas

Juan David Barbosa Mariño. Año 2004. "*Análisis del Régimen en Precios de Transferencia*". Tesis para optar al grado de Licenciado en Jurisprudencia. Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Derecho. Colombia.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD siglas en inglés). Año 2009. "Guías de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias".

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD siglas en inglés). Año 2010. "Guías de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias".

Universidad Complutense de Madrid. España P.T. Nº 14/1998. "Una Revisión global de aplicación de los Acuerdos previos sobre Precios de Transferencia y sus implicaciones en España".

Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Noviembre 2001. Artículo de Seminario de Integración y Aplicación. "Precios de Transferencia".

Universidad de San Martín de Porres, TAX LAW REVIEM. Año 2, edición número 8/2008, Carlos A. Barrantes Martínez. Artículo en Revista Electrónica Peruana de Derecho Tributario: "Precios de Transferencia en el Perú".

ANEXOS

Resumen de la metodología utilizada

Tipo de investigación y estudio

La investigación se basa en un tipo de estudio analítico–descriptivo.

Analítico porque se realizó un análisis sobre la necesidad de los contribuyentes, que mantienen operaciones con sujetos relacionados y/o domiciliados en paraísos fiscales, para que cuenten con un documento modelo para la determinación de precios de transferencia a través de los métodos establecidos internacionalmente.

Además se interpretaron los datos resultantes infiriendo en la toma de decisiones de los sujetos.

Descriptivo porque se identificaron y diseñaron los pasos para determinar las variables estadísticas y los factores para la elección del método de precios de transferencia aplicable.

Unidades de observación

Unidad de análisis

Se consideró como unidad de análisis a los profesionales de la Contaduría Pública en ejercicio independiente, constituidos como personas jurídicas, inscritos en el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría (CVPCPA).

Universo y Muestra

La información necesaria para el universo fue obtenida a través del listado oficial de personas jurídicas autorizadas para ejercer la Contaduría Pública y Auditoría al 31 de diciembre de 2011 y que han actualizado su información del registro al 25 de enero de 2012. La información está disponible al público a través del portal electrónico del CVPCPA.

La población fue definida por 211 personas jurídicas autorizadas para ejercer la Contaduría Pública y Auditoría. Tomando una muestra de 54 personas jurídicas obtenidas mediante la selección aleatoria de los elementos.

Técnicas empleadas

Entre las técnicas a utilizar en la investigación se emplearon el análisis, síntesis, sistematizaciones bibliográficas y como instrumento de investigación para la recolección de datos se recurrirá a encuestas con los profesionales de la Contaduría Pública escogidos a través del muestreo.

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

Encuesta dirigida a:

Los gerentes de las personas jurídicas autorizadas para ejercer la profesión de la Contaduría Pública y Auditoría.

Los estudiantes de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública de la Universidad de El Salvador, solicitan amablemente de su colaboración para responder las siguientes interrogantes enfocadas a la propuesta de un “Modelo para determinar precios de transferencia en operaciones con partes relacionadas y sujetos domiciliados en paraísos fiscales”, la información proporcionada será confidencial y únicamente con fines académicos.

Objetivo: La presente encuesta tiene por finalidad recopilar información veraz y objetiva, sobre el grado de experiencia adquirida, en aspectos legales, técnicos y prácticos concernientes en materia de precios de transferencia existentes, por parte de las personas jurídicas autorizadas para ejercer la profesión de la Contaduría Pública y Auditoría a través de sus gerentes o delegados.

1. ¿Conoce la guía de orientación general para facilitar el tratamiento tributario entre sujetos relacionados emitida por la DGII, específicamente sobre el método del precio de mercado establecido en la misma y en el Código Tributario?

Sí No

Explique:

2. ¿Considera que el método de precio de mercado, establecido en el artículo 199-B del Código Tributario, es suficiente para obtener resultados óptimos en la determinación de precios de transferencia?

Sí No

Explique:

3. ¿Considera que constituyen desventajas, a la hora de determinar el precio de mercado estipulado en el art. 199-B del Código Tributario, la falta de condiciones mostradas a continuación?

- Aplicación de un rango de plena competencia.

Sí No

- Oportunidad de seleccionar un método de acuerdo al tipo de operación que se realice.

Sí No

- Oportunidad de seleccionar un método en que se utilicen operaciones estrechamente comparables.

Sí No

Explique:

4. ¿Considera que los contribuyentes en El Salvador, cuentan con las suficientes herramientas técnicas y legales para el desarrollo de un estudio en materia de precios de transferencia según lo emitido por la DGII en relación al art. 199-B del Código Tributario?

Sí No

Explique:

5. ¿Considera que la figura de precios de transferencia está legislada en El Salvador de conformidad a la práctica internacional?

Sí No

Explique:

6. ¿Tiene conocimiento acerca de los métodos de precios transferencia internacionales establecidos por el Organismo de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE)?

Sí No

Explique:

7. ¿Considera que los métodos de precios transferencia reconocidos internacionalmente, pueden ser aplicados, en relación al tipo de operación que estas realizan?

Sí No

Explique:

8. ¿Cree que la inexistencia de un modelo de determinación de precios de transferencia de fácil aplicación, utilizando los métodos internacionales emitidos por la OCDE, en las operaciones entre partes relacionadas y sujetos ubicados en paraísos fiscales podría ocasionar incumplimientos tributarios?

Sí No

Explique:

9. ¿Ha participado en un estudio de precios de transferencia?

Sí No

10. ¿Qué parte del estudio ha realizado?

a) Análisis Funcional

b) Análisis Económico (Identificación del resultado del precio de mercado)

c) Ambos

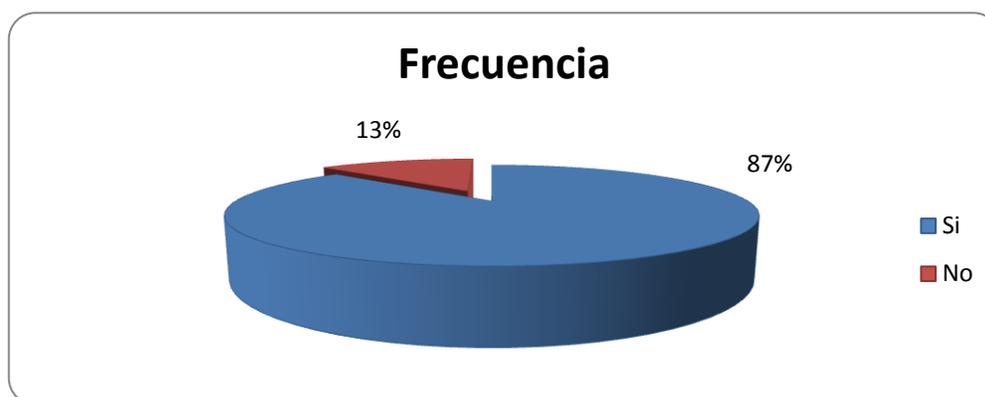
Firma Representante de la Firma y sello del CVPCPA

TABULACION DE DATOS

Pregunta No. 1

¿Conoce la guía de orientación general para facilitar el tratamiento tributario entre sujetos relacionados emitida por la DGII, específicamente sobre el método del precio de mercado establecido en la misma y en el Código Tributario?

| Categoría | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|-----------|---------------------|---------------------|
| Si | 47 | 87% |
| No | 7 | 13% |



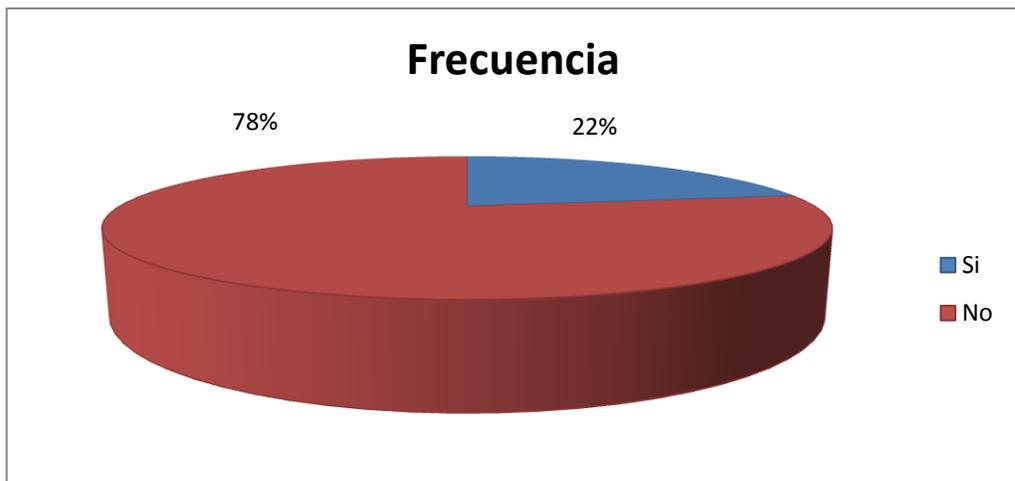
Interpretación:

Con los resultados obtenidos se logró determinar que el conocimiento que poseen los Profesionales en Contaduría Pública y Auditoría, con respecto al marco técnico existente a nivel nacional, sobre precios de transferencia (específicamente sobre la Guía de orientación emitida por la DGII), es bastante alto, pues un porcentaje igual al 87% del total de los profesionales encuestados respondieron conocer dicho documento, mientras que en un 13% de la población de los mismos desconocía sobre la existencia de la misma.

Pregunta No. 2

¿Considera que el método de precio de mercado, establecido en el artículo 199-B del Código Tributario, es suficiente para obtener resultados óptimos en la determinación de precios de transferencia?

| Categoría | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|-----------|---------------------|---------------------|
| Si | 12 | 22% |
| No | 42 | 78% |



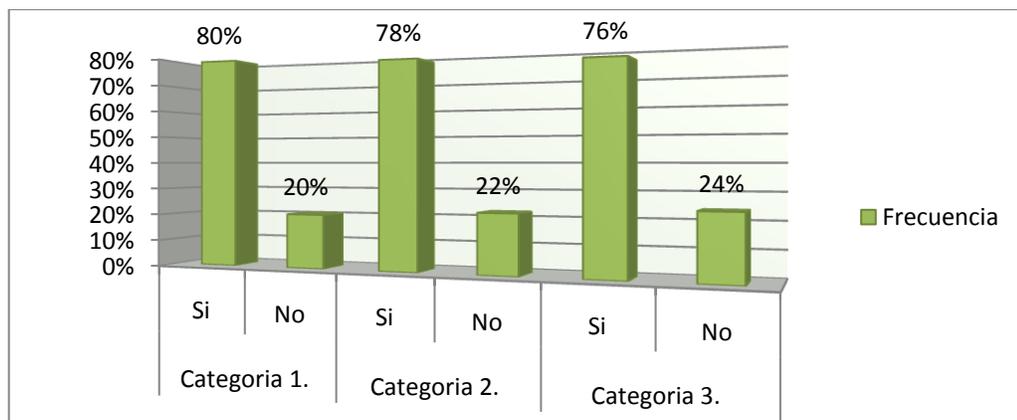
Interpretación:

De los resultados obtenidos se determinó que la eficacia del método del precio de mercado, de conformidad con lo establecido en el artículo 199-B, del Código Tributario, los Profesionales en Contaduría Pública y Auditoría, el 78% consideran que no es lo suficientemente óptimo para lograr realizar y obtener resultados confiables en la determinación de precios de transferencia; debido a lo limitado del mismo, mediante que el resto de la población de los encuestados, contestó que si cumplían con los parámetros por el momento y para los objetivos de la legislación tributaria bajo el contexto que trata el tema.

Pregunta No. 3

¿Considera que constituyen desventajas, a la hora de determinar el precio de mercado estipulado en el art. 199-B del Código Tributario, la falta de condiciones mostradas a continuación?

| Categorías | | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|---|----|---------------------|---------------------|
| Aplicación de un rango de plena competencia. | Si | 43 | 80% |
| | No | 11 | 20% |
| Oportunidad de seleccionar el mejor método de acuerdo al tipo de la operación. | Si | 42 | 78% |
| | No | 12 | 22% |
| Oportunidad de seleccionar un método en que se utilicen operaciones estrechamente comparables | Si | 41 | 76% |
| | No | 13 | 24% |



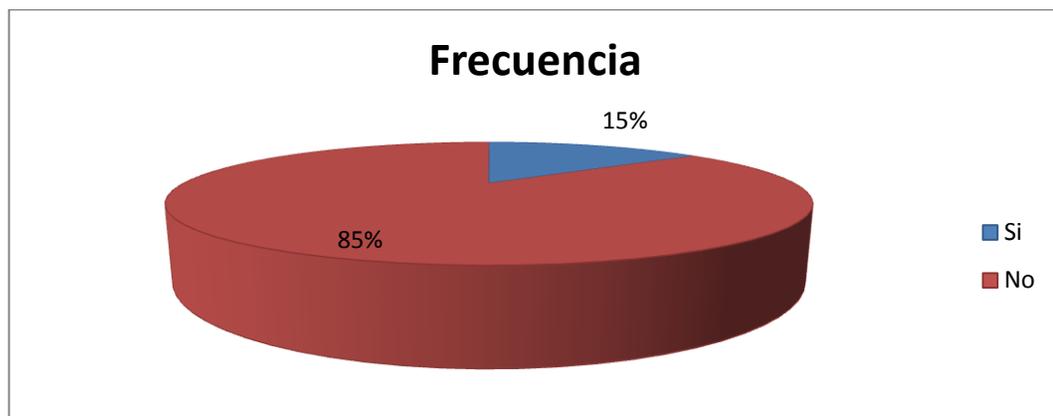
Interpretación:

De acuerdo a los datos obtenidos al evaluar como desventajas, la falta de utilización y consideración de los métodos internacionales para la determinación de precios de transferencia en la legislación tributaria en El Salvador, los Profesionales en Contaduría Pública y Auditoría, consideran que constituyen como una desventaja la falta de las condiciones como: la aplicación de un rango de plena competencia, selección del mejor método de acuerdo a la operación y la de un método donde se utilicen operaciones estrechamente comparables. Obteniendo porcentajes arriba del 75% confirmando como una desventaja; mientras que la población abajo del 25% de profesionales consideró que no era una desventaja dicha situación.

Pregunta No. 4

¿Considera que los contribuyentes en El Salvador, cuentan con las suficientes herramientas técnicas y legales para el desarrollo de un estudio en materia de precios de transferencia según lo emitido por la DGII en relación al art. 199-B del Código Tributario?

| Categoría | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|-----------|---------------------|---------------------|
| Si | 8 | 15% |
| No | 46 | 85% |



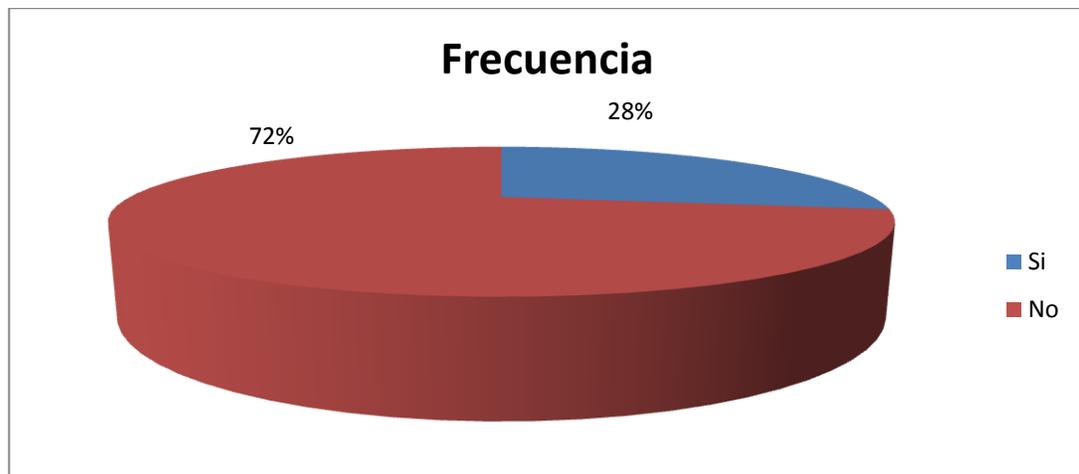
Interpretación:

Con los datos obtenidos mediante el instrumento de investigación utilizado, el 85% de los profesionales en Contaduría Pública y Auditoría, consideran que no existe las suficientes herramientas técnicas, legales y prácticas existentes para desarrollar un estudio de precios de transferencia, haciendo énfasis que la dificultad radica en la poca accesibilidad a bases de datos comparables, además de la falta de un modelo práctico y objetivo por parte de la DGII considerando los métodos internacionales que facilite desarrollar dicho estudio.

Pregunta No. 5

¿Considera que la figura de precios de transferencia está legislada en El Salvador de conformidad a la práctica internacional?

| Categoría | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|-----------|---------------------|---------------------|
| Si | 15 | 28% |
| No | 39 | 72% |



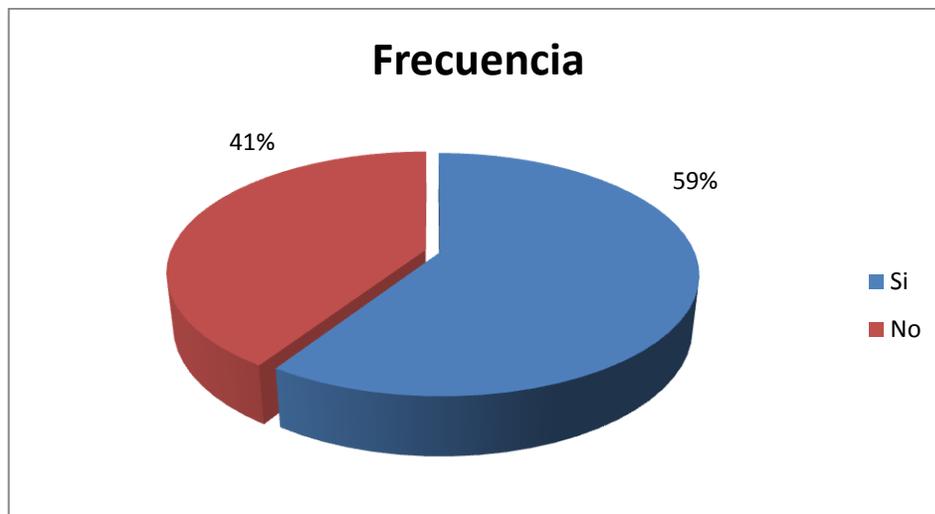
Interpretación:

El 72% de los profesionales en Contaduría Pública y Auditoría consideran que la figura de un estudio de precios de transferencia no está bajo una práctica internacional, debido al poco nivel de experiencia y la falta de mecanismo, agregando además que nuestra economía es diferente a las de otros países, mediante que el porcentaje restante consideran que el estudio en mención se extiende a la práctica internacional, por lo que se confirma que el conocimiento de dichos profesionales no está bajo mecanismo con estándares internacionales.

Pregunta No. 6

¿Tiene conocimiento acerca de los métodos de precios transferencia internacionales establecidos por el Organismo de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE)?

| Categoría | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|-----------|---------------------|---------------------|
| Si | 32 | 59% |
| No | 22 | 41% |



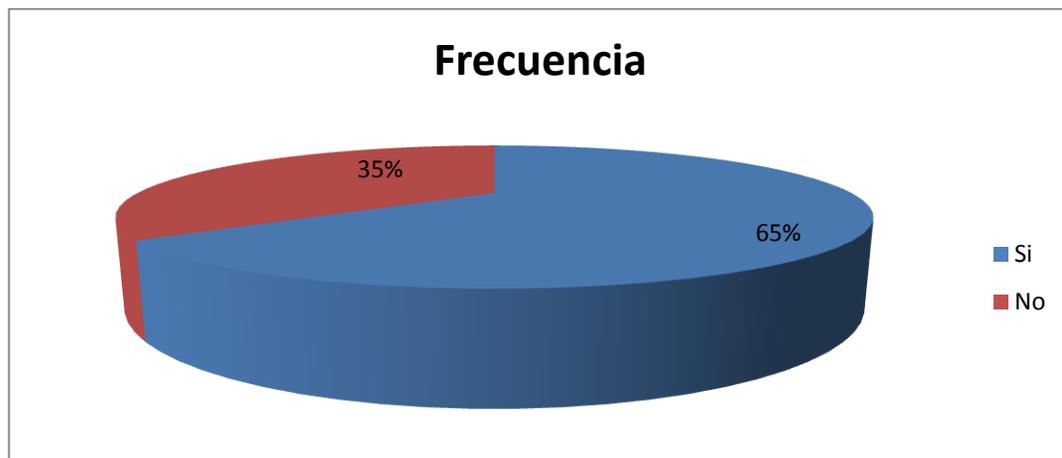
Interpretación:

Sobre los resultados obtenidos se determinó que los métodos de aplicación para estudios de precios de transferencia reconocidos internacionalmente, en nuestro país los profesionales en Contaduría Pública y Auditoría en un 59% poseen conocimiento sobre los métodos mientras que el resto de la población encuestada desconoce sobre los mismos.

Pregunta No. 7

¿Considera que los métodos de precios transferencia reconocidos internacionalmente, pueden ser aplicados, en relación al tipo de operación que estas realizan?

| Categoría | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|-----------|---------------------|---------------------|
| Si | 35 | 65% |
| No | 19 | 35% |



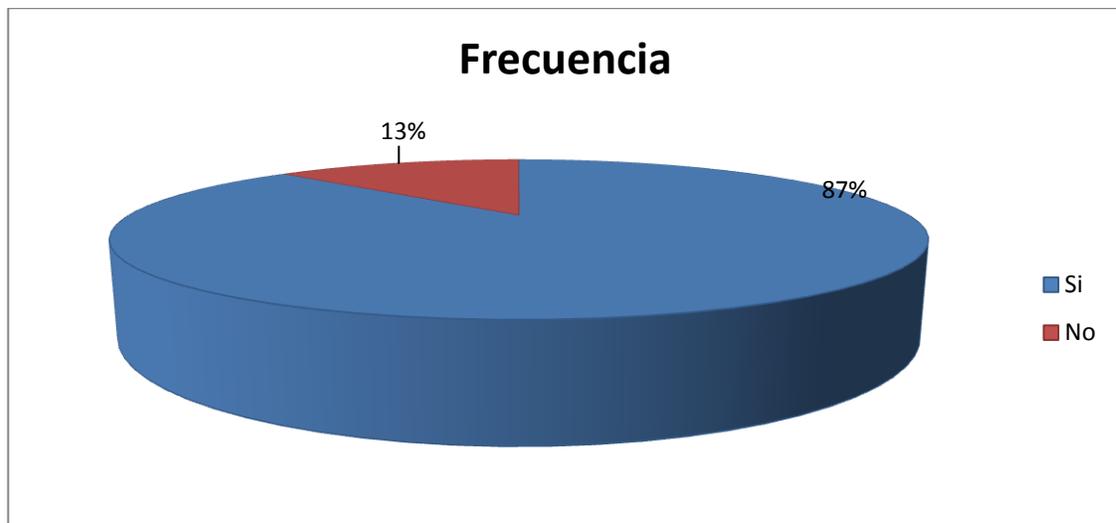
Interpretación:

Según los resultados obtenidos se determinó que el 65% de los profesionales en Contaduría Pública y Auditoría, consideran factible la aplicación de los métodos reconocidos internacionalmente en la economía local, siempre y cuando las condiciones de mercado puedan ser comparables, por otra parte el 35% de los profesionales considera que no pueden ser aplicable por la diferencia en las economías.

Pregunta No. 8

¿Cree que la inexistencia de un modelo de determinación de precios de transferencia de fácil aplicación, utilizando los métodos internacionales emitidos por la OCDE, en las operaciones entre partes relacionadas y sujetos ubicados en paraísos fiscales podría ocasionar incumplimientos tributarios?

| Categoría | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|-----------|---------------------|---------------------|
| Si | 47 | 87% |
| No | 7 | 13% |



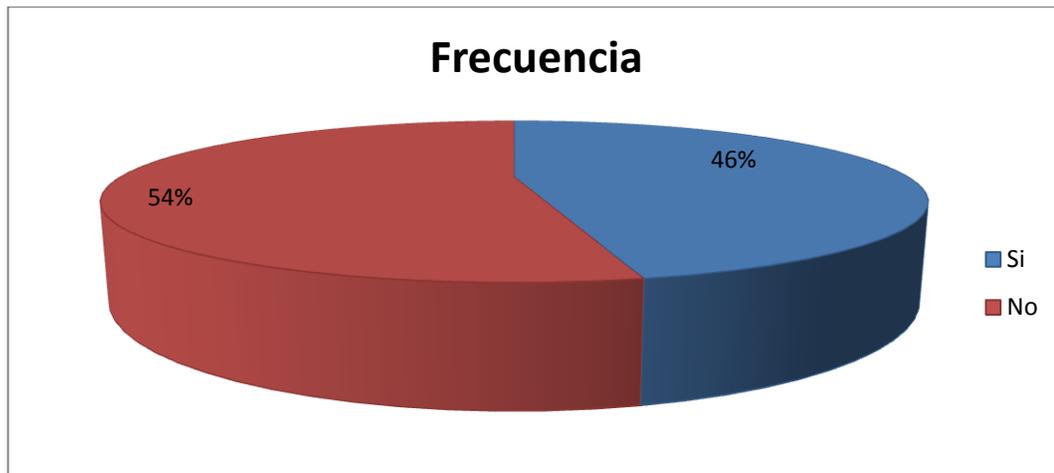
Interpretación:

Sobre los resultados obtenidos se determinó que el 87% considera que la existencia de un modelo de determinación de precios de transferencia de fácil aplicación, utilizando los métodos reconocidos internacionalmente ayudaría a los contribuyentes, a evitar incumplimientos tributarios, mientras que el 13% considera lo contrario dado a que no los métodos internacionales no se apegan a la realidad.

Pregunta No. 9

¿Ha participado en un estudio de precios de transferencia?

| Categoría | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|-----------|---------------------|---------------------|
| Si | 25 | 46% |
| No | 29 | 54% |



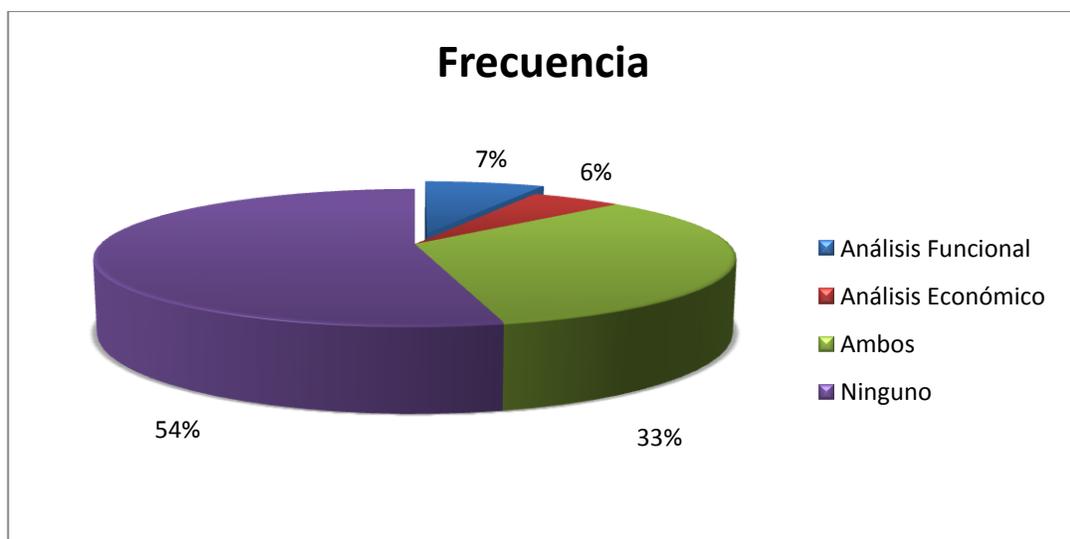
Interpretación:

Sobre los resultados obtenidos se determinó que el 54% de los profesionales en Contaduría Pública y Auditoría, no poseen experiencia adquirida realizando o participando en un estudio de precios de transferencia utilizando los métodos reconocidos internacionalmente. Por otra parte el 46% si poseían experiencia, ya que habían participado en alguno de los análisis que este estudio permite.

Pregunta No. 10

¿Qué parte del estudio ha realizado?

| Categoría | Frecuencia Absoluta | Frecuencia Relativa |
|--------------------|---------------------|---------------------|
| Análisis Funcional | 29 | 7% |
| Análisis Económico | 4 | 6% |
| Ambos | 3 | 33% |
| Ninguno | 18 | 54% |



Interpretación:

Según los resultados obtenidos se determinó que la experiencia de los profesionales en Contaduría Pública y Auditoría, se encuentran distribuida de la siguiente manera en un 7% y 6% corresponde a participación en el desarrollo del análisis funcional y análisis económico respectivamente, el 33% de los profesionales ha participado en ambos análisis, sin embargo cabe mencionar que un 54% de la población de los encuestados no posee experiencia y ningún grado de dominio respecto de los 2 componentes mas importantes de un estudio de precios de transferencia.



INFORME DE OPERACIONES CON SUJETOS RELACIONADOS

F982 V2

REPUBLICA DE EL SALVADOR
MINISTERIO DE HACIENDA
DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS

SEÑOR CONTRIBUYENTE
EL INFORME DEBE ELABORARSE EXCLUSIVAMENTE
EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA US \$

| | | |
|-------------------|--|---|
| NUMERO DE INFORME | | |
| 10 | | 3 |

SECCIÓN A- Identificación del Contribuyente Informante

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|-----------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|--|--|--|--|--|---|---|------------------|----|------|---|---|----|---|------|---|---|---|
| 2 | NIT | 0 6 1 4 - 1 2 1 2 9 1 - 1 0 9 - 0 | | | | | | | | | | | | 7 | EJERCICIO FISCAL | | | | | | USE SOLO SI MODIFICA INFORME NUMERO DE INFORME | | | | |
| | | DEL | | | AL | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | DIA | MES | AÑO | DIA | MES | AÑO | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | NOMBRE, RAZON SOCIAL O DENOMINACION PLÁSTICOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V. | | | | | | | | | | | | 0 | 4 | 01 | 01 | 2011 | 2 | 5 | 31 | 12 | 2011 | 4 | 6 | 1 |

SECCIÓN B – Detalle de 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

| 20 | NOMBRE, RAZON SOCIAL O DENOMINACION | 9 | 21 | NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA (si es domiciliado) | | | | | | | | | | | | DOMICILIADO | | | 5 | 23 | CODIGO DE PAIS | CODIGO DE RELACION | CÓDIGO DE OPERACIÓN | MONTO DE OPERACIÓN | DETERMINACION DE PRECIO DE MERCADO | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|-------------------------------------|---|----|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|-------------|----|---|---|------|----------------|--------------------|---------------------|--------------------|------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|------------------|----------------|---------------|------|-----------|------|------|------|------|----|------|------|---|
| | | | | | | | | | | | | | | | | SI | NO | 2 | | | | | | | 30 | FACTOR DE COMPARABILIDAD UTILIZADO | ELEMENTO UTILIZADO PARA AJUSTES | MÉTODO UTILIZADO | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 2 | 31 | 2009 | 2 | 32 | 3001 | 7 | | | | | |
| | CARPAK, S.A | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | 9441 | 3 | 24 | 03 | 4 | 25 | 201 | 1 | 26 | \$1018,387.22 | 2 | 30 | 1001 | 8 | 31 | 2009 | 2 | 32 | 3001 | 7 |
| | MADIVAL CORP LTDA | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | 9897 | 3 | 24 | 01 | 4 | 25 | 113 | 1 | 26 | \$76,615.74 | 2 | 30 | 1001 | 8 | 31 | 2009 | 2 | 32 | 3001 | 7 | |
| | CARPAK S.A. | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | 9441 | 3 | 24 | 03 | 4 | 25 | 101 | 1 | 26 | \$1,159,806.83 | 2 | 30 | 1001/1002 | 8 | 31 | 2009 | 2 | 32 | 3002 | 7 | |
| | MADIVAL CORP LTDA | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | 9897 | 3 | 24 | 01 | 4 | 25 | 202 | 1 | 26 | \$180,750.00 | 2 | 30 | 1002 | 8 | 31 | 2009 | 2 | 32 | 3003 | 7 | |
| | MADIVAL CORP LTDA | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | 9897 | 3 | 24 | 01 | 4 | 25 | 108 | 1 | 26 | \$223,376.00 | 2 | 30 | 1001 | 8 | 31 | 2009 | 2 | 32 | 3001 | 7 | |
| | MADIVAL SERVICIOS | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | 9642 | 3 | 24 | 03 | 4 | 25 | 204 | 1 | 26 | \$625,828.00 | 2 | 30 | 1002 | 8 | 31 | 2009 | 2 | 32 | 3002 | 7 | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 5 | 23 | 3 | 24 | 4 | 25 | 1 | 26 | | 2 | 30 | | 8 | 31 | | 2 | 32 | | 7 | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 5 | 23 | 3 | 24 | 4 | 25 | 1 | 26 | | 2 | 30 | | 8 | 31 | | 2 | 32 | | 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

JUAN PEREZ

NOMBRE Y FIRMA DEL CONTRIBUYENTE, REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO

USO EXCLUSIVO DGII

FECHA, SELLO Y FIRMA DE RECEPCION

Nota: Si el espacio es insuficiente, agregue anexo manteniendo la estructura de recuadro

ORIGINAL: DGII
COPIA: CONTRIBUYENTE

Anexo IV

San Salvador, 21 de febrero de 2012

Licenciado

Juan Carlos Domínguez Torres

Gerente Financiero

Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V.

Estimado Lic. Domínguez:

A continuación nos permitimos trasladarle el Informe Final del Estudio de Precios de Transferencia desarrollado para PLASTICOS DE EL SALVADOR, S.A. de C.V.

Este informe es emitido a la Administración de PLASTICOS DE EL SALVADOR, S.A. de C.V., a efectos de proveer un resumen del análisis de las transacciones que la compañía efectuó 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 el ejercicio fiscal 2011, las cuales han sido identificadas conforme a la información proporcionada por parte de PLASTICOS DE EL SALVADOR, S.A. de C.V.

Con el propósito de presentar este informe en una forma ordenada, lo hemos dividido en los siguientes apartados:

I. RESUMEN EJECUTIVO

- A. Alcance y Objetivo
- B. Contenido
- C. Conclusiones

II. ANALISIS FUNCIONAL

- A. Antecedentes del Grupo Empresarial
 - i. Historia o panorama
 - ii. Estructura organizacional o societaria
 - iii. Línea de negocios y productos
 - iv. Otros aspectos relevantes
- B. Funciones realizadas por el Grupo
- C. Antecedentes del Contribuyente
 - i. Historia o panorama

- ii. Estructura organizacional o societaria
 - iii. Línea de negocios y productos
 - iv. Clientes
 - v. Competencia
- D. Funciones realizadas por el Contribuyente
- E. Riesgos Asumidos
- F. Activos Utilizados
- G. Transacciones Intercompañías
 - i. Compra de bienes
 - ii. Venta de bienes
 - iii. Financiamiento

III. ANALISIS DE MERCADO

- A. Contexto Macroeconómico
- B. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial
- C. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito local
- D. Comportamiento de la demanda tanto local como mundial

IV. ANALISIS ECONOMICO

- A. Detalle y la cuantificación de las operaciones realizadas con sujetos relacionados
- B. Establecimiento de la estructura de precios de transferencia
 - 1. Compra de bienes a compañías relacionadas.
 - 1.1. Método de comparabilidad utilizado
 - 1.2. Factores de comparabilidad utilizados
 - 1.3. Elemento utilizado para ajuste
 - 1.4. Resultado de la Evaluación.
 - 2. Venta de bienes a compañías relacionadas.
 - 2.1. Método de comparabilidad utilizado
 - 2.2. Factores de comparabilidad utilizados
 - 2.3. Elemento utilizado para ajuste
 - 2.4. Resultado de la Evaluación.

3. Operaciones financieras, Préstamo otorgado por la casa Matriz
 - 3.1. Método de comparabilidad utilizado
 - 3.2. Factores de comparabilidad utilizados
 - 3.3. Elemento utilizado para ajuste
 - 3.4. Resultado de la Evaluación.

I. RESUMEN EJECUTIVO

A. Alcance y objetivos.

Nuestro trabajo consistió en identificar y realizar un análisis funcional y económico de las transacciones que llevó a cabo Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V., con sujetos relacionados durante el ejercicio fiscal 2011, con el objetivo de determinar individual y colectivamente si las transacciones identificadas cumplen el principio de plena competencia (arm's length principle).

B. Contenido.

En este informe se muestra la información comprobatoria y resumen del desarrollo de la evaluación, examen y resultado del estudio de precios de transferencia, lo cual se elaboró considerando la complejidad y volumen de las transacciones, además de todos aquellos datos utilizados para la determinación de los importes de las operaciones con partes relacionadas.

Parte del contenido de este informe incluye la descripción general de la estructura organizativa, jurídica y operativa del grupo empresarial a la que pertenece Plásticos de El Salvador, S.A de C.V, como la naturaleza e importe de las transacciones, funciones, riesgos y activos utilizados, sin olvidar también la identificación completa del sujeto fiscalizado donde se describe detalladamente las características para obtener un análisis comparativo, indicando las fuentes de las empresas comparables consideradas, los ajustes realizados a las operaciones según el tipo, el motivo de la elección de la metodología utilizada para la determinación de los valores de mercado y los resultados obtenidos.

C. Conclusiones.

Luego de haber ejecutado las actividades mínimas necesarias para el establecimiento de una estructura de precios de transferencia, dentro de las cuales podemos mencionar:

- Conocimiento previo del sujeto fiscalizado.
- Análisis funcional.

- Definición de las funciones desempeñadas por cada una de las empresas miembros del grupo, mediante entrevistas a los puestos claves de la compañía.
 - Análisis y determinación de riesgos asumidos por cada una de las entidades en función de las actividades llevadas a cabo, según cada operación evaluada.
 - Análisis y distribución de activos utilizados.
 - Análisis contractual.
 - Estrategias de negocios.
-
- Análisis económico.
 - Determinación del mejor método para evaluar las operaciones.
 - Selección de comparables.
 - Ajustes de comparabilidad.
 - Establecimiento del rango de plena competencia.
 - Interpretación de resultados.

Podemos concluir que el precio de las siguientes operaciones: compra de vasos plásticos con diseños, venta de vasos térmicos, intereses por préstamos; efectuadas durante el año 2011 entre Plásticos de El Salvador, S.A de C.V y sus partes relacionadas, cumplen con lo dispuesto en el artículo 62-A del Código Tributario y se encuentran pactadas a valor de mercado, cumpliendo así con el principio de plena competencia.

II. ANALISIS FUNCIONAL

A. Antecedentes del Grupo Empresarial

i. Historia o panorama.

La empresa es una filial dentro del holding del “Grupo Madival”, que tiene su domicilio principal en Colombia y con distintas empresas localizadas en países de América, como República Dominicana, Panamá, México y El Salvador.

El 99.00% de las acciones son propiedad de la matriz y el 1.00% corresponden a un socio local, para cumplir con las leyes del país.

La organización nace en el año de 1975 en República Dominicana cuando Arístides Madival Valencia y sus hijos crean Carpak, S.A., que además de las actividades de impresión, empieza a exportar y comercializar artículos de papelería y cartón, inclusive a Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V.

En el año 1979 deciden crear Madival Corp Ltda, la cual se constituye posteriormente como empresa principal con actividades 100% de producción, comercialización y distribución de productos plásticos desechables.

Dentro de las actividades principales del grupo están las siguientes: comercialización de productos plásticos, papelería, publicidad y mercadeo, empaques y servicios empresariales.

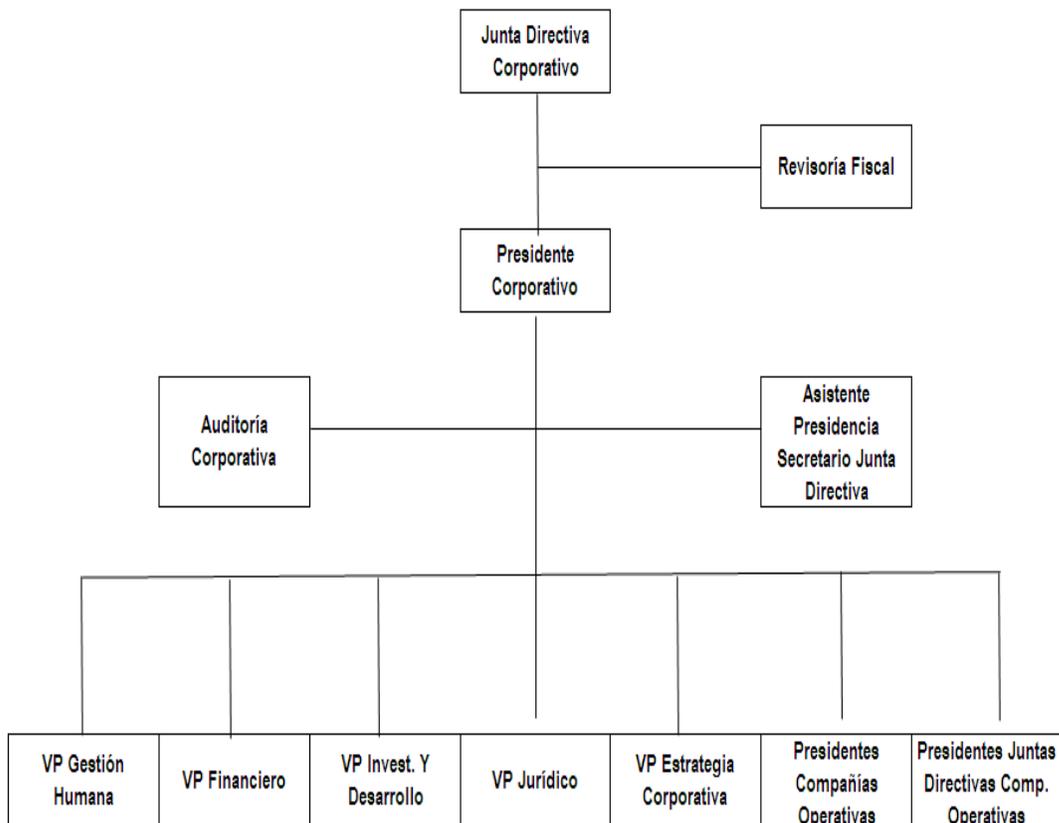
Para los productos de empaques y plásticos las empresas tienen presencia en casi todos los países de Latinoamérica a través de la distribución que realizan Plásticos de El Salvador y Carpak con sus empresas independientes.

El grupo Madival en la actualidad está compuesto de esta manera:

| Empresa | Control | País |
|---------------------------------------|-------------|----------------------|
| Madival Corp. Ltda | Matriz | Colombia |
| Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V | Subsidiaria | El Salvador |
| Carpak, S.A | Subsidiaria | República Dominicana |
| Madival Servicios, S.A. de C.V. | Subsidiaria | Panamá |
| Publiweb, S.A. | Subsidiaria | México |

ii. Estructura organizacional

La empresa es parte de un grupo corporativo que está integrado por la presidencia de la organización y las vicepresidencias de gestión, jurídica, financiera, de investigación, desarrollo e innovación y estrategia corporativa, tal como se observa en la estructura administrativa de la figura siguiente:



iii. Línea de negocios y productos

| Empresa | Productos/Servicios | Sector |
|----------------------------|---|---|
| Plastipak, S.A. de C.V. | Productos plásticos desechables | Plásticos |
| Carpak, S.A. de C.V | - Empaques de Plásticos rígidos y flexibles - Empaques de papel y cartón | Empaques |
| Medival Servicios, S.A. | - Outsourcing de servicios administrativos: * Gestión Humana * Logísticos * Transporte | Servicios Administrativos |
| Publiweb, S.A. | - Publicidad en Internet - Mercadeo empresarial | Soluciones de Publicidad y Mercadeo |

B. Funciones realizadas por el Grupo

- i. Diseño, I+D del producto.
- ii. Compras de materiales, suplidos y equipos.
- iii. Control de stock de materias primas y productos terminados.
- iv. Desarrollo y administración del proceso.
- v. Control de calidad.
- vi. Producción de productos terminados.
- vii. Envasado y embalado de los productos.
- viii. Ventas.
- ix. Marketing.
- x. Transporte al cliente.
- xi. Ingeniería.
- xii. Personal.
- xiii. Ingeniería de proceso.
- xiv. Mantenimiento: edificios, maquinaria y equipos.
- xv. Equipos proceso de datos.
- xvi. Relaciones públicas.

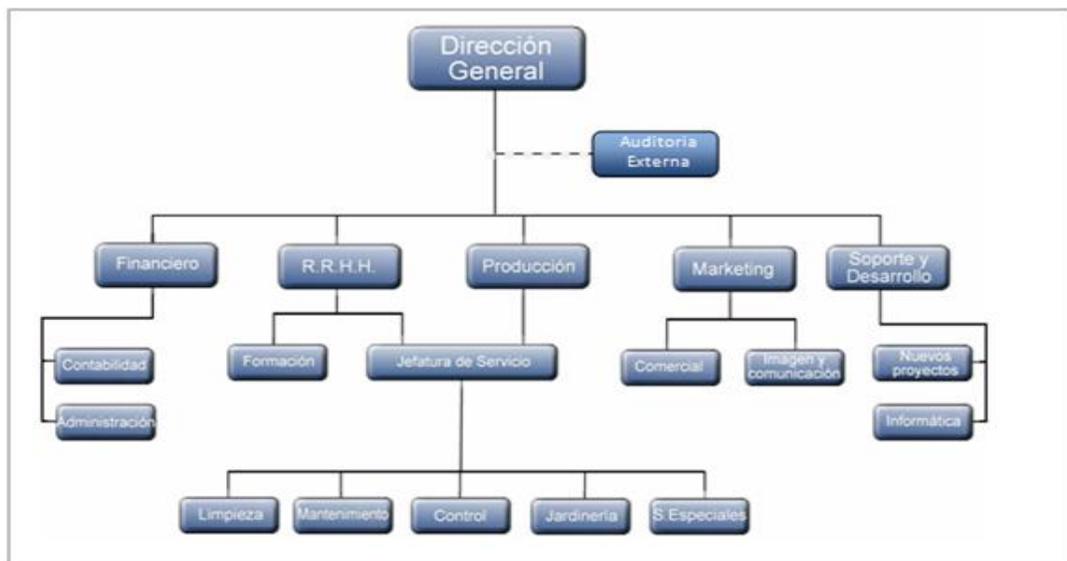
- xvii. Planificación de la producción.
- xviii. Ingeniería industrial.
- xix. Administración
- xx. Dirección
- xxi. Financiero y Control
- xxii. Contabilidad
- xxiii. Contratación de seguros de producto
- xxiv. Servicio técnico
- xxv. Establecimiento y control de la política de precios
- xxvi. Selección del proceso de fabricación.

C. Antecedentes del Contribuyente

i. **Historia o panorama**

Empresa comercial con razón social Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V., fundada en el año 1991, es una organización líder en Centroamérica que produce y ofrece una amplia variedad de productos plásticos desechables de marcas privadas propias. También se brinda asistencia y asesoría personalizada en los empaques, desde el diseño inicial hasta la impresión de sus logotipos en los vasos y envases.

ii. Estructura organizacional o societaria



iii. Línea de negocios y productos

La cartera de negocios de las empresas del grupo está formada de la siguiente manera:

| Empresa | Productos/Servicios | Sector |
|--|---|-------------------------------------|
| Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | Productos plásticos desechables | Plásticos |
| Carpak, S.A. | - Empaques de Plásticos rígidos y flexibles - Empaques de papel y cartón | Empaques |
| Madival Servicios, S.A. | - Outsourcing de servicios administrativos: * Gestión Humana * Logísticos * Transporte | Servicios Administrativos |
| Publiweb, S.A. | - Publicidad en Internet - Mercadeo empresarial | Soluciones de Publicidad y Mercadeo |

iv. Clientes

| Clientes | Domicilio | Porcentaje sobre las ventas |
|-------------------------------------|------------------|------------------------------------|
| Grupo Calleja, S.A. de C.V. | Local | 12% |
| Operadora del Sur, S.A. de C.V. | Local | 12% |
| Dimpack Comercial, S.A. | Extranjero | 12% |
| Carpak, S.A. de C.V. | Extranjero | 11% |
| J&J Distribuidores | Extranjero | 11% |
| Plastilim, S.A. de C.V. | Local | 10% |
| Distribuidora Cornejo, S.A. de C.V. | Local | 9% |
| DIPROIM | Local | 6% |
| K Mart, S.A. de C.V. | Local | 5% |

| | | |
|---------------------------------|-------|------|
| JR Distribuciones, S.A. de C.V. | Local | 5% |
| Otros | Ambos | 7% |
| Total | | 100% |

v. Competencia

| Empresas | Actividad |
|---|--|
| GRUPO INDUSTRIAL DIVERSIFICADO, S.A DE C.V. | Distribución de productos plásticos desechables para el hogar y otros usos |
| NEGOCIOS DIVERSOS | Distribución de productos plásticos desechables para el hogar y otros usos |
| CASALVA, S.A DE C.V. | Distribución de productos plásticos desechables para el hogar y otros usos |
| DISTRIBUIDORA OSMAN | Distribución de productos plásticos desechables para el hogar y otros usos |
| EMPAQUES INDUSTRIALES , S.A. DE C.V. | Distribución de productos plásticos desechables para el hogar y otros usos |
| C Y R GLOBAL, S, A DE C. V | Distribución de productos plásticos desechables para el hogar y otros usos |
| INVERSIONES EL TRIANGULO, S. A. DE C. V. | Distribución de productos plásticos desechables para el hogar y otros usos |
| DIASA, S.A. DE C.V. | Distribución de productos plásticos desechables para el hogar y otros usos |
| MEGAFOODS DE EL SALVADOR | Distribución de productos plásticos desechables para el hogar y otros usos |
| JR DISTRIBUCIONES | Distribución de productos plásticos desechables para el hogar y otros usos |
| DIPROIM | Distribución de productos plásticos desechables para el hogar y otros usos |

D. Funciones realizadas por el Contribuyente

- i. Diseño, I+D del producto.
- ii. Compras de materiales, suplidos y equipos.
- iii. Control de stock de materias primas y productos terminados.
- iv. Desarrollo y administración del proceso.
- v. Control de calidad.
- vi. Producción de productos terminados.

- vii. Envasado y embalado de los productos.
- viii. Ventas.
- ix. Transporte al cliente.
- x. Personal.
- xi. Mantenimiento: edificios, maquinaria y equipos.
- xii. Equipos proceso de datos.
- xiii. Ingeniería industrial.
- xiv. Administración
- xv. Contabilidad
- xvi. Contratación de seguros de producto

E. Riesgos Asumidos

- i. Mercado
- ii. Propiedad, planta y equipo
- iii. Investigación y desarrollo
- iv. Financieros
- v. Cambiarios
- vi. Tasas de interés
- vii. De crédito

F. Activos Utilizados

| Detalle de activos | Propio / Arrendado | Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. | Madival Corp Ltda | Carpak | Madival Servicios, S.A. | Publipak, S.A. | Total |
|---------------------|--------------------|--|-------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|------------------|
| Inventarios | Propio | \$ 1105,230.00 | \$ 1525,217.00 | \$ 125,320.00 | - | - | \$ 2755,767.00 |
| Terrenos | Propio | \$ 10,939.00 | \$ 15,095.00 | \$ 27,762.00 | \$ 13,837.00 | \$ 36,725.00 | \$ 104,358.00 |
| Edificios | Propio | \$ 64,679.00 | \$ 70,487.00 | \$ 39,627.00 | \$ 26,572.00 | \$ 11,622.00 | \$ 212,987.00 |
| Instalaciones | Propio | \$ 67,868.00 | \$ 19,455.00 | \$ 73,918.00 | \$ 83,211.00 | \$ 79,033.00 | \$ 323,485.00 |
| Mobiliario y equipo | Propio | \$ 53,568.00 | \$ 74,448.00 | \$ 75,670.00 | \$ 18,787.00 | \$ 18,421.00 | \$ 240,894.00 |
| Herramientas | Propio | \$ 62,068.00 | \$ 76,879.00 | \$ 71,723.00 | \$ 51,580.00 | \$ 31,358.00 | \$ 293,608.00 |
| Maquinaria | Propio | \$ 42,275.00 | \$ 39,435.00 | \$ 36,694.00 | - | - | \$ 118,404.00 |
| Eq. de transporte | Propio | \$ 42,171.00 | \$ 85,696.00 | \$ 45,178.00 | \$ 94,875.00 | \$ 12,532.00 | \$ 280,452.00 |
| Totales | | 1,448,798 | 1,906,712 | \$ 495,892.00 | \$ 288,862.00 | \$ 189,691.00 | 4,329,955 |

G. Transacciones Intercompañías

i. Operaciones de egresos.

| Partes Relacionadas | Tipo de Operación |
|----------------------------|---|
| CARPAK, S.A. DE C.V. | Compra de bienes (Empaques) |
| MADIVAL CORP. LTDA | Financiamiento (Préstamo) |
| | Regalías Compra de bienes (producto terminado) |
| MADIVAL SERVICIOS, S.A. | Administración de personal |
| Total | |

ii. Operaciones de ingreso.

| Partes Relacionadas | Tipo de Operación |
|----------------------------|-------------------------------|
| CARPAK, S.A. DE C.V. | Venta de bienes (Desechables) |
| Total | |

III. ANALISIS DE MERCADO

A. Contexto Macroeconómico.

El excepcional desempeño de América Latina y el Caribe en 2010, se moderó en año 2011, cuyo promedio regional de crecimiento fue estimado en 4,3%, equivalente a un avance del 3,2% del PIB por habitante para ese año, sensiblemente menor a los resultados en 2010. El menor ritmo de crecimiento tiene que ver con el efecto que produjo en la región la recesión prolongada de las economías desarrolladas y también con la política de freno a la demanda que adelantaron, con especial énfasis, las autoridades brasileñas, para contener las presiones inflacionarias derivadas de las estrategias contracíclicas con que todos los países del área enfrentaron el impacto de la crisis financiera del bienio 2008-2009, con buenos resultados.

| América Latina: principales cifras macroeconómicas | | | | | | | |
|---|------|------|-------|-------|-------|--------|---------|
| AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011a/ | 2012py/ |
| Crecimiento PIB | 5,6 | 5,6 | 4,0 | -2,0 | 5,9 | 4,3 | 3,7 |
| Crecimiento PIB por habitante | 4,3 | 4,4 | 2,8 | -3,1 | 4,8 | 3,2 | |
| Inflación | 5 | 6,5 | 8,2 | 4,7 | 6,5 | 6,9 | |
| Tasa de desempleo urbano abierto | 8,6 | 7,9 | 7,3 | 8,1 | 7,3 | 6,8 | 6,7 |
| Cuenta corriente (US\$ Billones) | 50,0 | 13,5 | -32,0 | -21,5 | -58,3 | -72,7 | |
| Cuenta corriente (% PIB) | | 0,4 | -0,6 | -0,5 | -1,1 | -1,6 | -1,8 |
| Crecimiento exportaciones | 18,6 | 12,9 | 14,4 | -21,0 | 25,0 | 21,5 | |
| Crecimiento importaciones | 18,0 | 19,2 | 19,5 | -22,1 | 28,1 | 21,6 | |
| Deuda Pública Bruta del Gobierno Central (% PIB) | 35,9 | 30 | 28,6 | 30 | 29,5 | 28,1 | |
| Inversión Extranjera Directa IED neta (US\$ Billones) | 31,8 | 94,3 | 99,8 | 70,4 | 75,1 | 130,1 | |
| Déficit fiscal (% PIB) | 0,1 | 0,3 | -0,4 | -2,9 | -1,9 | -1,5 | -1,7 |

A pesar del deterioro económico en el mundo desarrollado, en particular en los países europeos y, en menor medida, en la economía estadounidense, el entorno externo fue favorable para las naciones de América Latina, específicamente para aquellos que exportan productos minerales e hidrocarburos. El motor de algunas bolsas asiáticas, en particular de China e India, compensó de manera parcial la debilidad de la eurozona y de Estados Unidos.

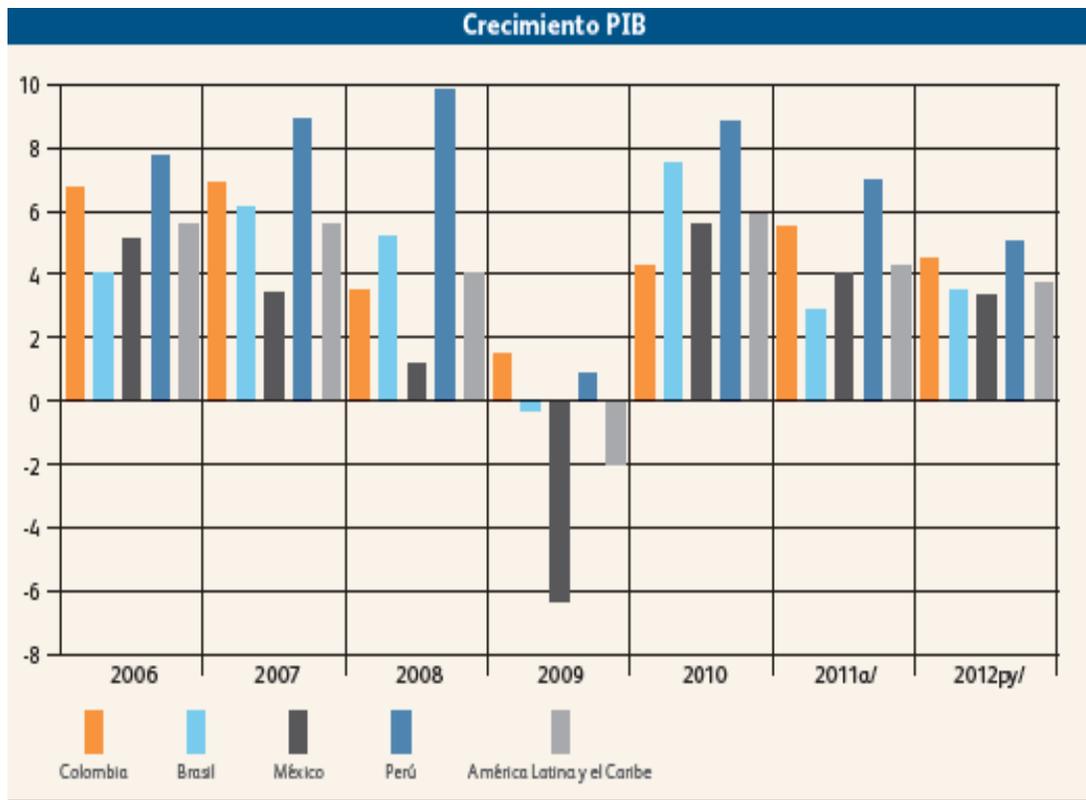
Las altas cotizaciones de algunos productos agrícolas, los metales y los hidrocarburos mejoraron los términos de intercambio de la región, en especial en Suramérica y en menor medida en México. Además, la mayoría de la región contó con acceso favorable a los mercados financieros internacionales. Las autoridades debieron enfrentar, por una parte, la revaluación de las monedas y, por otra, brotes inflacionarios. La apreciación real de las monedas en Latinoamérica la han impulsado los flujos de capital hacia esta, hoy con mejores perspectivas que las que se vislumbran en el mundo desarrollado, como lo muestra la inversión extranjera directa, que alcanzó USD130 billones en 2011. Por su parte, no obstante

las medidas para controlar la inflación, el istmo registró un aumento de 6,9% de su nivel de precios al consumidor en 2011.

B. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial.

La industria del plástico se perfila como una de las actividades productivas más prometedoras en nivel mundial, ya que con un aumento en el consumo global de este material, de 7.6% entre 1998 y 1999, una similar tendencia en el 2000, llegó a una cifra récord de 140 millones de toneladas. Su consumo en el mundo ha ido en aumento, debido principalmente a la facilidad para la manufactura de grandes volúmenes de piezas en corto tiempo y a lo atractivo de sus propiedades específicas. En países industrializados el consumo per cápita de polímeros es notablemente mayor que en los que están en vías de desarrollo, convirtiéndose de esta forma en un parámetro del desarrollo de una nación- Esta industria ha ido en crecimiento en la mayoría de los países. Como referencia, en Francia pasó de 18,600 millones de euros en 1997 a 25,600 millones de euros en 2001. En España (octava en producción de materias primas y décima en manufacturas) tuvo un incremento 4.1% en 2000, 2.7% en 2001 y 3%, en 2006, llegando a emplear a cerca de 100,000 trabajadores. En el caso de Estados Unidos su crecimiento en 2006 fue del 2% de millón y medio de personas de forma directa y aproximadamente 850,000 en sectores relacionados, lo que conforma cerca del 2% de la fuerza laboral de esta nación.

A pesar de que hay señales de recuperación en la economía de Estados Unidos y existe un conjunto de medidas para enfrentar la crisis de los países de Europa, el Fondo Monetario Internacional pronosticó en enero de 2012 una leve caída de 0,5% en la zona euro y un crecimiento promedio de 3,3% de la economía mundial, por lo que aún no es posible prever un horizonte despejado para los países de América Latina. La estimación de desarrollo para esta región durante 2012 es de 3,7% en promedio, tasa altamente sensible a la incierta evolución de los mercados mundiales, por lo que las autoridades se mantienen alerta a los cambios en el entorno internacional. Con excepción del Caribe, la región cuenta con altas reservas internacionales y acceso a los mercados internacionales de crédito, lo que le ofrece algún margen de maniobra para enfrentar, en alguna medida, un empeoramiento de las condiciones económicas de las naciones desarrolladas.



C. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito local.

Las empresas dedicadas a la industria plástica nacen de la iniciativa y conocimiento industrial de extranjeros que decidieron invertir y vivir en El Salvador. El pionero de esta industria fue Don Salvador Vairo Riccio, quien en 1955 tenía una empresa dedicada a la fabricación de camiseta y que para entregar sus pedidos utilizaba empaque de celofán. A mediados de los años 50 ocurrió una recesión en la entrega del papel celofán y la empresa proveedora (en México) le suspendió los embarques debido a una ley ecológica que prohibía fabricar empaques con materiales provenientes de fibra de corteza de árboles..

En la necesidad de suplir este material se origina la producción de la película de Polietileno en El Salvador y la fundación de la empresa Industrias Plástica, S.A (IPSA), el 27 de Abril de 1958. Posteriormente con esta exitosa experiencia se funda otras 4 empresas procesadoras de polímeros las cuales son:

- Industrias de Tuberías S.A INTUSA (1965) que trabaja tuberías de construcción, drenajes, cables eléctricos, etc.

- Polímeros de El Salvador, POLISA (1970) que trabaja espumas de poliuretano y Poliestireno expandido con patente BASF de Alemania, para producir desechables para supermercados. Tiene planta instalada en Honduras, Costa Rica y Belice.
- Polietileno y Flexografía S. A de C.V, POLIFLEX (1989) que fabrica envases de PET, preformas y botellas.
- Polietileno de Construcción S.A de C.V, POLICONSA (1997) que trabaja polipaneles para la construcción.

Actualmente, la industria plástica en El Salvador se encuentra diversificada y en procesos de actualización de datos

D. Comportamiento de la demanda tanto local como mundial.

La industria de Plástico en El Salvador está integrada en la ASIPLASTIC, que es la Asociación que aglutina a las Industrias Productoras del Plástico en el país. Miembro de la Asociación Latinoamericana del Plástico ALIPLAST.

Los principales productos de exportación han sido:

- Recipientes para el transporte o envasado;
- Tubería de PVC;
- Vajillas y demás artículos para el servicio de mesa;
- Placas, láminas, hojas y tiras de plástico;
- Botellas y frascos;
- Cajas, cajones, sacos, bolsas, tapones y tapas;
- Esbozos de envases para bebidas;
- Depósitos, cisternas, cubas y recipientes análogos; entre otros.

Así también, esta industria provee insumos a otras industrias locales tales como agroindustria (equipo para sistemas de riego, películas agrícolas, bolsas para protección de cultivo, etc.), para transporte, artículos para el hogar, y las industrias químicas y farmacéuticas (material de empaque y envases). La demanda a nivel mundial según la Asociación Europea de Productos de Plástico, el sector de plásticos y sus manufacturas ha ido innovando y creciendo tanto en producción como en consumo a nivel global, casi un 10% anual desde 1950. En el año 1950 la

producción mundial de plásticos fue de 1.5 millones de toneladas, y para finales de 2010 había sido de 245 millones de toneladas.

De estos 245 millones de toneladas, el 25% correspondió a Europa, siendo España el cuarto país con mayores tasas de consumo de plástico en general. Para finales de 2010 se estima que esta cifra crecerá a 300 millones de toneladas. Un análisis de la industria de plástico y sus manufacturas, establece que en la región NAFTA (USA, México y Canadá) el consumo per cápita ha sido de 100 Kg/per. Cápita; de igual manera se establece el mismo patrón para Europa del Este y se prevé un crecimiento de 120 Kgr. /per cápita para finales de 2010. Los países con mayor tasa de crecimiento en el futuro serán los en desarrollo de Asia, en donde actualmente su consumo per cápita es de sólo 20 Kg.

IV. ANALISIS ECONOMICO.

A. Detalle y la cuantificación de las operaciones realizadas con sujetos relacionados.

iii. Operaciones de egresos.

| Partes Relacionadas | Tipo de Operación | Total |
|-------------------------|---------------------------------------|----------------------|
| CARPAK, S.A. DE C.V. | Compra de bienes (Empaques) | \$ 1018,387.22 |
| MADIVAL CORP. LTDA | Financiamiento (Préstamo) | \$ 76,615.74 |
| | Regalías | \$ 223,376.00 |
| | Compra de bienes (producto terminado) | \$ 180,750.00 |
| MADIVAL SERVICIOS, S.A. | Administración de personal | \$ 625,828.00 |
| Total | | \$2220,457.61 |

iv. Operaciones de ingresos.

| Partes Relacionadas | Tipo de Operación | Total |
|----------------------|-------------------------------|----------------------|
| CARPAK, S.A. DE C.V. | Venta de bienes (Desechables) | \$1159,806.83 |
| Total | | \$1159,806.83 |

B. Establecimiento de la estructura de precios de transferencia.

1. Compra de bienes a compañías relacionadas.

En esta sección se analizará la importación de vasos plásticos con diseños especiales que Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. realiza a su parte relacionada, como se detalla a continuación:

| Producto | Tamaño | Peso | Material | Color | Presentación | Unidades | Costo | Costo Total |
|------------------|--------------|--------|--------------|--------------|---------------|----------|---------|--------------|
| Vasos con diseño | Vaso 12 onz. | 16 grs | Poliestireno | Transparente | Paquete de 25 | 45,000 | \$ 1.25 | \$ 56,250.00 |

1.1. Método de comparabilidad utilizado

Se considera más aplicable a la operación en análisis el método del precio de reventa, dado que la compañía ha realizado transacciones comparables compatibles con operaciones de comercialización y distribución de bienes que no han sufrido ninguna alteración, este permite identificar mayores diferencias entre los productos sin perder su homogeneidad, y es fiable con la comparación externa de los productos vendidos entre independientes.

El método compara el precio pactado de un bien al que se ha comprado a una empresa relacionada un producto que es revendido a terceros independientes, bajo circunstancias similares.

1.2. Factores de comparabilidad utilizados

Para efectos de la aplicación del método del precio de reventa la comparabilidad se establece con base a las similitudes en las características de la operación efectuada por parte de Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. con Carpak, S.A de C.V respecto de las operaciones efectuadas por terceros independientes; derivado que el objetivo es comparar precios que reflejen los mismos, términos y condiciones que las pactadas en la transacción bajo análisis.

Para el caso en estudio se detectaron las siguientes diferencias con los comparables externos:

- Plazo de pago
- Cantidades negociadas
- Propaganda y publicidad
- Costos de intermediación
- Acondicionamiento, flete y seguro
- Diferencias en fecha de celebración de la operación

1.3. Elemento utilizado para ajuste

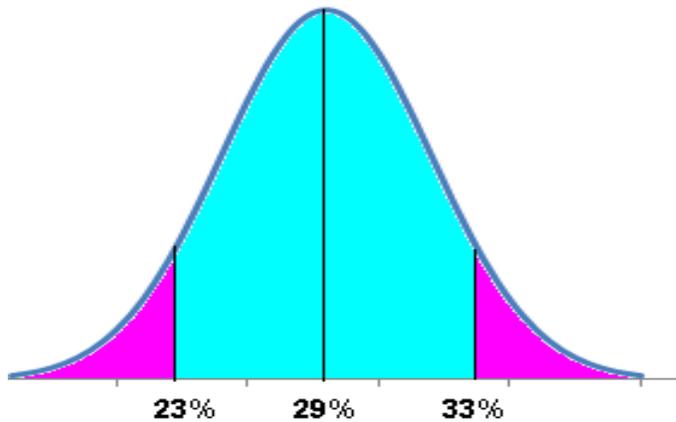
El método del precio de reventa requiere obtener información confiable de la operación en análisis, por lo que puede utilizarse como elemento para ajustes las cantidades negociadas entre otros aspectos a tomar en cuenta según el siguiente detalle:

| No | Empresas | Precio de venta transacciones | Plazo de pago | Cantidades negociadas | Propaganda y publicidad |
|----|---|-------------------------------|---------------|-----------------------|-------------------------|
| 1 | RAGSA NOVAPACK, S.A. DE C.V. | \$ 1.45 | \$ - | \$ - | \$ - |
| 2 | VASOS DESECHABLES SAN FRANCISCO, S.A. DE C.V. | \$ 1.61 | \$ - | \$ - | \$ - |
| 3 | SUMINISTROS DEL NORTE, S.A DE | \$ 1.83 | \$ 0.25 | \$ - | \$ - |
| 4 | SOLO CUP MEXICO, S.A. DE C.V. | \$ 1.75 | \$ - | \$ - | \$ - |
| 5 | SMART GREEN | \$ 1.85 | \$ - | \$ (0.15) | \$ - |
| 6 | SIMON COMERCIALIZADORA, S.A. | \$ 2.25 | \$ (0.45) | \$ - | \$ - |
| 7 | INVERSIONES EL TRIANGULO, S. A. | \$ 1.57 | \$ - | \$ - | \$ 0.08 |
| 8 | DIASA, S.A. DE C.V. | \$ 1.56 | \$ - | \$ - | \$ - |
| 9 | PLASTIVASOS SAN JORGE, S.A DE | \$ 1.63 | \$ - | \$ - | \$ - |
| 10 | PLASTICOS Y PRODUCTOS | \$ 1.60 | \$ - | \$ - | \$ - |
| 11 | PLASTICOS BEDA, S.A. DE C.V. | \$ 1.61 | \$ - | \$ - | \$ - |

| No | Empresas | Costo de intermediación | Acondicionamiento, flete y seguro | Naturaleza física y de contenido | Diferencia en fecha de celebración de las transacciones | Precio de reventa ajustado |
|----|---|-------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|---|----------------------------|
| 1 | RAGSA NOVAPACK, S.A. DE C.V. | \$ 0.20 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.65 |
| 2 | VASOS DESECHABLES SAN FRANCISCO, S.A. DE C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.61 |
| 3 | SUMINISTROS DEL NORTE, S.A. DE | \$ - | \$ (0.10) | \$ - | \$ - | \$ 1.98 |
| 4 | SOLO CUP MEXICO, S.A. DE C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.75 |
| 5 | SMART GREEN | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.70 |
| 6 | SIMON COMERCIALIZADORA, S.A. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.80 |
| 7 | INVERSIONES EL TRIANGULO, S. A. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 0.09 | \$ 1.74 |
| 8 | DIASA, S.A. DE C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.56 |
| 9 | PLASTIVASOS SAN JORGE, S.A. DE | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.63 |
| 10 | PLASTICOS Y PRODUCTOS | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.60 |
| 11 | PLASTICOS BEDA, S.A. DE C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 1.61 |

1.4. Resultado de la Evaluación.

Posterior al ajuste de los comparables se procedió al establecimiento de la estructura precios de transferencia, dando los siguientes resultados.



Tomando como base los datos proporcionados por Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. se determinó un margen del 26% razón, el cual como puede verse en la figura anterior está dentro del rango de plena competencia que va desde el 23% a 33%, por lo tanto podemos confirmar que esta operaciones cumple con los requisitos del artículo 62-A.

2. Venta (exportación) de bienes a compañías relacionadas.

En esta sección se analizará la exportación de platos desechables sin diseño especial que

Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. realiza a su parte relacionada, como se detalla a continuación:

| Producto | Tamaño | Peso | Material | Color | Presentación | Paquetes | Precio Venta | Venta Total |
|-------------|--------|--------|--------------|--------|---------------|----------|--------------|--------------|
| Plato Conga | No 9 | 14 grs | Poliestireno | Blanco | Paquete de 25 | 256,210 | \$ 0.55 | \$140,915.50 |

2.1. Método de comparabilidad utilizado

Para este caso se elige el método del costo incrementado considerando que este parte de los costos de producción de los bienes o servicios.

2.2. Factores de comparabilidad utilizados

Para efectos de la aplicación del método del costo incrementado en la operación en análisis, la comparabilidad se establece con base a las similitudes en las características de la transacción efectuada por parte de Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. con Carpak, S.A de C.V respecto de las operaciones efectuadas con terceros independientes; se seleccionarán comparables internos, es decir las realizadas por la compañía con otras empresas independientes en circunstancias similares, derivado que el objetivo es comparar precios que reflejen los mismos, términos y condiciones que las pactadas en la transacción bajo examen.

Para el caso en estudio se detectaron las siguientes diferencias con los comparables internos:

- Diferencias en funciones desempeñadas.
- Diferencias en riesgos asumidos.
- Activos Utilizados.
- Activos intangibles de Manufactura.
- Intangibles de mercadotecnia.

2.3. Elemento utilizado para ajuste.

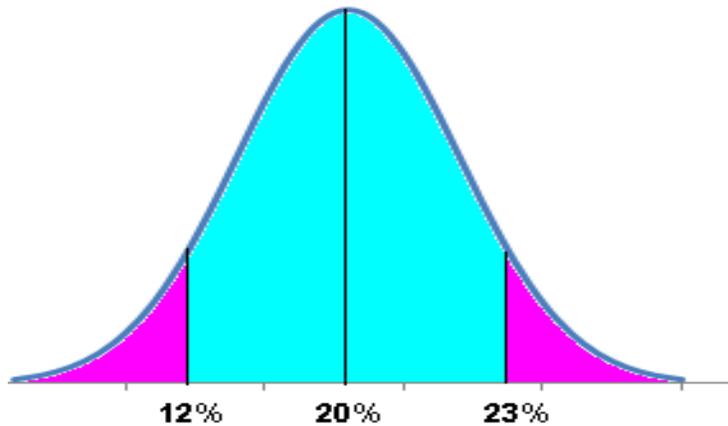
La aplicación del método del costo adicionado requiere obtener información confiable de la operación en análisis, sin embargo en el caso actual ya que son comparables internos y la

información que se obtuvo fue detallada se llegó a la conclusión que no existían diferencias que afectaran al rango de plena competencia.

| No | Empresas | Diferencia en funciones desempeñadas | Diferencia en riesgos asumidos | Activos utilizados | Activos intangibles de manufactura | Intangibles de mercadotecnia | Costo ajustado |
|----|------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------|--------------------|------------------------------------|------------------------------|----------------|
| 1 | Grupo Calleja, S.A. de C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 2 | Operadora del Sur, S.A. de C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 3 | Dimpack Comercial, S.A. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 4 | J&J Distribuidores | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 5 | Plastilim, S.A. de C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 6 | Distribuidora Comejo, S.A. de C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 7 | DIPROIM | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 8 | K Mart, S.A. de C.V. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| 9 | JR Distribuciones, S.A. de C.V. | | | | | | |

2.4. Resultado de la Evaluación.

Posterior al ajuste de los comparables se procedió al establecimiento de la estructura de precios de transferencia, dando los siguientes resultados.



Tomando como base los datos proporcionados por Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. se determinó un margen del 16% razón, el cual como puede verse en la figura anterior, está dentro del rango de plena competencia que va desde el 12% a 23%, por lo tanto podemos confirmar que esta operaciones cumple con los requisitos del artículo 62-A.

3. Operaciones financieras, Préstamo otorgado por la casa Matriz

En esta sección se analizará una operación financiera la cual consiste en un préstamo que fue otorgado por la casa matriz a Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. cuyo detalle es el siguiente:

| | |
|----------------------------|---------------|
| Importe del préstamo | \$ 750,000.00 |
| Tasa de interés anual | 11.00 % |
| Plazo del préstamo en años | 5 |
| Número de pagos al año | 12 |

| Nº Pago | Fecha de pago | Saldo inicial | Pago programado | Capital | Interés | Saldo final |
|---------|---------------|---------------|-----------------|-------------|------------|--------------|
| 1 | 01/02/2012 | \$750,000.00 | \$16,306.82 | \$9,431.82 | \$6,875.00 | \$740,568.18 |
| 2 | 01/03/2012 | \$740,568.18 | \$16,306.82 | \$9,518.28 | \$6,788.54 | \$731,049.91 |
| 3 | 01/04/2012 | \$731,049.91 | \$16,306.82 | \$9,605.53 | \$6,701.29 | \$721,444.38 |
| 4 | 01/05/2012 | \$721,444.38 | \$16,306.82 | \$9,693.58 | \$6,613.24 | \$711,750.80 |
| 5 | 01/06/2012 | \$711,750.80 | \$16,306.82 | \$9,782.43 | \$6,524.38 | \$701,968.37 |
| 6 | 01/07/2012 | \$701,968.37 | \$16,306.82 | \$9,872.11 | \$6,434.71 | \$692,096.26 |
| 7 | 01/08/2012 | \$692,096.26 | \$16,306.82 | \$9,962.60 | \$6,344.22 | \$682,133.66 |
| 8 | 01/09/2012 | \$682,133.66 | \$16,306.82 | \$10,053.93 | \$6,252.89 | \$672,079.73 |
| 9 | 01/10/2012 | \$672,079.73 | \$16,306.82 | \$10,146.09 | \$6,160.73 | \$661,933.65 |
| 10 | 01/11/2012 | \$661,933.65 | \$16,306.82 | \$10,239.09 | \$6,067.73 | \$651,694.56 |
| 11 | 01/12/2012 | \$651,694.56 | \$16,306.82 | \$10,332.95 | \$5,973.87 | \$641,361.61 |
| 12 | 01/01/2013 | \$641,361.61 | \$16,306.82 | \$10,427.67 | \$5,879.15 | \$630,933.94 |

3.1. Método de comparabilidad utilizado

Para este caso se elige el método del precio comparable no controlado, derivado que la compañía ha realizado transacciones comparables no contraladas internas y externas, es factible aplicarlo. Este método compara el precio pactado en las transacciones con partes relacionadas con el precio en transacciones comparables efectuadas por terceros independientes, bajo circunstancias similares.

3.2. Factores de comparabilidad utilizados

Se han seleccionado a distintas entidades financieras nacionales que tienen dentro de su actividad el otorgamiento de préstamos; las tasas presentadas a continuación no son las oficiales publicadas por la Superintendencia del Sistema Financiero, pero si tasas promedio solicitada a las distintas instituciones:

| Empresas | Tasa de Interés |
|--------------------------------|-----------------|
| Banco Citibank, S.A. | 6.000% |
| Banco HSBC Salvadoreño, S.A. | 4.000% |
| Banco Scotiabank, S.A. | 7.000% |
| Banco Agrícola, S.A. | 8.000% |
| Banco de America Central, S.A. | 11.000% |
| Banco Industrial | 8.500% |
| Banco Promérica, S.A. | 14.000% |

Para el caso en estudio se detectaron las siguientes diferencias con los comparables internos:

- Riesgo crediticio del deudor.
- Solicitud de garantías.
- Seguros de deuda.
- Diferencias en montos de préstamos.
- Diferencias de fecha en celebración de las transacciones.

3.3. Elemento utilizado para ajuste

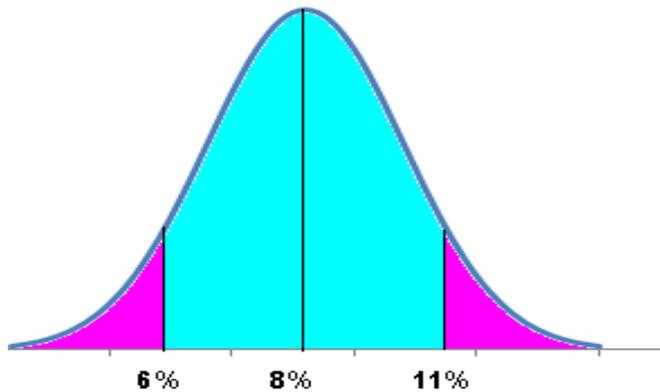
La aplicación del método del precio comparable no controlado requiere obtener información confiable de la operación en análisis, sin embargo en el caso actual ya que son comparables internos (tasas activas de instituciones financieras locales) y la información que se obtuvo fue detallada se llegó a la conclusión que no existían diferencias que afectaran al rango de plena competencia.

Ajustes de Comparabilidad

| Empresas | Tasa de Interés | Riesgo Crediticio del deudor | Solicitud de garantías | Seguros de Deuda | Diferencias en Montos de préstamos | Plazos | Diferencia en fecha de celebración de las transacciones | Diferencia en fecha de celebración de las transacciones |
|--------------------------------|-----------------|------------------------------|------------------------|------------------|------------------------------------|--------|---|---|
| Banco Citibank, S.A. | 6.000% | - | - | - | - | - | - | - |
| Banco HSBC Salvadoreño, S.A. | 4.000% | - | - | - | - | - | - | - |
| Banco Scotiabank, S.A. | 7.000% | - | - | - | - | - | - | - |
| Banco Agrícola, S.A. | 8.000% | - | - | - | - | - | - | - |
| Banco de America Central, S.A. | 11.000% | - | - | - | - | - | - | - |
| Banco Industrial | 8.500% | - | - | - | - | - | - | - |
| Banco Promérica, S.A. | 14.000% | - | - | - | - | - | - | - |

3.4. Resultado de la Evaluación.

Posterior al ajuste de los comparables se procedió al establecimiento de la estructura de precios de transferencia, dando los siguientes resultados.



Tomando como base los datos proporcionados por Plásticos de El Salvador, S.A. de C.V. se determinó un margen del 16% razón, el cual como puede verse en la figura anterior está dentro del rango de plena competencia que va desde el 6% a 11%, por lo tanto podemos confirmar que esta operaciones cumple con los requisitos del artículo 62-A, sin embargo cabe destacar que al estar al límite superior existe cierto riesgo fiscal, ya que se presume un traslado de utilidades.

C. Conclusiones.

Después de evaluadas las transacciones detalladas anteriormente podemos concluir que la administración de PLASTICOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V. ha cumplido con los requisitos establecidos en los artículos 62-A y 199 (en todos sus literales) en lo relativo al establecimiento del precio de mercado en las operaciones celebradas con partes relaciones y/o sujetos domiciliados, constituidos o ubicados en países, estados o territorios con regímenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales.

Se evaluaron los aspectos más importantes de la estructura de precios de transferencia, como lo son las operaciones comparables, ajustes por diferencias entre comparables, establecimiento de rango de plena competencia y análisis de este rango, sin embargo sin hacer cambiar nuestra conclusión inicial hacemos notar que la operación de préstamo para

capital de trabajo está al límite superior de tasas, tomando en cuenta que no existen elementos, como garantías, seguros de deuda, entre otros puede haber un reparo fiscal a la deducción de este gasto y consecuentemente un pago de impuesto complementario.