

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA**

**UNAN-MANAGUA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**



**TEMA**

**EFFECTO FINANCIERO POR LA APLICACIÓN DEL CAPÍTULO V – PRECIOS DE  
TRANSFERENCIAS DE LA LEY 822 EN LA EMPRESA SALMAR S.A., PARA EL  
AÑO 2022.**

**TESIS PARA OPTAR A TÍTULO DE MÁSTER EN CONTABILIDAD CON ÉNFASIS  
EN AUDITORÍA**

**TUTOR:**

**MSC. ÁLVARO JOSÉ GUIDO QUIROZ**

**AUTOR**

**LIC. SALVADOR DE JESÚS ALEMÁN RUÍZ.**

**MANAGUA, NICARAGUA JULIO 2023**



## **i. Dedicatoria**

Dedico esta investigación a mi madre, María Concepción Ruiz Cruz, quien ha sido un apoyo desinteresado y una fuente de fortaleza a lo largo de mi camino. Su confianza en mí me ha ayudado a alcanzar mis metas y estoy muy agradecida por su amor y guía.

También dedico esta investigación a mi padre, Mario Alemán Álvarez, quien siempre ha estado ahí para mí, ayudándome a crecer y aprender. Su apoyo ha sido invaluable y estoy muy orgulloso de ser su hijo.

También agradezco a mis hermanos Mario Alemán Ruiz y Yosel Alemán Ruiz por su cariño y apoyo. Siempre han estado ahí para mí, animándome y ayudándome a alcanzar mis metas.

Soy muy afortunado de tener una familia tan amorosa y solidaria. Me han ayudado a convertirme en la persona que soy hoy, y estoy muy agradecido por su guía y amor.



## ii. Agradecimientos

Agradecer a Dios primero que todo por habernos prestado la vida, darnos las fuerzas y salud en cada día para salir adelante.

Estimado profesor MSc Álvaro Guido Quiroz, Le agradezco por su guía y apoyo a lo largo de mi de tesis. No podría haber completado este proyecto sin su ayuda.

Cuando acudí a usted por primera vez, me sentía liado. No sabía por dónde empezar ni cómo organizar mis ideas. Se tomó el tiempo de escuchar mis inquietudes y ayudarme a desarrollar un plan. También me proporcionó valiosos comentarios sobre mis escritos e investigaciones. Estoy muy agradecido por su ayuda. Su orientación ha marcado una profunda diferencia en mi carrera académica. Soy realmente afortunado de haberte tenido como mi tutor.

Estimado profesor MSc Elvin Emileth Arauz Arancivia. quiero expresar mi más sincero agradecimiento por su apoyo y aliento a lo largo de mi carrera académica y en esta parte importante de mi trabajo de maestría. He aprendido mucho de usted, y estoy agradecido por su guía y tutoría.

Estoy especialmente agradecido por su ayuda con mi tesis. Usted me proporcionó valiosos comentarios sobre mi investigación y escritura. También me ayudó a aclarar mis pensamientos y argumentos.

Estoy seguro de que no hubiera podido completar mi tesis sin su ayuda. Estoy muy agradecida por su apoyo y orientación. Gracias de nuevo por todo. Soy realmente afortunado de haberte tenido como mi maestro y asesor.



### iii. Carta Aval del tutor

**MSc. Ramfis Muñoz**  
**Director**  
**CUDECE-PROCOMIN**  
**UNAN-Managua**

#### **Estimado MSc. Muñoz:**

En cumplimiento con lo establecido en los artículos 97,20 inciso a y b y 101 del Reglamento de sistema de estudios de posgrado y educación continua SEPEC-MANAGUA, aprobado por el Consejo Universitario en sesión ordinaria No. 21-2011, del 07 de octubre 2011, por este medio dictamino en informe final de investigación de tesis para su defensa titulada: EFECTO FINANCIERO POR LA APLICACIÓN DEL TÍTULO V – PRECIOS DE TRANSFERENCIAS DE LA LEY 822 EN LA EMPRESA SALMAR S.A., PARA EL PERIODO 2022, como requisito para optar el título de Máster en Contabilidad con énfasis en auditoría, cumple con los requisitos establecidos en este reglamento.

Como tutor de Tesis del Lic. SALVADOR DE JESÚS ALEMÁN Ruiz, considero que contiene los elementos científicos, técnicos y metodológicos necesarios para ser sometidos a Defensa ante el Tribunal Examinador.

Dado en la ciudad de Managua, Nicaragua a los doce días de julio de 2023.

Atentamente:

MSc. \_\_\_\_\_

**Msc Álvaro José Guido Quiroz**

**Tutor**



#### iv. Resumen

Las empresas multinacionales pueden utilizar los precios de transferencia para trasladar las ganancias a jurisdicciones de impuestos bajos, reduciendo así su obligación tributaria. Esta práctica se conoce como manipulación de precios de transferencia o elusión fiscal. En los países en desarrollo, el efecto de la manipulación de los precios de transferencia puede ser significativo, ya que el impuesto sobre la renta tiende a representar una mayor parte de los ingresos del gobierno.

Como resultado, la evasión de impuestos debido a los precios de transferencia puede tener un gran impacto en las finanzas del gobierno. Por lo tanto, es importante controlar estas operaciones y que las empresas cuenten con un precio de transferencia adecuado que cumpla con la ley del país que regula estas prácticas.

En ese orden de ideas, surgió la necesidad de aplicar los cinco métodos de precios de transferencia para verificar la complejidad y pertinencia de implementarlos en la empresa de estudio: precio comparable no controlado, precio de reventa, costo agregado, margen transaccional neto, reparto de utilidades. Estos métodos incluyen diagnósticos financieros, análisis vertical, índice de liquidez y índice de rentabilidad.

El aumento de la rentabilidad se debió a que el precio de transferencia fue superior al precio de mercado ideal. Este mayor precio de transferencia permitió a Salmar SA obtener una mayor utilidad por cada unidad de producto vendida. Sin embargo, esta mayor rentabilidad podría tener una serie de consecuencias negativas a largo plazo para la empresa.



## v. índice

<b>i. Dedicatoria</b>	<b>i</b>
<b>ii. Agradecimientos</b>	<b>ii</b>
<b>iii. Carta Aval del tutor</b>	<b>iii</b>
<b>iv. Resumen</b>	<b>iv</b>
<b>I. Introducción</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Antecedentes</b>	<b>4</b>
1.1.1. Antecedentes teóricos o históricos.	4
1.1.2. Antecedentes de campo.	6
<b>1.2. Justificación</b>	<b>8</b>
<b>1.3. Planteamiento del problema</b>	<b>9</b>
<b>1.4. Formulación del problema</b>	<b>10</b>
<b>II. Objetivos de la investigación</b>	<b>11</b>
<b>2.1. Objetivo general</b>	<b>11</b>
<b>2.2. Objetivos específicos</b>	<b>11</b>
<b>III. Marco teórico</b>	<b>12</b>
<b>3.1. Marco legal y normativo</b>	<b>12</b>
3.1.1. Constitución Política de Nicaragua.	12
3.1.2. Código Tributario.	13
3.1.3. El sistema tributario.	14
<b>3.2. Métodos de precios de transferencia</b>	<b>17</b>



3.2.1.	Partes relacionadas.	18
3.2.2.	Empresas comparables.	19
3.2.3.	Principio de libre competencia.	21
3.2.4.	Métodos tradicionales basados en las operaciones.	22
3.2.4.1.	Método del Precio Comparable No Controlado (PCNC).	23
3.2.4.2.	Método del Precio de Reventa (PR)	24
3.2.4.3.	El Método del Coste Adicionado (CA).	25
3.2.5.	Métodos basados en el resultado de las operaciones	26
3.2.5.1.	Margen Neto Operacional (MNT)	27
3.2.5.2.	Partición de Utilidades (PU)	28
<b>3.3.</b>	<b>Diagnóstico financiero</b>	<b>30</b>
3.3.1.	Técnicas de diagnóstico financiero.	30
3.3.2.	Análisis vertical.	31
3.3.3.	Análisis de índices	31
3.3.4.	Índices de liquidez	32
3.3.5.	Índices de rentabilidad	33
<b>IV.</b>	<b>Hipótesis o preguntas directrices</b>	<b>37</b>
<b>V.</b>	<b>Operacionalización de variables</b>	<b>38</b>
<b>VI.</b>	<b>Diseño metodológico</b>	<b>39</b>
6.1.	Enfoque de la investigación	39
6.2.	Tipo de investigación	39
6.3.	Determinación del universo o población	39
6.4.	Selección de la muestra	40
6.5.	Técnicas e instrumentos para la recolección de los datos	40



<b>6.6.</b>	<b>Observación y revisión de datos</b>	<b>40</b>
<b>VII.</b>	<b>Análisis de resultados</b>	<b>41</b>
<b>7.1.</b>	<b>Perfil de la entidad</b>	<b>41</b>
<b>7.2.</b>	<b>Marco legal y normativo aplicable a SALMAR S.A</b>	<b>44</b>
7.2.1.	Jerarquía de las leyes.	44
7.2.2.	Carta Magna de Nicaragua Constitución Política de Nicaragua.	44
7.2.3.	Reconocimiento legal de los métodos de precios de Transferencias.	45
7.2.4.	Precios de transferencia justos y de plena competencia	45
7.2.5.	Partes relacionadas	46
7.2.6.	Empresas comparables	49
<b>7.3.</b>	<b>Métodos de precios de transferencia aplicables a la empresa SALMAR S.A</b>	<b>51</b>
7.3.1.	Método del Precio Comparable No Controlado PCNC.	51
7.3.2.	Método del Precio de Reventa PR	53
7.3.3.	Método de Costo Adicionado CA.	56
7.3.4.	Margen Neto Transaccional MNT.	59
7.3.5.	Método de Participación de Utilidades PU.	65
7.3.6.	Comparativa ventajas y desventajas de cada método para SALMAR S, A.	68
<b>7.4.</b>	<b>Diagnóstico financiero</b>	<b>72</b>
7.4.1.	Análisis vertical	72
7.4.2.	Índices de liquidez	75
7.4.2.1.	Razón corriente	75
7.4.2.2.	Razón rápida	75
7.4.3.	Ratios de rentabilidad	77
7.4.3.1.	Margen de utilidad bruta	77





7.4.3.2. Margen de utilidad operativa_____	77
7.4.3.3. Margen de utilidad neta _____	78
7.4.3.4. Rendimiento sobre los activos totales_____	78
7.4.3.5. Rendimiento sobre el patrimonio _____	78
<b>VIII. Conclusiones _____</b>	<b>81</b>
<b>IX. Recomendaciones _____</b>	<b>83</b>
<b>X. Bibliografía _____</b>	<b>85</b>
<b>XI. Anexos _____</b>	<b>89</b>

### Índice de tablas

<b>Tabla 1: Operacionalización de variables. _____</b>	<b>38</b>
<b>Tabla 2 Propiedades de SALMAR S, A en el mundo _____</b>	<b>48</b>
<b>Tabla 3 Lista de precio de venta unitarios en dólares, productos comercializados por Salmar. S, A. _____</b>	<b>51</b>
<b>Tabla 4 Rangos inter cuartiles _____</b>	<b>52</b>
<b>Tabla 5 Margen bruto en productos de reventa _____</b>	<b>54</b>
<b>Tabla 6 Comparativa Inter cuartil de margen bruto de reventa _____</b>	<b>55</b>
<b>Tabla 7 Comparativa Inter cuartil de margen bruto de costos adicionados _____</b>	<b>57</b>
<b>Tabla 8 Comparativa Inter cuartil de costos adicionados _____</b>	<b>58</b>
<b>Tabla 9 Ingresos del año de 2022 de SALMAR S, A en empresas de Centro America y EEUU ____</b>	<b>66</b>
<b>Tabla 10 Distribución de utilidades de SALMAR S, A en Centro americano, Estados Unidos. ____</b>	<b>67</b>
<b>Tabla 11 Ventajas y Desventajas de los Métodos de Precios de Transferencia _____</b>	<b>69</b>
<b>Tabla 12 Ventajas y desventajas de cada método _____</b>	<b>70</b>
<b>Tabla 13 Índices de liquidez _____</b>	<b>76</b>
<b>Tabla 14 Índices de rentabilidad _____</b>	<b>79</b>



## Índice figuras

<i>Figura 1 Diagrama de jerarquía institucional de SALMAR S, A</i>	42
<i>Figura 2 Mapa mundial con las instalaciones de SALMAR S.A alrededor del mundo</i>	49
<i>Figura 3 Índices de liquidez</i>	76
<i>Figura 4 Índices de Rentabilidad</i>	80



## I. Introducción

Los precios de transferencia son un tema complejo e importante para las empresas multinacionales. El objetivo de los precios de transferencia es garantizar que los precios cobrados entre partes relacionadas sean de plena competencia, lo que significa que serían los mismos precios que se cobrarían entre partes no relacionadas. Esto es importante para garantizar que las empresas multinacionales no evadan impuestos cobrando precios artificialmente bajos a partes relacionadas.

En Nicaragua existen pocos estudios sobre precios de transferencia. Sin embargo, la investigación que existe sugiere que la aplicación de precios de transferencia puede tener un impacto financiero significativo en las empresas. Por ejemplo, un estudio de Orozco (2012) encontró que la aplicación del método de reparto de utilidades en la empresa GNS-Redes de Nicaragua, SA resulta ideal puesto que, como empresa de servicios, reflejaría los precios competitivos pertinentes.

Este estudio tiene como propósito analizar el efecto financiero por la aplicación del método costo adicionado de precios de transferencia en la empresa Salmar S.A. para el periodo 2022. Salmar SA es una empresa que comercia frecuentemente con empresas del exterior. Las operaciones realizadas entre partes relacionadas deberán valorarse al precio o monto que hubieran pactado partes independientes con base en un método aceptado por la Administración Tributaria.

Este estudio se encuentra conformada por once acápite los cuales están conformados de la siguiente forma:



El acápite I presenta la introducción donde se relata la importancia y propósito de la investigación, la metodología aplicada para determinar los resultados, así como también antecedentes, problema de estudio.

En el acápite II se presentan los objetivos tanto específicos como generales, los cuales guiarán la investigación.

El acápite III presenta el marco teórico que describe un conjunto de conceptos y teorías que proporcionan la base para la investigación y ayuda a explicar los resultados, en el encontramos marco legal y normativos, métodos de precios de transferencia, diagnóstico financiero.

El acápite IV están las hipótesis que serán para el estudio las predicciones comprobables sobre el estudio.

En el acápite V operacionalización de variables las cuales establecen o definen conceptos abstractos en variables medibles e indicadores que pueden usarse para probar hipótesis.

El acápite VI diseño metodológico el cual agrupa el enfoque de la investigación, el tipo, selección de muestra, técnicas para recolección de datos, esto es fundamental para asegurar que el estudio sea riguroso y que los resultados sean válidos.

El acápite VII análisis de resultados agrupa información general del perfil de la empresa en estudio, marco legal regulatorio, aplicación de los métodos de precio de transferencia y análisis de diagnóstico financiero.



El acápite VIII presenta las conclusiones o en otras palabras declaraciones que resumen los resultados del estudio. Basadas en las pruebas recopiladas durante la investigación.

El acápite IX presenta las recomendaciones estas son sugerencias para acciones futuras o pasos posteriores que están respaldadas por los resultados de la investigación científica.

El acápite X contiene la bibliografía que es la lista de fuentes que se han utilizado en la investigación científica.

El acápite XI contiene los anexos estos son documentos con información complementaria



## **1.1. Antecedentes**

Los antecedentes de la investigación científica será la información que se recopile antes de que comience la investigación. Esta información incluirá investigaciones existentes sobre el tema de estudio, entre otras.

### **1.1.1. Antecedentes teóricos o históricos.**

Considerando que un alto porcentaje de los negocios de las empresas multinacionales son entre partes relacionadas y debido al alto nivel de escrutinio y transparencia que a nivel global han establecido las autoridades fiscales, es muy relevante mantener un adecuado cumplimiento en materia de precios de transferencia.

El actual contexto global implica optimizar el control fiscal y evitar riesgos de las empresas multinacionales. Se puede afirmar que la antesala de los precios de transferencia se encuentra sustentada en algo que todos conocemos desde hace varios años llamada como “la globalización” y que dichos precios de transferencia son producto de dicha globalización.

Con la “globalización” se empiezan a dar una serie de cambios en la forma de hacer negocios por parte de las empresas. Ya que estas acogieron la llamada tendencia de expansión y el desarrollo de sus negocios empezó a trascender fronteras y no solo mantener la generación de riqueza en su país de origen, de ahí se origina también la manipulación de estos precios para el beneficio de las grandes corporaciones.

La Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico OCDE también forma parte de estos antecedentes históricos.



La Organización para la Cooperación Económica Europea (OEEC) se estableció en 1948 para ejecutar el Plan Marshall financiado por Estados Unidos para la reconstrucción de un continente devastado por la guerra. Al hacer que los gobiernos individuales reconozcan la interdependencia de sus economías, allanó el camino para una nueva era de cooperación que cambiaría la faz de Europa. Alentados por su éxito y la posibilidad de llevar adelante su trabajo a nivel mundial, Canadá y los Estados Unidos se unieron a los miembros de la OEEC para firmar el nuevo Convenio de la OCDE el 14 de diciembre de 1960. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) nació oficialmente el 30 de septiembre de 1961, cuando entró en vigor la Convención esta con la finalidad de establecer y construir lo que se conoce como las reglas del juego en la regulación de las transacciones internacionales. (history, s.f.)

En el artículo 9 del modelo que establece la OCDE indica que los países miembros pueden corregir el lugar en donde se alojan las utilidades de sus empresas y evitar la doble tributación de tal manera que se respete el principio denominado libre competencia que significa que los precios pactados sean precisamente los que se hubiesen pactado entre partes no relacionadas en operaciones similares bajo las mismas condiciones. (Gómez Serrano, Bolado Muñoz, y Arias Esteban, 2019), a continuación, se detallan algunas obras investigativas de utilidad en materia de precios de transferencia.

Coctel de precios de transferencias elaborada por Centro Interamericano de Administraciones Tributarias – CIAT. Este estudio tiene como objetivo presentar enfoques innovadores para asegurar el efectivo control de precios de transferencia en países en desarrollo.



Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias 2022 elaborada por OCDE las Directrices de precios de transferencia de la OCDE brindan orientación sobre la aplicación del "principio de plena competencia", que es el consenso internacional sobre la valoración de transacciones transfronterizas entre empresas asociadas incluye la guía revisada sobre la aplicación del método de ganancias transaccionales.

Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe elaborada por (CIAT), Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GIZ) el libro presenta fundamentalmente una base con datos sobre aspectos normativos y administrativos relacionados con el control de precios de transferencia.

### **1.1.2. Antecedentes de campo.**

En Nicaragua, dado que el tema de los precios de las trasferencias no se aplica de manera estricta, existen pocos estudios sobre ello, a continuación, se detallan algunos trabajos investigativos de utilidad en materia de los precios de las trasferencias.

Orozco (2012) realizó una investigación sobre el método de partición de utilidades en la empresa GNS-Redes de Nicaragua, S.A. y el ingreso que corresponde a cada parte relacionada. Se destacó los procedimientos para estructurar el estudio de precios de transferencia, participación de utilidades establecido en la Ley 822 Ley de Concertación Tributaria.





Sugiere que la empresa utilice el método de partición de utilidades en los precios de transferencia porque, como empresa de servicios, reflejaría los precios competitivos pertinentes.

Zelaya (2017) la investigación presenta una perspectiva sobre el impacto financiero que la empresa Energía S.A. tiene en vista de la entrada en vigencia de los precios de transferencias a partir del año 2017, con el fin de comprender las consecuencias económicas que se generan en la empresa.

La principal contribución del autor es presentar un diseño de estudio de precios de transferencia que permita a la empresa elegir el método de valoración que mejor se alinea con sus objetivos estratégicos y asegura el cumplimiento de las leyes del país.



## 1.2. Justificación

Los precios de transferencia son un tema complejo e importante para las empresas multinacionales. El método de costo agregado es uno de los métodos de precios de transferencia más comunes. Este método fija el precio de transferencia con base en el costo de producción de los bienes o servicios que se transfieren.

La presente investigación tiene como objetivo analizar el efecto financiero de la aplicación del método de precios de transferencia de costo adicionado en la empresa Salmar SA para el periodo 2022.

Hay una cantidad limitada de investigación sobre precios de transferencia en Nicaragua. Los resultados de este estudio serán importantes para futuros investigadores y para los directivos de las empresas. Los resultados proporcionarán información sobre el impacto financiero de los precios de transferencia y ayudarán a las empresas a seleccionar una estrategia de precios de transferencia.

El estudio de los métodos de precios de transferencia es de suma importancia para la profesión. Brinda la oportunidad de mantenerse al tanto de los estándares legislativos en evolución en todo el mundo. Adicionalmente, como estudiantes y profesionales de las ciencias económicas, el dominio de esta materia es fundamental. Agregará valor a los profesionales que manejan el tratamiento de los métodos de precios de transferencia, y también servirá como referencia para futuros trabajos en la facultad que se ocupa de temas relacionados con la evaluación del impacto financiero de los impuestos en las empresas. Esto se debe a que la información sobre este tipo de empresas es difícil de obtener y la investigación proporciona información valiosa.



### 1.3. Planteamiento del problema

Los precios de transferencia son un tema complejo con importantes implicaciones tanto para las empresas como para los gobiernos. Al comprender las implicaciones fiscales de las transacciones internacionales, las empresas pueden evitar ventajas injustas y asegurarse de que están pagando su parte justa de impuestos.

SALMAR SA es una empresa que comercia frecuentemente con empresas del exterior. Para asegurarse de que sus precios de transferencia cumplan con la ley, la empresa debe realizar un estudio de precios de transferencia. Este estudio ayudará a la empresa a determinar el precio de plena competencia de sus transacciones, lo que minimizará su obligación tributaria y evitará posibles multas y sanciones.

La empresa también puede utilizar los resultados del estudio de precios de transferencia para mejorar su cumplimiento fiscal general. Al comprender cómo funcionan los precios de transferencia, la empresa puede asegurarse de que está fijando el precio de sus transacciones correctamente y evitando posibles problemas legales.

Este estudio también es de gran valor para los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas. Al comprender los principios de los precios de transferencia, los estudiantes pueden obtener una valiosa comprensión de cómo funcionan los impuestos en la economía global. Este conocimiento será fundamental para los estudiantes que planeen trabajar en fiscalidad internacional o en la gestión de empresas multinacionales.



#### 1.4. Formulación del problema

¿Cuál es el efecto financiero por la aplicación del método costo adicionado de precios de transferencias en la empresa Salmar S.A.?



## II. Objetivos de la investigación

### 2.1. Objetivo general

Analizar el efecto financiero por la aplicación del método costo adicionado de precios de transferencia en la empresa Salmar S.A. para el periodo 2022.

### 2.2. Objetivos específicos

Describir el marco legal y normativo vigente donde se contemplan las disposiciones legales de precios de transferencia, basados en el principio de libre competencia.

Identificar los métodos de precios de transferencia señalados en el artículo 100 de la Ley de Concertación Tributaria, a los efectos de asegurar que todas las operaciones controladas se realicen en condiciones de plena competencia.

Evaluar el efecto financiero de los precios de transferencia en la rentabilidad y la responsabilidad de SALMAR S.A utilizando técnicas de diagnóstico financiero.

Presentar una estrategia financiera a SALMAR S.A relacionado con la selección de un meto de precio de trasferencia adecuado y aceptable.



### III. Marco teórico

#### 3.1. Marco legal y normativo

El estudio de los aspectos legales y regulatorios es fundamental en cualquier investigación. Estos aspectos proporcionan la base para sustentar y justificar los argumentos que sustentan los resultados. En esta investigación se examina la Constitución Política de Nicaragua, el Código Tributario de Nicaragua y la Ley de Concertación Tributaria desde la perspectiva de la jerarquía de las leyes como elementos fundamentales para el funcionamiento de las empresas y, en última instancia, para el tratamiento de los precios de transferencia.

##### 3.1.1. Constitución Política de Nicaragua.

La Constitución Política de Nicaragua (CPN) es la ley suprema del país. Establece los principios básicos del gobierno, incluido el poder de recaudar impuestos. El artículo 115 del CPN establece que “todos los nicaragüenses tienen el deber de tributar conforme a la ley, por lo tanto, el estado no obliga a pagar impuestos que no estén establecidos en ley (Asamblea Nacional 1987).

La Constitución Política de Nicaragua (CPN) otorga al gobierno la facultad de crear diferentes tipos de impuestos, incluidos los impuestos directos e indirectos. La Dirección General de Ingresos fue creada en 1957 para atender esta necesidad. La Dirección es responsable de recaudar impuestos, hacer cumplir las leyes tributarias y brindar servicios al contribuyente. Algunos de los tipos específicos de impuestos que el gobierno puede



crear incluyen el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre el valor agregado y el impuesto sobre la propiedad.

### **3.1.2. Código Tributario.**

Según lo declarado por Código Tributario, Reglamentos y Orientaciones Oficiales (2023) precisa que "El Código Tributario es una ley que regula las relaciones entre las administraciones tributarias y los contribuyentes. Define los derechos y obligaciones de ambas partes, y establece los procedimientos para la liquidación y recaudación de los impuestos".

Por tal razón, El Código Tributario es un documento complejo y en constante cambio, pero es esencial que los contribuyentes comprendan sus derechos y obligaciones conforme a la ley. "Al comprender el Código Tributario, los contribuyentes pueden asegurarse de que están pagando la cantidad correcta de impuestos y que no están siendo objeto de un trato injusto por parte de las autoridades fiscales" (Administración tributaria Dakota del Norte, sf).

El Código Tributario de Nicaragua es la principal fuente de derecho tributario en el país. Fue promulgada por primera vez en 1991 y ha sido enmendada varias veces desde entonces. El Código Tributario se divide en 12 títulos, que cubren una amplia gama de temas tributarios, entre ellos: el impuesto sobre la renta, el impuesto al valor agregado, impuesto selectivo al consumo, entre otros.



Los principios tributarios son los encargados de regular la potestad tributaria del Estado al limitarlas a su cumplimiento. Hay muchos especialistas en economía y finanzas que han dado su opinión sobre estos principios

De acuerdo con Adam Smith (1776), los impuestos deben basarse en los siguientes cuatro principios: justicia, certeza, conveniencia y eficiencia (p. 3).

De manera similar, Molino (1848) argumentó que los impuestos deben basarse en los siguientes principios: igualdad, economía, equidad, certeza en referencia a esto en Nicaragua.

La Asamblea Nacional (2012) estableció seis principios de tributación: legalidad, generalidad, equidad, suficiencia, neutralidad y simplicidad.

Si bien no existen delitos específicos relacionados con la falta de documentación en el caso de precios de transferencia, el Código Tributario sí sanciona determinadas conductas, tales como: intentar eludir el pago correcto de los impuestos legales, realización de un juego de doble facturación en la misma contabilidad, no emitir facturas ni comprobantes de las operaciones que realice, proporcionar información falsa para ocultar la verdad del negocio a la autoridad fiscal competente.

### **3.1.3. El sistema tributario.**

Belsky (2006) establece un sistema tributario como "un conjunto de leyes y reglamentos que rigen cómo se recaudan los impuestos en un país" (p. 1).

Por otra parte, Musgrave y Musgrave (1989) en su obra indica que un sistema tributario como "un sistema de gravámenes obligatorios impuestos por un gobierno sobre





los ingresos, el consumo o la riqueza de individuos o entidades para financiar actividades gubernamentales y redistribuir ingreso" (p. 1).

Los tributos se pueden recaudar a través de Aduanas (DGA), Dirección General de Ingresos (DGI), las Alcaldías y el Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS) y el Estado los atiende a través del Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP) El Estado también percibe otros ingresos por la venta de bienes y servicios, donaciones, multas, aranceles judiciales, entre otros.

Para la organización del sistema tributario el estado crea leyes que rigen el actuar de estas entidades, según Dirección General de Aduanas (2023), (DGA) es la agencia gubernamental responsable de recaudar derechos e impuestos de importación, hacer cumplir las normas aduaneras y facilitar el comercio internacional en Nicaragua. La DGA depende del Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

Por otra parte, Dirección General de Ingresos (2023), indica que (DGI) es el organismo gubernamental encargado de recaudar impuestos y otros ingresos en Nicaragua. al igual que DGA depende del Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

Ahora bien, DGI es la institución estatal que vela por el cumplimiento de La Ley de Concertación Tributaria Ley 822, tiene como propósito recaudar ingresos para que el gobierno financie el gasto público, por ende, La Ley de Concertación Tributaria (LCT) es una ley que se promulgó en 2012 entrando en vigencia el 1ro de enero del año 2013.

La Asamblea Nacional (2012) establece que la ley tiene por objeto crear y modificar los tributos nacionales internos y regular su aplicación, con el fin de proveerle



al estado los recursos necesarios para financiar el gasto público, igualmente, tiene como objetivo promover el crecimiento económico y la inversión mediante la simplificación del sistema tributario y la recaudación equitativa (p. 1).

Importante señalar que la LCT se basa en el principio de territorialidad, lo que significa que sólo están sujetos a tributación las rentas que se devenguen o perciban en Nicaragua o que provengan de vínculos económicos del exterior (Asamblea Nacional, 2012).

En relación al tema de estudio la ley 822, Ley de Concertación Tributaria, es la legislación primaria que rige los precios de transferencia en Nicaragua. Los precios de transferencia entran en vigor el 30 de junio de 2017.



### 3.2. Métodos de precios de transferencia

Los precios de transferencia son una práctica contable y fiscal que permite fijar el precio de las transacciones internamente dentro de las empresas y entre subsidiarias que operan bajo control o propiedad común, por lo tanto, "Los precios de transferencia son el proceso de determinación del precio de los bienes o servicios transferidos entre empresas asociadas, como miembros de un grupo multinacional" (OCDE, 2017, pág. 1).

De igual forma, KPMG (2016) define los precios de transferencia como "el proceso de fijación de precios de bienes, servicios y activos intangibles transferidos entre partes relacionadas" (p. 1).

Desde un punto de vista teórico, KPMG (2016) identifica cinco métodos que se pueden aplicar para determinar los precios de transferencia. Estos métodos son:

Método del Precio Comparable no Controlado (PCNC)

Método del Costo Adicionado (CA)

Método del Precio de Reventa (PR)

Método de Partición de Utilidades (PU)

Método del Margen Neto de la Transaccional (MNT).

Por otro lado, es fundamental considerar algunos conceptos y principios básicos para determinar los precios de transferencia, entre los que se destaca el concepto de parte relacionada, empresas comparables y el principio de plena competencia.



### 3.2.1. Partes relacionadas.

Para comprender los precios de transferencias es necesario identificar qué es una parte relacionada. Como preámbulo una empresa relacionada es una empresa que está afiliada a otra empresa de alguna manera.

"El término 'empresa relacionada' también se puede usar de manera más amplia para referirse a cualquier empresa que tenga algún tipo de conexión con otra empresa. Por ejemplo, dos empresas que son competidoras podrían considerarse empresas relacionadas". (Smith, 2023, pág. 172).

Desde el punto de vista de los estándares de contabilidad el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (2022), define un grupo de empresas como "una matriz y todas sus subsidiarias". Una subsidiaria es una entidad que está controlada por otra entidad, llamada matriz, por ende, un grupo de empresas también se consideran partes relacionadas.

Según la guía Business Sources de la Universidad de Wisconsin-Whitewater (2023), se dice que una empresa está controlada por otra entidad cuando la entidad controladora tiene el poder de influir en las decisiones de la empresa controlada (p. 1).

En tal sentido, "Se considera que dos personas jurídicas son partes relacionadas cuando tienen una relación comercial preexistente o un interés común que podría influir en los términos de sus transacciones". (Smith, 2020, pág. 170).

El profesor Michael C. Jensen, un destacado experto en gobierno corporativo, define las transacciones con partes relacionadas como "transacciones entre una



empresa y uno de sus accionistas, directores, funcionarios u otras partes relacionadas en las que existe la posibilidad de un conflicto de intereses". (Jensen, MC 2002).

En relación a lo anteriormente indicado, según OCDE. (2019) se consideran partes relacionadas cuando:

- Son miembros del mismo grupo de empresas.
- Una parte posee una participación mayoritaria en la otra parte.
- Una parte tiene una influencia significativa sobre la gestión o las políticas operativas de la otra parte.
- Las partes están controladas por la misma persona o grupo de personas.
- Las partes están relacionadas con el mismo tercero.
- Las partes tienen una relación personal cercana, como ser familiares o amigos cercanos.

### **3.2.2. Empresas comparables.**

La comparabilidad es el grado en que los estados financieros de dos o más empresas pueden compararse significativamente. Es importante que los inversionistas, acreedores y otros usuarios de la información financiera puedan comparar el desempeño financiero de diferentes empresas para poder tomar decisiones informadas. (Smith, 2023, pág. 170).

De la misma manera según la OCDE, la comparabilidad entre empresas se define como el grado en que la información financiera y operativa de dos o más empresas puede compararse de manera significativa. Es importante que los inversionistas, acreedores y



otros usuarios de la información financiera puedan comparar el desempeño financiero de diferentes empresas para poder tomar decisiones informadas. (OCDE, 2017, pág. 11).

Hay muchos criterios que se pueden utilizar para evaluar la comparabilidad entre empresas. Algunos de los criterios más comunes incluyen: industria, productos y servicios, tamaño y escala, estrategias comerciales y métodos contables. (Smith, 2023, pág. 171)

Asamblea Nacional (2012) Para determinar si dos o más operaciones son comparables se tendrán respectivamente en cuenta los siguientes factores en la medida que sean económicamente relevantes:

- Las características específicas de los bienes o servicios objeto de la operación;
- Las funciones asumidas por las partes en relación con las operaciones objeto de análisis identificando los riesgos asumidos, tales como el riesgo crediticio y ponderando, en su caso, los activos utilizados;
- Los términos contractuales de los que, en su caso, se deriven las operaciones teniendo en cuenta las responsabilidades, riesgos y beneficios asumidos por cada parte contratante;
- Las características de los mercados de cada una de las partes, de las partes de unidad de decisión u otros factores económicos que puedan afectar a las operaciones; tales como factores internos y externos que afecten el negocio, condiciones de crédito, condiciones de envío, factores políticos, incentivos a la exportación, tratados de doble imposición,



necesidades de permanencia en el mercado y/o local y otros afines; y e. Las estrategias comerciales, tales como las políticas de penetración, estrategias de ventas, permanencia o ampliación de mercados, así como cualquier otra circunstancia que pueda ser relevante en cada caso concreto.

### **3.2.3. Principio de libre competencia.**

El principio que estamos discutiendo es muy controvertido en el mundo moderno porque existen diferentes interpretaciones de su significado. Bork, RH (1978) argumenta que "El principio de la libre competencia es el principio organizador central de la ley antimonopolio. Significa que las empresas deben tener libertad para entrar y salir de los mercados, para producir y vender bienes y servicios, y para fijar precios sin interferencia del gobierno".

Al mismo tiempo, Posner (2001) establece que "El principio de la libre competencia es la asignación de recursos y debe ser determinado por el mercado, no por mandato del gobierno. Esto significa que las empresas deben ser libres para competir entre sí, sin interferencia del gobierno, para producir bienes y servicios que los consumidores desean a los precios más bajos posibles" (p. 1).

Para efectos del estudio la definición más práctica la establece la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos ( OCDE). (2017). El principio de plena competencia es el consenso internacional sobre cómo determinar los precios de transferencia de las transacciones entre empresas asociadas. Se basa en el principio de



que los precios de dichas transacciones deben ser los mismos que se cobrarían entre empresas independientes en circunstancias comparables.

En definitiva, el principio de plena competencia es importante para los precios de transferencia porque ayuda a garantizar que las empresas multinacionales (EMN) no puedan cambiar artificialmente las ganancias entre diferentes jurisdicciones para reducir su obligación tributaria. Al exigir que las empresas multinacionales cobren precios de plena competencia por sus transacciones, el principio de plena competencia ayuda a garantizar que la competencia fiscal entre diferentes jurisdicciones sea justa y que las empresas multinacionales no puedan obtener una ventaja injusta.

En Nicaragua la legislación indica lo siguiente Asamblea Nacional (2012) Art. 96 las operaciones que se realicen entre partes relacionadas se valorarán por el precio o monto que habrían acordado partes independientes en operaciones comparables en condiciones de libre competencia, incluso cuando las mismas deriven de rentas de capital y ganancias y pérdidas del capital. El valor así determinado, deberá reflejarse en los libros y registros contables del contribuyente.

#### **3.2.4. Métodos tradicionales basados en las operaciones.**

Los métodos tradicionales basados en operaciones de precios de transferencia son los más utilizados para la determinación de precios de plena competencia en transacciones entre partes relacionadas (IRAS 2022).

Los métodos tradicionales basados en las operaciones son: el método del precio libre comparable, el método del precio de reventa y el método del coste incrementado.





### **3.2.4.1. Método del Precio Comparable No Controlado (PCNC).**

Según Smith (2023), el método PCNC es un método de precios de transferencia que compara el precio cobrado por bienes o servicios transferidos en una transacción controlada con el precio cobrado por bienes o servicios en una transacción no controlada entre partes independientes comparables en circunstancias similares.

A su vez, el método PCNC según La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2017) indica que consiste en comparar el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación vinculada con el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación no vinculada comparable en circunstancias también comparables. (P 114).

El método PCNC generalmente se considera el método de precios de transferencia más confiable, pero no siempre es posible encontrar transacciones no controladas comparables.

La Asamblea Nacional (2012) define el PCNC de la siguiente manera: consiste en valorar el precio de un bien o servicio en una transacción entre partes relacionadas comparándolo con el precio de un bien o servicio idéntico o similar en una transacción entre partes independientes en circunstancias comparables. En caso de ser necesario, se realizan ajustes al precio de la operación no vinculada para asegurar que sea equivalente al precio de la operación vinculada, teniendo en cuenta las particularidades de la operación.

Según Smith et al. (2023) la fórmula para su estimación del PCNC es la siguiente:



### Fórmula 1

$$PCNC = \text{Precio en transacción no controlada} * \left( \frac{\text{factores en transacción controlada}}{\text{Factores en transacción no controlada}} \right)$$

#### **3.2.4.2. Método del Precio de Reventa (PR)**

PricewaterhouseCoopers (2018) opina que “El método del precio de reventa (PR) es un método de transacción tradicional que compara el precio de reventa de un producto o servicio con el precio pagado por el revendedor en una forma no controlada”.

A su vez Ernst & Young (2019). expresa que "El método del precio de reventa (PR) es un método de precios de transferencia que compara el precio de reventa de un producto o servicio por una empresa asociada con el precio de reventa por una empresa independiente en una transacción no vinculada comparable”.

De igual modo, el (PR) según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2017), se inicia con el precio al que se ha adquirido a una empresa asociada un producto que se vende después a una empresa independiente. Este precio (el precio de reventa) se reduce en un margen bruto apropiado (el "margen del precio de reventa") representativo de la cuantía con la que el revendedor pretende cubrir sus costes de venta y gastos de explotación y, dependiendo de las funciones desempeñadas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos), obtener un beneficio apropiado.



Para su estimación PricewaterhouseCoopers. (2018) brinda la siguiente fórmula.

Precio de reventa = Precio de reventa - Margen de precio de reventa

Precio de reventa = Precio de reventa \* (1 - Margen de precio de reventa)

$$\text{Margen de precio de reventa} = \frac{\text{Precio de venta} - \text{Costo de venta}}{\text{Precio de venta}}$$

### **3.2.4.3. El Método del Coste Adicionado (CA).**

Según Wolf, RF y Williams, DM (2020) El precio de transferencia con costo adicional es un método para establecer precios de transferencia que se basa en el costo de los bienes o servicios que se transfieren, más un recargo. El margen de beneficio generalmente se calcula como un porcentaje del costo y se usa para garantizar que la división de ventas obtenga una ganancia en la transferencia.

De igual manera, el método del coste adicionado CA según La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2017), define que el método parte de los costes en que ha incurrido el proveedor de los bienes (o servicios) en una operación vinculada por los bienes transmitidos o los servicios prestados a un comprador asociado.

Este coste se incrementa en un margen que le permita obtener un beneficio apropiado teniendo en cuenta las funciones desempeñadas y las condiciones del mercado. El resultado, que se obtiene después de incrementar el coste mencionado con dicho margen, puede considerarse como un precio de plena competencia de la operación



vinculada original. Este método probablemente alcanza su máxima utilidad cuando se aplica a la venta de Productos semiacabados entre partes asociadas, cuando las partes asociadas han concluido acuerdos de explotación común o de compra venta a largo plazo, o cuando la operación vinculada consiste en la prestación de servicios.

Del mismo modo, Asamblea Nacional (2012), señala que el método del costo adicionado consiste en incrementar el valor de adquisición o costo de producción de un bien o servicio en el margen habitual que obtenga el contribuyente en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, en el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones comparables efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia considerando las particularidades de la operación. Se considera margen habitual el porcentaje que represente la utilidad bruta respecto de los costos de venta.

Para su estimación Melnychenko, R., Pugachevska, K. y Kasianok, K. (2017) proporciona siguiente fórmula.

Costo agregado = costo variable + costo fijo

Margen = precio de venta - costo variable - costo fijo

### **3.2.5. Métodos basados en el resultado de las operaciones**

Según Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2017) los métodos basados en el resultado de operaciones de precios de transferencia son un tipo de método de precios de transferencia que utiliza la utilidad neta o el margen



de una operación controlada para determinar el precio de plena competencia. Estos métodos también se conocen como métodos de ganancias transaccionales.

Los métodos que utilizan el resultado de una operación controlada para calcular un precio de plena competencia son el margen neto operacional y el método de distribución del resultado.

### **3.2.5.1. Margen Neto Operacional (MNT)**

El precio de transferencia del margen neto transaccional es el precio de una transacción vinculada que se calcula utilizando el margen de beneficio neto de un contribuyente que surge de una transacción sin condiciones de plena competencia y comparándolo con los márgenes de beneficio neto obtenidos por partes en condiciones de plena competencia de transacciones similares (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. 2023).

Se relacionan también con, lo que indica La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2017), el método estudia el beneficio neto calculado sobre una magnitud apropiada (por ejemplo, los costes, las ventas o los activos) que un contribuyente obtiene por razón de una operación vinculada. Por tanto, el método del margen neto operacional se aplica de forma similar a los métodos del coste incrementado y del precio de reventa.



Para su estimación Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. (2023) establece la siguiente formula:

$$\text{MNT} = (\text{Utilidad Operativa} / \text{Ventas Netas}) * 100\%$$

**Dónde:**

MNT = Margen Operativo Neto de Precios de Transferencia

Utilidad Operativa = El beneficio operativo de la parte analizada, calculado como ingreso neto antes de intereses e impuestos

Ventas netas = Las ventas netas de la parte analizada

**3.2.5.2. Partición de Utilidades (PU)**

La participación de utilidades básicamente es calcular la ganancia del grupo multinacional y verificar cuál de las empresas genera más ingresos del grupo algunos especialistas en impuestos como. La Guía fiscal maestra australiana (2012) indica que La distribución de resultados de precios de transferencia es el proceso de comunicar los resultados de un análisis de precios de transferencia a las partes interesadas relevantes. Esto incluye la gestión de la empresa multinacional (MNE), las autoridades fiscales de los países en los que opera la MNE y cualquier otra parte interesada.

La distribución de los resultados de los precios de transferencia según la OCDE. (2022) se refiere al rango de resultados que pueden ocurrir cuando las empresas multinacionales (EMN) utilizan los precios de transferencia para fijar los precios de sus transacciones entre empresas.



Rosenbloom (2019). explica que "La distribución de los resultados de los precios de transferencia puede variar ampliamente, dependiendo de las circunstancias específicas de la empresa multinacional (EMN) y los regímenes fiscales de las jurisdicciones involucradas. En algunos casos, las EMN pueden transferir ganancias a jurisdicciones de impuestos bajos, mientras que, en otros casos, pueden verse obligados a pagar impuestos más altos de lo que pagarían si no estuvieran involucrados en precios de transferencia".

El PU es un método importante para que las empresas multinacionales (EMN) lo utilicen para determinar los precios de plena competencia. Al comprender la variedad de resultados posibles, las empresas multinacionales pueden minimizar el riesgo de transferencia de beneficios y garantizar que sus resultados de precios de transferencia sean coherentes con el principio de plena competencia.

Para su estimación la IRAS. (2022) sugiere la siguiente fórmula

partición de utilidades= Factores de contribución relativa / Factores de contribución relativa total

**Dónde:**

partición de utilidades es el porcentaje de la ganancia total que se asigna a cada parte.

Los factores de contribución relativa son los factores que se utilizan para medir las contribuciones relativas de las partes en la transacción



### **3.3. Diagnóstico financiero**

Desde el punto de vista de John A. Tracy (2017) el diagnóstico financiero es el proceso de analizar los estados financieros de una empresa para identificar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Esta información se puede utilizar para tomar decisiones informadas sobre la salud financiera futura de la empresa.

Mientras James C. Van Horne (2015), promueve que diagnóstico financiero es un proceso sistemático de recopilación, análisis e interpretación de información financiera para evaluar la salud financiera de una organización. Implica el uso de estados financieros, índices y otros datos financieros para identificar áreas de fortaleza y debilidad, así como riesgos y oportunidades potenciales.

#### **3.3.1. Técnicas de diagnóstico financiero.**

Las técnicas de diagnóstico financiero son métodos utilizados para analizar los estados financieros de una empresa con el fin de identificar sus fortalezas, debilidades y riesgos potenciales. Estas técnicas pueden ser utilizadas por inversores, acreedores y otras partes interesadas para tomar decisiones informadas sobre la empresa.

Las técnicas de diagnóstico financiero más comunes incluyen:

- Análisis vertical.
- Análisis horizontal.
- Análisis de índices





### **3.3.2. Análisis vertical.**

El análisis vertical del estado de situación financiera consiste en la comparación de una partida del activo con la suma total del balance y/o con la suma de las partidas del pasivo o del patrimonio total del balance y/o con la suma de un mismo grupo del pasivo y del patrimonio. Consiste en establecer razones geométricas o cocientes entre las distintas partidas de un mismo estado financiero y sus totales; o entre un grupo de partidas y el total del grupo respectivo.

Afirma Henalova (2008), que el método de porcentajes integrales consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. Un balance en porcentajes integrales indica la proporción en que se encuentran invertidos en cada tipo o clase de activo los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados, tanto por los acreedores como por los accionistas de la misma.

### **3.3.3. Análisis de índices**

Esta es una técnica de análisis financiero que utiliza ratios o razones para comparar diferentes aspectos del rendimiento financiero de una empresa.

Según Bernstein, (1995) explica las razones o índices financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del estado de situación financiera y/o del estado de resultado integral.

Hay muchos tipos diferentes de razones que se pueden usar en el diagnóstico financiero. Algunos índices más comunes incluyen:



- Índices de liquidez
- Índices de rentabilidad, entre otros

### 3.3.4. Índices de liquidez

Para Smith, J. (2020) la liquidez financiera se refiere a la capacidad de convertir rápidamente los activos en efectivo sin una pérdida significativa de valor. Los activos líquidos son aquellos que se pueden vender o negociar fácilmente, como efectivo, acciones y bonos. La liquidez es importante para las empresas y las personas porque les permite cumplir con sus obligaciones financieras a tiempo.

Para Lawrence & Chad (2012):

(...) La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que ésta puede pagar sus cuentas. Debido a que una influencia común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones proporcionan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba ácida).

Entonces dentro de su Libro Principios de Administración Financiera, Lawrence y Chad, 2012 afirma que la liquidez corriente mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.



Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula

$$\text{Razon corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Por lo general, cuanto mayor es la liquidez corriente, más líquida es la empresa.

La aceptabilidad de un valor depende de la industria en la que opera la empresa.

Para Lawrence y Chad (2012):

(...) La razón rápida (prueba ácida) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que ésta excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La liquidez generalmente baja del inventario se debe a dos factores principales: 1) muchos tipos de inventarios no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con un propósito especial y situaciones semejantes; y 2) el inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se convierte en una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo.

Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula

$$\text{Razon rapida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

### 3.3.5. Índices de rentabilidad

Según Bolsa de Valores de El Salvador S.A. de C.V (2021), los índices de rentabilidad

“Son aquellos indicadores financieros que sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera



convertir ventas en utilidades. Los indicadores más utilizados son: margen bruto, margen operacional, margen neto y rendimiento de patrimonio”.

Para Lawrence y Chad (2012):

(...) Estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una compañía no podría atraer capital externo. Los dueños, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias. Pág.73.

Dentro de su Libro Principios de Administración Financiera, Lawrence & Chad, 2012, consideran que para realizar el análisis de rentabilidad se debe tener en cuenta lo siguiente: “el estado de pérdidas y ganancias.: (...) Cada rubro de este estado se expresa como un porcentaje de las ventas. Los estados de pérdidas y ganancias de tamaño común son de gran utilidad para comparar el desempeño a lo largo de los años, debido a su facilidad para mostrar si ciertas clases de gastos tienen tendencias a la alza o a la baja como un porcentaje del volumen total de los negocios que efectúa la empresa (...).”

Asimismo, Lawrence y Chad expresan que el margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes.



El margen de utilidad bruta se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad operativa: (...) mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. (...). Es preferible un margen de utilidad operativa alto.

El margen de utilidad operativa se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad neta: (...) mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes.

El margen de utilidad neta se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Rendimiento sobre los activos totales (RSA): (...) también conocido como rendimiento sobre la inversión (RSI), mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles.

El rendimiento sobre los activos totales se calcula de la siguiente manera:

$$RSA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos Totales}}$$



Rendimiento sobre el patrimonio (RSP): (...) mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa.

El rendimiento sobre el patrimonio se calcula de la siguiente manera:

$$RSP = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Patrimonio}}$$



#### IV. Hipótesis o preguntas directrices

H1. El método de costo agregado de los precios de transferencia tendrá un efecto financiero positivo en Salmar S.A.

H2. El método de costo agregado en la práctica representa grandes desafíos para la implementación.

H3. El método de costo agregado de los precios de transferencia no es el método más idóneo para implementar en Salmar S.A.



## V. Operacionalización de variables

**Tabla 1:**  
*Operacionalización de variables.*

Objetivos	Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Indicador	Instrumento
Describir el marco legal y normativo vigente donde se contemplan las disposiciones legales de precios de transferencia, basados en el principio de libre competencia.	Marco legal vigente Principio de libre competencia	Según artículo 96 ley 822 el principio de libre competencia es Las operaciones que se realicen entre partes relacionadas se valorarán por el precio o monto que habrían acordado partes independientes	Marco legal vigente y parámetros a seguir en la tributación nicaragüense	Ley de concertación tributaria. Principio de libre competencia The arm's length principle (ALP)	Anexo 1. p. 3,4,5,6,7
Identificar los métodos de precios de transferencia señalados en el artículo 100 de la Ley de Concertación Tributaria, a los efectos de asegurar que todas las operaciones controladas se realicen en condiciones de plena competencia.	5 métodos tradicionales de precios de transferencia	Los precios de transferencia Pueden definirse como los precios a los cuales una empresa transfiere bienes físicos, propiedad intangible y/o provee servicios a sus partes relacionadas.	En la actualidad global son 5 los métodos permitidos en precios de transferencia	Ley de concertación tributaria. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE	Anexo 1. p. 3,4,5,6,7,8,19
Evaluar el impacto de los precios de transferencia en la rentabilidad y la responsabilidad de SALMAR S.A utilizando técnicas de diagnóstico financiero.	Diagnostico financiero	Roca, E. F. (1986). Diagnóstico financiero es un método con el que determinar la situación financiera de una empresa mediante el análisis de la información proporcionada por contabilidad	El diagnostico financiero involucra análisis tanto cuantitativos como cualitativos	liquidez Rentabilidad	Anexo 1. p.9, 10,11,14, 15,18

Elaboración propia





## VI. Diseño metodológico

### 6.1. Enfoque de la investigación

En este estudio se utilizó un enfoque de investigación cualitativa, con elementos cuantitativos incorporados para ilustrar y aclarar los resultados. Los datos cualitativos fueron recolectados a través de una revisión de la literatura sobre precios de transferencia, evaluación financiera y el Capítulo V de la Ley 822, Ley de Concertación Tributaria de Nicaragua. Los datos cuantitativos fueron recolectados de los estados financieros de la empresa SALMAR S, A. Estos datos se utilizaron para describir la situación financiera de la empresa y aplicar métodos de precios de transferencia.

### 6.2. Tipo de investigación

El tipo de investigación utilizado es de extrema relevancia en este documento se utilizó la investigación explicativa, la cual según (investigacion.org, s.f.) es aquel tipo de estudio que explora la relación causal, es decir, no solo busca describir o acercarse al problema objeto de investigación, sino que prueba encontrar las causas del mismo. Dentro de este tipo de estudio se pueden presentar cuatro elementos importantes que son: el sujeto, el objeto, el medio y el fin.

### 6.3. Determinación del universo o población

El área de estudio es empresarial, se enfocó en la contabilidad y la finanza de SALMA S.A., en donde se analizó las ventas y erogaciones del estado resultado, donde se registran las transacciones con la parte relacionada, y mediante la evaluación de los 5 métodos de precios de transferencia.



#### **6.4. Selección de la muestra**

La Muestra la constituyó el conjunto de transacciones de ingresos y gastos del 2022, que involucran pagos a la parte relacionada.

#### **6.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de los datos**

El propósito fundamental de la aplicación de las técnicas era obtener datos o información válidas y confiables que permitieran el procesamiento y análisis de la información, en donde se logró concluir el proceso investigativo. Entre ellas están.

Análisis documental

Observación

Entrevistas

#### **6.6. Observación y revisión de datos**

Para la recolección de información se elaboraron instrumentos como: guía de entrevista, guía de observación, guía de análisis documental, dirigidas a los principales responsables de las finanzas.



## VII. Análisis de resultados

### 7.1. Perfil de la entidad

Denominación social SALMAR S.A cedula RUC: J0310000000-0

Es una empresa multinacional de productos de consumo con sede principal en la ciudad de Nueva York. La compañía se especializa en la producción, distribución y provisión de productos para el hogar, cuidado de la salud, cuidado personal y veterinarios.

Misión: somos una compañía de crecimiento innovadora y solidaria que está reinventando un futuro más saludable para las personas, sus mascotas y nuestro planeta.

Visión: Creemos que todos merecen una vida más saludable. Estamos comprometidos a ayudar a las personas a lograr sus objetivos de salud bucal y mejorar su bienestar general. También creemos que tenemos la responsabilidad de proteger nuestro planeta y sus recursos. Estamos comprometidos con el desarrollo de productos y empaques sustentables que nos ayuden a dejar un impacto positivo en el medio ambiente.

Valores fundamentales

Cuidar: Nos preocupamos por las personas y el planeta.

Inclusivo: Creamos sentido de pertenencia para todos.

Valientes: impulsamos el cambio y hacemos las cosas.

Mejora Continua: Siempre nos esforzamos por ser mejores.

**Figura 1**

*Diagrama de jerarquía institucional de SALMAR S, A*



**Nota** Representación en diagrama jerárquico de SALMAR SA, se caracteriza por una cadena de mando clara y una línea de autoridad definida. Elaboración propia a partir de información proporcionada por gerencia de la compañía

Comienza operaciones en Nicaragua por los años de 1992 con un equipo de 7 personas incluyendo a sus fundadores, Es una empresa multinacional presente en más de 200 países y demarcaciones territoriales dedicada a la fabricación, distribución y venta de productos de higiene bucal, higiene personal y limpieza del hogar. En 1806, el señor Vargas abrió una pequeña fábrica de almidón, jabones y velas en la ciudad de Nueva York, la empresa decide fusionarse en 1928 con una compañía fabricante de jabones y de esta manera se fue consagrando como una transnacional importante a nivel mundial.



SALMAR S.A Es una empresa internacional que compite en más de 200 países. Las operaciones están organizadas por áreas geográficas, donde los equipos de control son responsables de los resultados operativos y financieros de cada región. El negocio de cuidado bucal, personal y del hogar está segmentado geográficamente en 5 regiones, donde los productos son colocados a través de clientes minoristas y mayoristas y distribuidores.

La transnacional posee o alquila aproximadamente 320 propiedades que incluyen fabricación, distribución, investigación y oficinas. Las oficinas centrales se encuentran en una propiedad alquilada en Park Avenue 300, Nueva York.



## **7.2. Marco legal y normativo aplicable a SALMAR S.A**

### **7.2.1. Jerarquía de las leyes.**

La jerarquía es un sistema en el que las leyes se clasifican por orden de importancia, por ende, la empresa en estudio desde el punto de vista fiscal debe cumplir las siguientes.

- Constitución de la República de Nicaragua
- Código Tributario de la República de Nicaragua
- Leyes tributarias específicas
- reglamentos
- Resoluciones

### **7.2.2. Carta Magna de Nicaragua Constitución Política de Nicaragua.**

Las finanzas públicas en cualquier país son de suma importancia para el crecimiento económico y social, por lo que el estado establece por medio de La Constitución Política de Nicaragua y su artículo 114, que corresponde exclusivamente y de forma indelegable a la Asamblea Nacional la potestad para crear, aprobar, modificar o suprimir tributos.

El Sistema Tributario debe tomar en consideración la distribución de la riqueza y de las rentas., al mismo tiempo, en el artículo 115 la ley establece que los impuestos deben ser creados por ley que establezca su incidencia, tipo impositivo y las garantías a los contribuyentes. El Estado no obligará a pagar impuestos que previamente no estén establecidos en una ley.



Para cumplir estos requerimientos de ley el estado creo la Dirección General De Ingresos DGI ", en La Gaceta, Diario Oficial N° 144, misma que fue reformada mediante La Gaceta, Diario Oficial N° 69 del 6 de abril del dos mil dos.

### **7.2.3. Reconocimiento legal de los métodos de precios de Transferencias.**

En cuanto a los precios de transferencia que debe cumplir SALMAR S.A., el Código Tributario de la República de Nicaragua no establece ninguna infracción específica sobre la falta de documentación. No obstante, Asamblea Nacional, (2005) en artículo 136 del código tributario establece, incurre en contravención tributaria el que mediante acción u omisión, disminuya en forma ilegítima los ingresos tributarios u obtenga indebidamente exenciones u otros beneficios tributarios, inclusive, el artículo 137 indica que se considera configurada la contravención tributaria, cuando se compruebe que el contribuyente o responsable retenedor, ha omitido el pago o entero de los tributos que por ley le corresponde pagar o trasladar; en este caso la multa a aplicar será el veinticinco por ciento del impuesto omitido.

Pasos para determinar los costos de transferencia.

### **7.2.4. Precios de transferencia justos y de plena competencia**

La empresa en cuestión es una compañía multinacional que se encuentra presente en más de 200 naciones y demarcaciones territoriales. Por consiguiente, la legislación de Nicaragua establece que se debe llevar a cabo un estudio de precios de transferencia. En La ley de Concertación Tributaria Ley 822 en los artículos que van del 93 al 106, se establecen las pautas para aplicar el principio de libre competencia.



### **7.2.5. Partes relacionadas**

Este principio define que cualquier empresa que tenga algún tipo de conexión con otra empresa es una empresa relacionada, por ello la compañía en estudio está obligada a cumplir con lo siguiente.

Según la Asamblea Nacional (2012) en su artículo Art 94, dos personas jurídicas se consideran partes relacionadas: Cuando una de ellas dirija o controle a la otra, o posea, directa o indirectamente, al menos el cuarenta por ciento (40%) de su capital social o de sus derechos de voto; Cuando cinco o menos personas dirijan o controlen a estas dos personas, o posean en su conjunto, directa o indirectamente, al menos el cuarenta por ciento (40%) de participación en el capital social o los derechos de voto de ambas personas; y Cuando sean sociedades que pertenezcan a una misma unidad de decisión. Se entenderá que, dos sociedades forman parte de la misma unidad de decisión si una de ellas es socio o participe de la otra y se encuentra en relación con ésta en alguna de las siguientes situaciones:

- Posea la mayoría de los derechos de voto;
- Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración;
- Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto;
- Haya designado exclusivamente con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración; y





- La mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta.

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

2. A los efectos del numeral 1, también se considera que una persona física posee una participación en el capital social o derechos de voto cuando la titularidad de la participación, directa o indirectamente, corresponde al cónyuge o persona unida por relación de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad hasta el cuarto grado o por afinidad hasta el segundo grado.

3. También se considerarán partes relacionadas:

- En un contrato de colaboración empresarial o un contrato de asociación en participación cuando alguno de los contratantes o asociados participe directa o indirectamente en más de cuarenta por ciento (40%) en el resultado o utilidad del contrato o de las actividades derivadas de la asociación;
- Una persona residente en el país y un distribuidor o agente exclusivo de la misma residente en el extranjero;
- Un distribuidor o agente exclusivo residente en el país de una entidad residente en el exterior y esta última;



- Una persona residente en el país y sus establecimientos permanentes en el extranjero; y
- Un establecimiento permanente situado en el país y su casa matriz residente en el exterior u otro establecimiento permanente de la misma o una persona con ella relacionada.

A continuación, se detalla la ubicación y propiedad de las instalaciones de SALMAR S.A (partes relacionadas).

**Tabla 2**

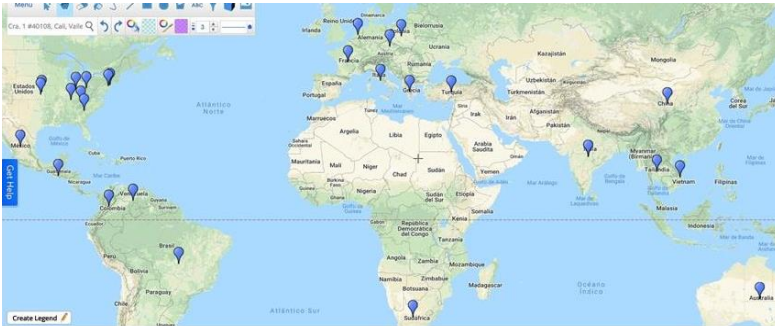
*Propiedades de SALMAR S, A en el mundo*

Ubicaciones geográficas	Propias	Rentadas	Total
USA	14	56	70
Resto del mundo	68	182	250
Total	82	238	320

Nota Representación de las empresas relacionadas a SALMAR SA alrededor del mundo. SALMA S.A. (2023).

**Figura 2**

*Mapa mundial con las instalaciones de SALMAR S.A alrededor del mundo*



Nota Representación de las empresas relacionadas a SALMAR SA alrededor del mundo

Fuente: Google (sf).

### 7.2.6. Empresas comparables

En este apartado se describen las empresas de giro comercial comparables a SALMAR S.A dentro de ellas tenemos las siguientes Procter & Gamble Company , importante fabricante estadounidense con una diversa línea de productos de marca . La sede se encuentra en Cincinnati , Ohio. La empresa se formó en 1837 cuando William Procter, un fabricante de velas británico, y James Gamble, un fabricante de jabón irlandés, fusionaron sus negocios en Cincinnati la marca más conocidos de esta en Nicaragua es Oral B. (Procter & Gamble, s/f)

Unilever su historia comienza a fines del siglo XIX, inicio como un modelo de empresa familiar, a través de asociaciones, innovación de marca y primicias en la industria, crecen hasta convertirse en la empresa con un propósito que es Unilever hoy las marcas más conocidas de esta en Nicaragua son: Dove, Hellmanns, Rexona.(Unilever, s/f)



**Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua**  
**UNAN-Managua**  
**Facultad de Ciencias Económicas**  
**Departamento de Contaduría Pública y Finanzas**



Johnson & Johnson fue fundada en 1886 en una fábrica de papel pintado ubicado en New Brunswick, New Jersey por 3 hermanos que querían salvar vidas con las teorías de Joseph Lister sobre esterilización hoy en día las marcas más conocidas en Nicaragua son: glade, fungil, listerine.(Johnson & Johnson, s/f).



### 7.3. Métodos de precios de transferencia aplicables a la empresa

#### SALMAR S.A

##### 7.3.1. Método del Precio Comparable No Controlado PCNC.

A continuación, se presenta un estudio del primer método de precio de transferencia aplicado a SALMAR S.A., destacando la importancia y el impacto que tienen los factores de comparabilidad en los resultados de los análisis. La administración de la Compañía proporcionó un listado productos y precios con el fin de llevar a cabo los análisis correspondientes.

**Tabla 3**

*Lista de precio de venta unitarios en dólares, productos comercializados por Salmar. S, A.*

Clientes	Cepillo 360° Salmar Sensitive	Salmar Max Fresh	Colgate Triple Acción	Speed Stick	Palmolive jabón
USA	13.95	12.97	6.00	6.00	8.00
Nica	3.86	3.16	2.28	2.89	2.58
Guatemala	6.00	2.41	1.90	3.96	1.91
CR	2.76	3.21	5.00	3.96	3.33
Turquía	2.14	2.50	2.50	2.75	4.17
Francia	3.77	3.21	3.00	4.00	3.20
China	2.14	2.25	2.25	3.70	3.00

Nota. La tabla muestra los precios unitarios en dólar de los productos bajo análisis de SALMAR SA en diferentes países.

Elaboración propia con datos de SALMAR S.A

Luego de recopilar datos de los precios unitarios entre operaciones, se procede a establecer un criterio de rango inter cuartil, recordando que un cuartil es un término estadístico que divide un conjunto de datos en cuatro partes iguales o cuartos Los



cuartiles se pueden utilizar para describir la distribución de datos y comparar los conjuntos de datos.

**Tabla 4**

*Rangos inter cuartiles*

Rango	Cepillo 360° Salmar Sensitive	Salmar Max Fresh	Salmar Triple Acción	Speed Stick	Palmolive jabón
Primer cuartil	2.45	2.46	2.27	3.30	2.79
Mediana	3.77	3.16	2.50	3.96	3.20
Tercer cuartil	4.93	3.21	4.00	3.98	3.75
Maximo	13.95	12.97	6.00	6.00	8.00
Minimo	2.14	2.25	1.90	2.75	1.91

Notas. La tabla muestra una distribución de datos intercuartílicos. El primer cuartil indica el valor mínimo al que se puede vender un artículo, mientras que el tercer cuartil indica el valor máximo al que se pueden vender los artículos en estudio.

Elaboración propia con datos de SALMAR S. A

La Tabla 3 muestra los precios de los productos Salmar en Nicaragua. El cepillo Salmar Sensitive 360°, por ejemplo, se compra en Nicaragua a un costo de \$3.86. Sin embargo, para cumplir con el principio de plena competencia, el cepillo debe venderse en un rango de \$2.45 a \$4.93.



### 7.3.2. Método del Precio de Reventa PR

El siguiente método es relativamente sencillo de aplicar, pero puede ser un desafío identificar comparables. Según la técnica este método puede no ser apropiado en todos los casos, como cuando el revendedor no agrega un valor significativo al producto.

Para la aplicación del método de precio de reventa en SALMAR S, A, completaremos los siguientes pasos. Identificar transacciones no controladas comparables. Son transacciones entre partes no relacionadas que son similares a la operación controlada en términos de los productos involucrados, las funciones realizadas, los riesgos asumidos y las circunstancias económicas, determinar el margen de precio de reventar, juste los datos para cualquier diferencia, determinar el precio de plena competencia.

Simplificando la aplicación del método se considera ventas de 100 unidades en la siguiente tabla, se establece el estudio de operaciones de reventa y se establecen los márgenes de utilidad bruta o margen bruto.



**Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua**  
**UNAN-Managua**  
**Facultad de Ciencias Económicas**  
**Departamento de Contaduría Pública y Finanzas**



**Tabla 5**

*Margen bruto en productos de reventa*

Cliente	Descripción	Precio de Compra		Precio de Venta				% Margen Bruto	% Adicional	Precio de transferencia R	
		Cantidad	Costo Unitario	Total	Cantidad	Precio Unitario	Pv Total				Costo de venta
USA	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	7.65	765.30	100	13.95	1,395.00	629.70	45%	7.65	15.31
	Salmar Max Fresh	100	7.25	724.50	100	12.97	1297	572.50	44%	7.25	14.49
	Salmar Triple Acción	100	3.35	335.16	100	6	600	264.84	44%	3.35	6.70
	Speed Stick	100	3.29	329.16	100	6	600	270.84	45%	3.29	6.58
	Palmolive jabón	100	4.39	438.88	100	8	800	361.12	45%	4.39	8.78
Nica	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	2.12	211.76	100	3.86	386	174.24	45%	2.12	4.24
	Salmar Max Fresh	100	1.83	182.84	100	3.16	316	133.16	42%	1.83	3.66
	Salmar Triple Acción	100	1.32	131.92	100	2.28	228	96.08	42%	1.32	2.64
	Speed Stick	100	1.61	161.44	100	2.89	289	127.56	44%	1.61	3.23
	Palmolive jabón	100	1.47	146.65	100	2.58	258	111.35	43%	1.47	2.93
Guatemala	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	3.41	341.16	100	6	600	258.84	43%	3.41	6.82
	Salmar Max Fresh	100	1.37	137.03	100	2.41	241	103.97	43%	1.37	2.74
	Salmar Triple Acción	100	1.04	104.23	100	1.9	190	85.77	45%	1.04	2.08
	Speed Stick	100	2.17	217.25	100	3.96	396	178.75	45%	2.17	4.34
	Palmolive jabón	100	1.05	104.78	100	1.91	191	86.22	45%	1.05	2.10
CR	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	1.54	154.17	100	2.76	276	121.83	44%	1.54	3.08
	Salmar Max Fresh	100	1.83	182.52	100	3.21	321	138.48	43%	1.83	3.65
	Salmar Triple Acción	100	2.89	289.30	100	5	500	210.70	42%	2.89	5.79
	Speed Stick	100	2.29	229.13	100	3.96	396	166.87	42%	2.29	4.58
	Palmolive jabón	100	1.93	192.67	100	3.33	333	140.33	42%	1.93	3.85
Independiente 1	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	9.10	909.86	100	14.95	1495	585.14	39%	9.10	18.20
	Salmar Max Fresh	100	8.50	850.21	100	13.97	1397	546.79	39%	8.50	17.00
	Salmar Triple Acción	100	3.84	384.02	100	7	700	315.98	45%	3.84	7.68
	Speed Stick	100	4.05	405.02	100	7	700	294.98	42%	4.05	8.10
	Palmolive jabón	100	4.76	475.74	100	9	900	424.26	47%	4.76	9.51
Independiente 2	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	2.19	218.67	100	4.06	406	187.33	46%	2.19	4.37
	Salmar Max Fresh	100	1.91	191.05	100	3.36	336	144.95	43%	1.91	3.82
	Salmar Triple Acción	100	1.35	135.33	100	2.38	238	102.67	43%	1.35	2.71
	Speed Stick	100	1.70	169.71	100	2.99	299	129.29	43%	1.70	3.39
	Palmolive jabón	100	1.46	146.44	100	2.58	258	111.56	43%	1.46	2.93
Independiente 3	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	3.47	347.22	100	6.001	600.1	252.88	42%	3.47	6.94
	Salmar Max Fresh	100	1.40	139.50	100	2.411	241.1	101.60	42%	1.40	2.79
	Salmar Triple Acción	100	1.10	109.99	100	1.901	190.1	80.11	42%	1.10	2.20
	Speed Stick	100	2.29	229.14	100	3.9603	396.03	166.89	42%	2.29	4.58
	Palmolive jabón	100	1.11	110.53	100	1.9103	191.03	80.50	42%	1.11	2.21

Notas. La tabla muestra el precio de reventa en productos de SALMAR SA y el margen bruto expresado en porcentajes

Elaboración propia con datos de SALMAR S. A





Luego de recopilar datos de los márgenes brutos entre operaciones, se procede a establecer un criterio de rango inter cuartil, recordando que un cuartil es un término estadístico que divide un conjunto de datos en cuatro partes iguales o cuartos. Los cuartiles se pueden utilizar para describir la distribución de datos y comparar los conjuntos de datos.

**Tabla 6**

*Comparativa Inter cuartil de margen bruto de reventa*

Rango	Primer cuartil	Mediana	Tercer cuartil	Maximo	Minimo
USA	44%	45%	45%	45%	44%
Nica	42%	43%	44%	45%	42%
Guatemala	43%	45%	45%	45%	43%
CR	42%	42%	43%	44%	42%
Independiente 1	39%	42%	45%	47%	39%
Independiente 2	43%	43%	43%	46%	43%
Independiente 3	42%	45%	42%	42%	42%

Nota La tabla muestra los rangos Inter cuartil del margen bruto mínimo y máximo, para estimar el precio de reventa unitarios a los que la empresa SALMAR SA vende sus productos a empresas no relacionadas.

Elaboración propia con datos de SALMAR S. A

La Tabla 5 muestra el precio de transferencia óptimo para los productos Salmar en operaciones de reventa. Por ejemplo, el cepillo Salmar Sensitive 360° se compra en Nicaragua a un costo de US\$2,12, pero debe venderse a US\$4,24 para cumplir con el principio de plena competencia y garantizar una competencia leal en el mercado.



### 7.3.3. Método de Costo Adicionado CA.

El siguiente método consiste en incrementar el valor de adquisición o costo de producción de un bien o servicio en el margen de utilidad habitual que obtenga el contribuyente en operaciones idénticas o similares con personas independientes, principalmente este método está orientado a empresas manufactureras que generan algún valor agregado.

Para la aplicación del método de costo adicionado en SALMAR S, A, es necesario establecer cinco pasos importantes: identificación de las transacciones, recopilación de datos sobre los costos, determinación del margen de beneficio, calcular los precios de transferencia, compara el precio de transferencia con empresas no vinculadas.

como preámbulo del estudio es importante indicar que SALMAR S, A no revela la cantidad exacta de unidades vendidas por año, pero brinda información sobre su volumen de ventas. En 2022, los productos para el cuidado bucal representaron el 60 % de sus ventas totales. Si los productos de cuidado bucal promedio se venden 10 veces al año, esto significa que vendió aproximadamente 6 mil millones de unidades de productos de cuidado bucal en 2022. Esta cifra no incluye las ventas de otros productos, como pasta de dientes, cepillos de dientes y desodorante, partiendo de cifras proporcionadas por la administración se establece que el margen bruto es de 56.86% y el margen neto 8.71%.

Simplificando la aplicación del método se considera ventas de 100 unidades en la siguiente tabla, se establece el estudio de las partes relacionadas y sus vinculadas.

**Tabla 7**

*Comparativa Inter cuartil de margen bruto de costos adicionados*

Cliente	Descripción	Precio de Compra		Precio de Venta				Costo de venta	% Margen Bruto	% Adicional	Precio de transferencia
		Cantidad	Costo Unitario	Total	Cantidad	Precio Unitario	Pv Total				
USA	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	7.65	765.30	100	13.95	1395	629.70	82%	2.47	10.12
	Salmar Max Fresh	100	7.25	724.50	100	12.97	1297	572.50	79%	2.72	9.97
	Salmar Triple Acción	100	3.35	335.16	100	6.00	600	264.84	79%	1.26	4.61
	Speed Stick	100	3.29	329.16	100	6.00	600	270.84	82%	1.06	4.35
	Palmolive jabón	100	4.39	438.88	100	8.00	800	361.12	82%	1.42	5.81
Nica	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	2.12	211.76	100	3.86	386	174.24	82%	0.68	2.80
	Salmar Max Fresh	100	1.83	182.84	100	3.16	316	133.16	73%	0.86	2.69
	Salmar Triple Acción	100	1.32	131.92	100	2.28	228	96.08	73%	0.62	1.94
	Speed Stick	100	1.61	161.44	100	2.89	289	127.56	79%	0.61	2.22
	Palmolive jabón	100	1.47	146.65	100	2.58	258	111.35	76%	0.62	2.09
Guatemala	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	3.41	341.16	100	6.00	600	258.84	76%	1.45	4.86
	Salmar Max Fresh	100	1.37	137.03	100	2.41	241	103.97	76%	0.58	1.95
	Salmar Triple Acción	100	1.04	104.23	100	1.90	190	85.77	82%	0.34	1.38
	Speed Stick	100	2.17	217.25	100	3.96	396	178.75	82%	0.70	2.87
	Palmolive jabón	100	1.05	104.78	100	1.91	191	86.22	82%	0.34	1.39
CR	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	1.54	154.17	100	2.76	276	121.83	79%	0.58	2.12
	Salmar Max Fresh	100	1.83	182.52	100	3.21	321	138.48	76%	0.77	2.60
	Salmar Triple Acción	100	2.89	289.30	100	5.00	500	210.70	73%	1.36	4.25
	Speed Stick	100	2.29	229.13	100	3.96	396	166.87	73%	1.08	3.37
	Palmolive jabón	100	1.93	192.67	100	3.33	333	140.33	73%	0.90	2.83
Independiente 1	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	9.10	909.86	100	14.95	1495	585.14	64%	5.34	14.43
	Salmar Max Fresh	100	8.50	850.21	100	13.97	1397	546.79	64%	4.99	13.49
	Salmar Triple Acción	100	3.84	384.02	100	7.00	700	315.98	82%	1.24	5.08
	Speed Stick	100	4.05	405.02	100	7.00	700	294.98	73%	1.90	5.95
	Palmolive jabón	100	4.76	475.74	100	9.00	900	424.26	89%	0.97	5.73
Independiente 2	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	2.19	218.67	100	4.06	406	187.33	86%	0.58	2.77
	Salmar Max Fresh	100	1.91	191.05	100	3.36	336	144.95	76%	0.81	2.72
	Salmar Triple Acción	100	1.35	135.33	100	2.38	238	102.67	76%	0.57	1.93
	Speed Stick	100	1.70	169.71	100	2.99	299	129.29	76%	0.71	2.41
	Palmolive jabón	100	1.46	146.44	100	2.58	258	111.56	76%	0.61	2.08
Independiente 3	Cepillo 360° Salmar Sensitive	100	3.47	347.22	100	6.00	600.1	252.88	73%	1.63	5.10
	Salmar Max Fresh	100	1.40	139.50	100	2.41	241.1	101.60	73%	0.66	2.05
	Salmar Triple Acción	100	1.10	109.99	100	1.90	190.1	80.11	73%	0.52	1.62
	Speed Stick	100	2.29	229.14	100	3.96	396.03	166.89	73%	1.08	3.37
	Palmolive jabón	100	1.11	110.53	100	1.91	191.03	80.50	73%	0.52	1.62

Nota. La tabla muestra el margen bruto en operaciones con costo adicionado, productos de SALMAR

SA, el margen bruto expresado en porcentajes

Elaboración propia con datos de SALMAR S. A

Después calcular el margen bruto empresarial es necesario establecer un rango Inter cuartil del margen mínimo y máximo al que se debe comercializar los productos para respetar el principio de libre competencia.



**Tabla 8**

*Comparativa Inter cuartil de costos adicionados*

Rango	Primer cuartil	Mediana	Tercer cuartil	Maximo	Minimo
USA	79%	82%	82%	82%	79%
Nica	73%	76%	79%	82%	73%
Guatemala	76%	82%	82%	82%	76%
CR	73%	73%	76%	79%	73%
Independiente 1	64%	73%	82%	89%	64%
Independiente 2	76%	76%	76%	86%	76%
Independiente 3	73%	82%	73%	73%	73%

Nota La tabla muestra los rangos Inter cuartil del margen bruto minino y máximo, para estimar el precio de costo adicionado a los que la empresa SALMAR SA

Elaboración propia con datos de SALMAR S. A

La Tabla 7 muestra el precio de transferencia óptimo para operaciones con costo agregado. Por ejemplo, el cepillo Salmar Sensitive 360° se compra en Nicaragua a un costo de \ \$2.12. Sin embargo, para cumplir con el principio de plena competencia y garantizar una competencia leal en el mercado, debe venderse a \ \$2,80. Esto se debe a que el cepillo tiene un costo adicional de \ \$0.68, el cual debe ser contabilizado en el precio de transferencia.



#### **7.3.4. Margen Neto Transaccional MNT.**

Este es un método utilizado para determinar el precio de plena competencia de una transacción controlada mediante la comparación del margen operativo neto de la parte analizada con los márgenes operativos netos de partes no controladas comparables. El MNT se calcula como la relación entre la utilidad operativa neta y las ventas, para proceder a aplicar este método a SALMAR S, A, es importante señalar las limitaciones que implica su aplicación, es difícil establecer la comparabilidad entre compañías no relacionadas, es difícil obtener los datos para aplicar el método, el cálculo es complejo y podría generar datos poco precisos, es sensible a los supuestos que se consideraran en los procedimientos de cálculo.

Para aplicar este método tendremos que elegir una empresa comparable a SALMAR S, A para ello tenemos Procter & Gamble o como la conocemos Oral B ambas empresas ofrecen lo siguiente amplia gama de dentífricos y cepillos de dientes, asequible, eficaz para eliminar la placa y el sarro sabor suave tanto SALMAR S, A Oral-B son marcas reconocidas que ofrecen una variedad de pastas y cepillos de dientes. SALMAR S, A es más asequible, mientras que Oral-B tiene una tecnología de limpieza más avanzada.



Estados Financieros de SALMAR S, A empresa de estudio

**SALMAR S,A Company**  
**Estado de Resultados (Statement of Income)**  
**Por el año terminado el 31 de diciembre de 2022**  
**(En millones)**

Las ventas netas	\$ 17,967.00	
Costo de los bienes vendidos	\$ 9,209.00	
Beneficio bruto		\$ 8,758.00
Gasto operativo		
Gastos de venta, generales y administrativos		\$ 4,434.00
Utilidad de Operación		\$ 4,324.00
Gastos por intereses		\$ 129.00
Utilidad de Operación Neta		\$ 4,195.00
Otros gastos		\$ 22.00
Ingreso antes de impuesto		\$ 4,173.00
Impuestos		\$ 1,056.00
Ingresos netos		\$ 3,117.00

---

Contador General

---

Gerente Financiero

---

Gerente General



Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua  
UNAN-Managua  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



SALMAR S,A Company

Balances

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2022

(En millones de dólares, excepto acciones y montos por acción)

Activos	Cantidad	Pasivo	Cantidad
Activos corrientes		Pasivo corrientes	
Efectivo y equivalentes de	\$950.00	Cuentas por pagar	\$1,551.00
Inversiones a corto plazo	\$866.00	Deuda a corto plazo	\$119.00
Cuentas por cobrar, neto	\$2,074.00	Obligaciones acumuladas	\$1,234.00
Inventarios	\$1,692.00	Otros pasivos corrientes	\$1,100.00
Otros activos circulantes	\$161.00	Total pasivos corrientes	\$4,004.00
<b>Total de activos corrientes</b>	<b>\$5,743.00</b>		
		Pasivo no Corriente	
		Deuda a largo plazo	\$5,642.00
		Otros pasivos	\$129.00
		Total pasivo no corriente	\$5,771.00
Activos no corrientes		<b>Patrimonio Accionistas</b>	Cantidad
Propiedad, planta y equipo	\$8,171.00	Acciones comunes	\$401.00
Buena voluntad	\$3,352.00	Ganancias retenidas	\$8,766.00
Otros activos intangibles	\$1,920.00	Otros resultados integrales	\$600.00
Otros activos	\$356.00	Patrimonio total	\$9,767.00
<b>Total no corriente</b>	<b>\$13,799.00</b>		
<b>Activos totales</b>	<b>\$19,542.00</b>	<b>Pasivos y patrimonio neto</b>	<b>\$19,542.00</b>

---

Contador General

---

Gerente Financiero

---

Gerente General



Estados financieros comparables de la empresa

**Compañía Procter & Gamble**  
**Estado de Resultados (Statement of Income)**  
**Para el año fiscal finalizado el 30 de junio de 2022**  
**(En millones)**

Las ventas netas	\$ 80,187.00	
Costo de los bienes vendidos	\$ 42,157.00	
Beneficio bruto		\$ 38,030.00
Gasto operativo		
Gastos de venta, generales y administrativos		\$ 20,217.00
Utilidad de Operación		\$ 17,813.00
Gastos por intereses		\$ 439.00
Ingreso por interes		\$ 51.00
Utilidad de Operación Neta		\$ 17,425.00
Otros Ingreso		\$ 570.00
Ingreso antes de impuesto		\$ 17,995.00
Impuestos		\$ 3,202.00
Ingresos netos		\$ 14,793.00

---

Contador General

---

Gerente Financiero

---

Gerente General





Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua  
UNAN-Managua  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



Compañía Procter & Gamble

Balances

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2022

(En millones de dólares, excepto acciones y montos por acción)

Activos corrientes		Pasivo	
Efectivo e inversiones a corto plazo	\$7,214.00	Pasivo circulante	
Cuentas por cobrar, neto	\$5,143.00	Cuentas por pagar	\$16,779.00
Inventarios	\$6,924.00	Obligaciones acumuladas	\$10,284.00
Otros activos corrientes	\$2,372.00	Deuda a corto plazo	\$10,206.00
<b>Total de activos corrientes</b>	<b>\$21,653.00</b>	Otros pasivos corrientes	\$9,990.00
		Total pasivos corrientes	\$47,259.00
Activos no corrientes		Pasivo no Corriente	
Propiedad, planta y equipo	\$59,622.00	Deuda a largo plazo	\$44,287.00
Fondo de comercio y otros activos intangibles	\$112,387.00	Pasivos por impuestos diferidos	\$2,917.00
Los activos por impuestos diferidos	\$13,984.00	Total pasivo no corriente	\$47,204.00
<b>Total no corriente</b>	<b>\$185,993.00</b>		
		Patrimonio	
		Acciones comunes	\$10,613.00
		Ganancias retenidas	\$100,581.00
		Otras acciones	\$1,989.00
		Patrimonio total	\$113,183.00
<b>Activos totales</b>	<b>\$207,646.00</b>	<b>Pasivos y patrimonio neto</b>	<b>\$207,646.00</b>

Contador General

Gerente Financiero

Gerente General



Después de establecer la información de las empresas comparables se calcula indicador de beneficio neto. El indicador de beneficio neto es la medida de rentabilidad que se utilizará para comparar la parte analizada con las partes no controladas. Los indicadores de utilidad neta más comunes son:

Margen de beneficio neto (beneficio neto / ventas)

Rendimiento de los activos (beneficio neto / activos totales)

Rentabilidad sobre el capital (beneficio neto/patrimonio de los accionistas)

Indicadores de beneficio comparación

Margen de beneficio neto

SALMAR S, A

$$\text{Margen Neto } \frac{\$ 4,195.00}{\$ 17,967.00} = 23\%$$

$$\text{Rendimiento de los activos } \frac{\$ 3,117.00}{\$ 19,542.00} = 16\%$$

$$\text{Rentabilidad sobre el capital } \frac{\$ 3,117.00}{\$ 9,767.00} = 32\%$$

Compañía Procter & Gamble

$$\text{Margen Neto } \frac{\$ 17,425.00}{\$ 80,187.00} = 21.73\%$$

$$\text{Rendimiento de los activos } \frac{\$ 14,793.00}{\$ 207,646.00} = 7\%$$



$$\text{Rentabilidad sobre el capital: } \frac{\$ 14,793.00}{\$113,183.00} = 13\%$$

Para dar fe de operaciones basadas en el principio de plena competencia, compararemos los márgenes de utilidad neta de empresas comparables SALMAR SA y Procter & Gamble. SALMAR SA tiene un margen de utilidad neta de 23%, mientras que Procter & Gamble tiene un margen de utilidad neta de 21,73%. Esta diferencia es significativa, ya que el margen de Salmar es superior al de Procter & Gamble en un 1,27%. Por lo tanto, el precio de transferencia tendría que ajustarse a la baja en un 1,27 % para reflejar un precio de plena competencia.

#### **7.3.5. Método de Participación de Utilidades PU.**

El método PU es método de precios de transferencia que se utiliza para determinar el precio de los bienes o servicios transferidos entre partes relacionadas. Bajo este método, el precio de transferencia se determina tomando en cuenta las ganancias que cada parte habría obtenido si la transacción se hubiera realizado con una parte no relacionada.

Para aplicar este cálculo SALMAR SA presenta estudio de análisis de las utilidades obtenidas en Estados Unidos, Nicaragua, Costa Rica, Guatemala.



**Tabla 9**

*Ingresos del año de 2022 de SALMAR S, A en empresas de Centro America y EEUU*

Cuentas	Nicaragua	Costa Rica	Guatemala	Estados Unidos
Ingresos totales:	\$ 100,000,000.00	\$ 200,000,000.00	\$300,000,000.00	\$1,000,000,000.00
Costo de ingresos:	\$ 60,000,000.00	\$ 120,000,000.00	\$180,000,000.00	\$ 600,000,000.00
Utilidad bruta:	\$ 40,000,000.00	\$ 80,000,000.00	\$120,000,000.00	\$ 400,000,000.00
Gastos operativos:	\$ 25,000,000.00	\$ 50,000,000.00	\$ 75,000,000.00	\$ 250,000,000.00
Ingresos operativos:	\$ 15,000,000.00	\$ 30,000,000.00	\$ 45,000,000.00	\$ 150,000,000.00

Nota La tabla muestra un resumen de los resultados generados por SALMAR S.A en Centro America, Estados Unidos.

Elaboración propia con datos de SALMAR S. A

Los resultados del método de transferencia de participación en las utilidades se interpretan considerando los siguientes factores:

- El beneficio total de la empresa (grupo).
- Las partes de la utilidad que se asignan a la empresa.

Salmar SA, registró un fuerte crecimiento de los ingresos en 2022. Los ingresos totales del grupo para el año fueron de 240 millones de dólares. Este crecimiento fue impulsado por una serie de factores, incluida la fuerte demanda y el aumento de la producción, el sólido desempeño de Salmar en 2022 es una señal positiva para el futuro

El beneficio es una medida clave del éxito financiero de una empresa. Representa la cantidad de dinero que gana una empresa después de haber pagado todos sus gastos.



Las empresas que obtienen ganancias pueden reinvertir esas ganancias en el negocio, lo que puede ayudarlas a crecer y expandirse.

Para distribuir adecuadamente las utilidades, se suman los ingresos operativos de todas las empresas objeto de estudio para obtener el monto total generado. Esta cantidad se puede utilizar para determinar cómo se deben distribuir las ganancias, teniendo en cuenta factores como el tamaño de cada empresa, su desempeño financiero y sus objetivos estratégicos.

Para analizar los ingresos, también sumamos todos los costos generados. Esta suma fue 960,000,000. Luego dividimos el costo de los ingresos por país por el costo total generado. Esto indica que la participación de Nicaragua en la utilidad generada por el grupo es del 6%.

En la tabla 10 se está detallado el porcentaje de utilidad distribuida bajo el método para cada país.

**Tabla 10**

*Distribución de utilidades de SALMAR S, A en Centro americano, Estados Unidos.*

Empresas	Costo de ingresos	ingresos operativo:	Utilidad Total	Distribución de utilidad	Utilidad asignada
Nicaragua	\$ 60,000,000.00	\$ 15,000,000.00	-	6%	\$ 15,000,000.00
Costa Rica	\$ 120,000,000.00	\$ 30,000,000.00	-	13%	\$ 30,000,000.00
Guatemala	\$ 180,000,000.00	\$ 45,000,000.00	-	19%	\$ 45,000,000.00
Estados Unidos	\$ 600,000,000.00	\$ 150,000,000.00	-	63%	\$ 150,000,000.00
<b>Total</b>	<b>\$ 960,000,000.00</b>	<b>\$ 240,000,000.00</b>	<b>\$ 240,000,000.00</b>		<b>\$ 240,000,000.00</b>

Nota Una mayor distribución de utilidades indica que la empresa está utilizando sus recursos de manera más eficiente.



Elaboración propia con datos de SALMAR S. A

En conclusión, el monto de la participación en las utilidades que recibe cada empresa del grupo dependerá en gran medida de la capacidad de la empresa para generar utilidades en relación con sus costos operativos. Las empresas que hagan un mayor esfuerzo para generar utilidades recibirán una mayor participación de las utilidades, mientras que las empresas que incurran en mayores costos operativos recibirán una menor participación.

### **7.3.6. Comparativa ventajas y desventajas de cada método para SALMAR S, A.**

Tras aplicar cada método en la empresa analizada, estudiaremos el método más viable desde el punto de vista del giro económico del negocio.

En última instancia, queremos elegir un método que ayude a la empresa a lograr sus objetivos a largo plazo, incluso frente a los desafíos económicos.

El mejor método de fijación de precios de transferencia para una empresa de atención vocal como Salmar dependerá de una serie de factores, incluidos los productos y servicios específicos que ofrece la empresa, las ubicaciones geográficas de sus operaciones y el panorama competitivo.

A continuación, la tabla 11 presenta las ventajas y desventajas generales de la aplicación de cada método.



**Tabla 11**

*Ventajas y Desventajas de los Métodos de Precios de Transferencia*

Método	Ventajas	Desventajas
PCNC	Método más preciso, refleja las condiciones del mercado.	Requiere transacciones no controladas comparables, puede ser difícil de encontrar.
PR	Refleja las condiciones del mercado, fomenta la asignación eficiente de recursos.	Requiere transacciones no controladas comparables, puede ser difícil de implementar.
CA	Refleja las condiciones del mercado, fomenta el control de costos.	Requiere transacciones no controladas comparables, puede ser difícil de implementar.
MNT	Fácil de implementar, se puede utilizar cuando no se dispone de transacciones no controladas comparables.	Puede ser manipulado, puede no reflejar las condiciones del mercado
PU	El método más flexible, se puede utilizar cuando otros métodos no son apropiados.	Requiere un análisis complejo, puede ser difícil ponerse de acuerdo.

Nota La tabla evidencia las ventajas y desventajas generales de los métodos de Precios de Transferencia evaluados.

Elaboración propia.

**Tabla 12**

*Ventajas y desventajas de cada método*

Método	Ventajas	Desventajas
PCNC	Refleja precios más ajustados a la media de los cuartiles. El cepillo Salmar Sensitive 360°, se compra en Nicaragua a un costo de \$3.86. El cepillo debe venderse en un rango de \$2.45 a \$4.93.	Requiere transacciones no controladas comparables, puede ser difícil de encontrar. Porque involucra información de terceros.
PR	Bajo este método, el cepillo Salmar Sensitive 360° se debe vender a US\$ 4,24, lo cual es el rango máximo inter cuartil	Requiere transacciones no controladas comparables, puede ser difícil de implementar. La empresa en estudio posee pocas operaciones de reventa.
CA	Bajo este método, el cepillo Salmar Sensitive 360° se debe vender a US\$ 2,80, lo cual es el rango máximo inter cuartil este fomenta el control de costos.	Requiere transacciones no controladas comparables, puede ser difícil de implementar.
MNT	Este es fácil de implementar, se comparó SALMAR SA y Procter & Gamble. SALMAR SA tiene un margen de utilidad neta de 23%, mientras que Procter & Gamble tiene un margen de utilidad neta de 21,73%.	En este caso el método, el precio de transferencia tendría que ajustarse a la baja en un 1,27 % En ocasiones Puede ser manipulado, puede no reflejar las condiciones del mercado.
PU	El método más flexible, se puede utilizar cuando otros métodos no son apropiados. A Nicaragua, según el estudio, le correspondería una utilidad 15,000,000.00	Requiere un análisis complejo, puede ser difícil ponerse de acuerdo.

Nota La tabla evidencia las ventajas y desventajas de la aplicación de cada método en Salmar.

Elaboración propia.

El siguiente es el orden de importancia para elegir el método de precios de transferencia más adecuado para Salmar, en base a un análisis de las ventajas y desventajas de cada método:

1. Método (PCNC): este método se considera el más confiable porque compara el precio de la transacción controlada con el precio de una transacción similar entre partes no relacionadas. Es probable que este método sea el más apropiado para Salmar porque





tiene una serie de transacciones no controladas comparables que se pueden usar para la evaluación comparativa.

2. Método (CA): este método calcula el costo de producción de los bienes o servicios que se transfieren y luego agrega un margen para reflejar la ganancia que obtendría una parte no relacionada. Este método es menos confiable que el método PCNC.

3. Método (MNT): este método compara el margen de beneficio neto de la transacción controlada con los márgenes de beneficio neto de transacciones similares no controladas en el caso de estudio la comparación fue con Procter & Gamble.

4. Método (PU): este método asigna las utilidades de la operación controlada entre las partes relacionadas con base en sus respectivas contribuciones al valor creado, requiere de mucha ética y justicia tributaria en la compañía.

5. Método (PR): este método calcula el precio de la transacción controlada multiplicando el costo de los bienes o servicios que se transfieren por una tasa de margen de beneficio que normalmente utilizan las partes no relacionadas. Este método es el menos confiable de los cinco métodos y probablemente no sea apropiado para Salmar, debido a que también la empresa posee pocas operaciones de reventa.



## 7.4. Diagnóstico financiero

Para Salmar el diagnóstico financiero es un proceso de análisis de los estados financieros básicos, para identificar sus fortalezas y debilidades, así como su desempeño financiero en relación con su industria.

Hay una serie de razones financieras diferentes que se pueden utilizar para realizar un diagnóstico financiero, las aplicadas al caso de estudio incluyen.

### 7.4.1. Análisis vertical

Es un método de análisis financiero que expresa cada elemento de un estado financiero como un porcentaje de una cifra base. La cifra base que utilizaremos para estado de situación financiera será total de activos y el total de pasivos más patrimonio, y el total de ingresos en el estado de resultados.

SALMAR S,A Company			
Estado de Resultados (Statement of Income)			
Por el año terminado el 31 de diciembre de 2022			
(En millones)			
			AV %
Las ventas netas	\$ 17,967.00		100%
Costo de los bienes vendidos	\$ 9,209.00		51%
Beneficio bruto		\$ 8,758.00	49%
Gasto operativo			0%
Gastos de venta, generales y administrativos		\$ 4,434.00	25%
Utilidad de Operación		\$ 4,324.00	24%
Gastos por intereses		\$ 129.00	1%
Utilidad de Operación Neta		\$ 4,195.00	23%
Otros gastos		\$ 22.00	0%
Ingreso antes de impuesto		\$ 4,173.00	23%
Impuestos		\$ 1,056.00	6%
Ingresos netos		\$ 3,117.00	17%



Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua  
UNAN-Managua  
Facultad de Ciencias Económicas  
Departamento de Contaduría Pública y Finanzas



Como podemos evidenciar, el costo de los bienes vendidos es el gasto más grande y representa el 51% de las ventas netas. Esto podría ser una señal de que salmar no es tan eficiente como podría ser en la producción de los productos.

Los gastos de venta, generales y administrativos también son relativamente altos y representan el 25% de las ventas netas. Esto podría ser una señal de que Salmar está gastando demasiado en gastos generales.

La utilidad neta es el 17% de las ventas netas. Este es un margen de beneficio relativamente bajo y podría ser una señal de que nuestra empresa necesita encontrar formas de reducir costos o aumentar los ingresos.

SALMAR S,A Company					
Balances					
Por el año terminado el 31 de diciembre de 2022					
(En millones de dólares, excepto acciones y montos por acción)					
Activos	Cantidad	AV %	Pasivo	Cantidad	AV %
Activos corrientes			Pasivo corrientes		
Efectivo y equivalentes de	\$950.00	5%	Cuentas por pagar	\$1,551.00	8%
Inversiones a corto plazo	\$866.00	4%	Deuda a corto plazo	\$119.00	1%
Cuentas por cobrar, neto	\$2,074.00	11%	Obligaciones acumuladas	\$1,234.00	6%
Inventarios	\$1,692.00	9%	Otros pasivos corrientes	\$1,100.00	6%
Otros activos circulantes	\$161.00	1%	Total pasivos corrientes	\$4,004.00	20%
<b>Total de activos corrientes</b>	<b>\$5,743.00</b>	<b>29%</b>			
			Pasivo no Corriente		
			Deuda a largo plazo	\$5,642.00	29%
			Otros pasivos	\$129.00	1%
			Total pasivo no corriente	\$5,771.00	30%
Activos no corrientes			<b>Patrimonio Accionistas</b>		
Propiedad, planta y equipo	\$8,171.00	42%	Acciones comunes	\$401.00	2%
Buena voluntad	\$3,352.00	17%	Ganancias retenidas	\$8,766.00	45%
Otros activos intangibles	\$1,920.00	10%	Otros resultados integrales	\$600.00	3%
Otros activos	\$356.00	2%	Patrimonio total	\$9,767.00	50%
<b>Total no corriente</b>	<b>\$13,799.00</b>	<b>71%</b>			
<b>Activos totales</b>	<b>\$19,542.00</b>	<b>100%</b>	<b>Pasivos y patrimonio neto</b>	<b>\$19,542.00</b>	<b>100%</b>

Los activos corrientes representan el 29% de los activos totales, y el efectivo y equivalentes de efectivo representan la porción más pequeña (5%). Las cuentas por



cobrar, netas e inventarios son los siguientes componentes más grandes de los activos corrientes, cada uno de los cuales representa el 11% de los activos totales.

Los activos no corrientes representan el 71% de los activos totales, y las propiedades, plantas y equipos representan la mayor parte (42%). El fondo de comercio y otros activos intangibles también son componentes significativos de los activos no corrientes, cada uno de los cuales representa el 17% de los activos totales.

Los pasivos corrientes representan el 20% del pasivo total y del patrimonio neto, y las cuentas por pagar representan la mayor parte (8%). La deuda a corto plazo y las obligaciones acumuladas también son componentes significativos de los pasivos corrientes, cada uno de los cuales representa el 1% del pasivo total y el patrimonio neto.

Los pasivos no corrientes representan el 30% del pasivo total y del patrimonio neto, y la deuda a largo plazo representa la mayor parte (29%). Otros pasivos también son un componente significativo de los pasivos no corrientes, representando el 1% del pasivo total y del patrimonio neto.

El capital representa el 50 % del pasivo total y el patrimonio neto, y las acciones ordinarias representan la porción más pequeña (2 %). Las utilidades retenidas son el componente más grande del capital y representan el 45% del pasivo total y el patrimonio neto.



#### **7.4.2. Índices de liquidez**

Estos indicaran la capacidad de Salmar para pagar sus deudas a corto plazo. Incluye razón corriente, razón rápida.

##### **7.4.2.1. Razón corriente**

Un índice corriente del 143% indica que Salmar tiene 1,43 veces más activos corrientes que pasivos corrientes. Esto significa que la empresa tiene una buena capacidad para pagar sus deudas a corto plazo. En otras palabras, la empresa tiene suficientes activos líquidos para cubrir sus obligaciones inmediatas. De manera que, la empresa tiene un cómodo colchón de efectivo y otros activos líquidos para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Esto puede ser un signo de solidez y estabilidad financiera. Ver tabla 12

##### **7.4.2.2. Razón rápida**

Para Salmar una razón rápida de 1 o superior se considera buena. Esto significa que una empresa tiene suficientes activos líquidos para cubrir sus pasivos corrientes. Una razón rápida de menos de 1 se considera mala, ya que significa que es posible que la empresa no pueda pagar sus pasivos corrientes si vencen.

Para Salmar la razón rápida de 101% significa que por cada \$1 en pasivos corriente, su empresa tiene \$1,01 en activos líquidos. Esta se considera una muy buena relación rápida, ya que indica que su empresa tiene activos líquidos más que suficientes para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Ver tabla 12

**Tabla 13**

*Índices de liquidez*

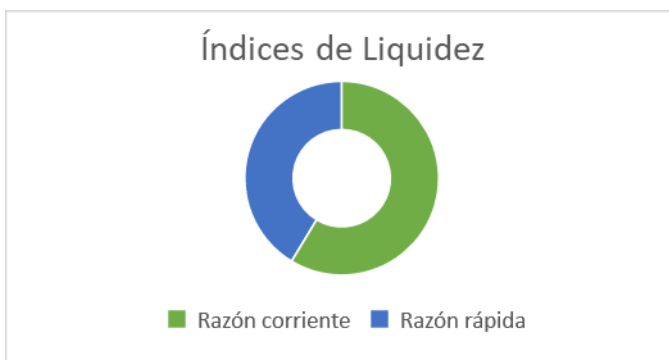
Índices de liquidez	2022
Razón corriente	143%
Razón rápida	101%

Nota La tabla evidencia los índices de liquidez de la empresa Salmar, ( Razón corriente, Razón rápida), la empresa tiene un cómodo colchón de efectivo

Elaboración propia.

**Figura 3**

Índices de liquidez



Nota: Índices de liquidez, empresa tiene activos líquidos más que suficientes para cumplir con sus obligaciones a corto plazo

Elaboración propia.



### **7.4.3. Ratios de rentabilidad**

Estos índices medirán la rentabilidad de Salmar, incluye índices el rendimiento del capital (ROE), el rendimiento de los activos (ROA) y el margen de beneficio neto, entre otros.

#### **7.4.3.1. Margen de utilidad bruta**

Salmar es una empresa eficiente y sus indicadores lo ratifican el margen de utilidad bruta del 49% que presenta la empresa es muy bueno en la mayoría de las industrias. Significa que por cada \$ 100 en ingresos que genera la empresa, mantiene \$ 49 en ganancias después de pagar el costo de los bienes vendidos (COGS). Este es un margen más alto que el que logran muchas empresas, e indica que Salmar es eficiente en sus operaciones y puede vender sus productos o servicios a un precio competitivo.

#### **7.4.3.2. Margen de utilidad operativa**

Un margen de beneficio operativo del 23 % indica que Salmar obtiene 0,23 \$ de beneficio por cada 1 \$ de ventas. Esto se considera un buen margen de beneficio y significa que su empresa es eficiente en sus operaciones y es buena para convertir las ventas en beneficios.

Salmar es una empresa con alto margen de utilidad operativa esto es señal de una empresa saludable y hace que la empresa sea más atractiva para los inversionistas y prestamistas.



#### **7.4.3.3. Margen de utilidad neta**

Un margen de beneficio neto del 17% se considera bueno. Significa que por cada \$ 100 que su empresa genera en ingresos, se queda con \$ 17 como ganancias después de pagar todos sus gastos. Esto es más alto que el margen de utilidad neta promedio del 10%, pero aún es más bajo que el margen del 20% que se considera alto.

La empresa lo está haciendo bien. Sin embargo, siempre hay margen de mejora.

#### **7.4.3.4. Rendimiento sobre los activos totales**

Un retorno sobre los activos (ROA) del 16% se considera bueno. Esto significa que Salmar está generando \$0.16 en ganancias por cada \$1 en activos que posee. Esto está por encima del ROA promedio para la mayoría de las empresas, que ronda el 10%.

El ROA alto es una buena señal de que su empresa es financieramente sana y rentable

#### **7.4.3.5. Rendimiento sobre el patrimonio**

Un retorno sobre el capital (ROE) del 32% se considera muy bueno. Significa que por cada \$ 1 de capital social invertido en Salmar, genera \$ 0,32 en ganancias. como dato importante esto es significativamente más alto que el ROE promedio de las empresas que cotizan en bolsa en los Estados Unidos, que es de alrededor del 15%.

En general, un ROE del 32% es un fuerte indicador de que Salmar está utilizando sus recursos de manera efectiva y generando un alto retorno de la inversión para sus accionistas.





En general, los datos indican que Salmar está operando de manera eficiente y está generando muchas ganancias.

**Tabla 14**

**Índices de rentabilidad**

Índices de rentabilidad	2022
Margen de utilidad bruta	49%
Margen de utilidad operativa	23%
Margen de utilidad neta	17%
Rendimiento sobre los activos totales	16%
Rendimiento sobre el patrimonio	32%

Nota La tabla evidencia los índices de rentabilidad la empresa está en una buena posición financiera  
Eglaboración propia.

De manera que, Salmar tiene un alto margen de beneficio bruto, lo que significa que se queda con gran parte de los ingresos de cada venta. También tiene un margen de beneficio operativo sólido y un buen margen de beneficio neto. Además, su rendimiento sobre los activos totales y el rendimiento sobre el capital son muy altos, lo que significa que está generando una gran cantidad de ganancias por cada dólar de activos y capital que ha invertido.

## Figura 4

### Índices de Rentabilidad



**Nota** El grafico evidencia los índices de rentabilidad, la empresa está en una buena posición financiera

Elaboración propia.



## VIII. Conclusiones

Este estudio analizó el efecto financiero del método de precios de transferencia de costo adicionado en Salmar SA para el período 2022. Evidenciando que incrementó la rentabilidad. Sin embargo, este aumento podría tener consecuencias negativas a largo plazo, como productos no vendidos, reputación dañada y participación de mercado perdida.

El estudio del marco legal y normativo de SALMAR SA encontró que la empresa cumple plenamente con todas las leyes y reglamentos aplicables.

Al identificar los métodos de precios de transferencia permitidos en Nicaragua se verifico que la empresa adoptó el método de costo adicionado el 30 de junio de 2017, fecha en que entró en vigencia la norma legal que regula los precios de transferencia, los artículos pertinentes son del 93 al 106, Ley de Concertación Tributaria.

En relación con la salud financiera, actualmente, la compañía ostenta un elevado índice de rentabilidad, no obstante, el estudio revela una serie de factores que la gerencia debe tomar en cuenta. Estos factores podrían crear dificultades para el futuro de la empresa.

La ley nicaragüense permite cinco métodos de precios de transferencia, que se utilizan para garantizar que las transacciones entre partes relacionadas cumplan con el principio de plena competencia. Salmar utiliza uno de estos métodos, aprobado por ley, para todas sus transacciones. Sin embargo, los precios que establecen están en el rango del tercer cuartil, lo que no es óptimo ya que provoca precios unitarios altos.



En la práctica, el método de costo adicional puede ser un desafío para implementar. Puede ser complejo y lento identificar y rastrear todos los costos asociados con los productos. Como resultado, el método de costo agregado no siempre es la mejor opción financiera.

En general, los resultados de este estudio sugieren que Salmar SA debería reconsiderar el uso del método de precios de transferencia con costo adicionado. El método puede tener beneficios a corto plazo, pero podría tener consecuencias negativas a largo plazo para la empresa.



## IX. Recomendaciones

Recomendaciones para Seleccionar un Método de Precios de Transferencia Apropriado

Las siguientes recomendaciones se hacen con el fin de seleccionar un método de precios de transferencia apropiado y aceptable tanto para la empresa como para la administración tributaria del país.

**Reconsiderar el uso del método de costo agregado.** Este método puede tener beneficios a corto plazo, pero podría tener consecuencias negativas a largo plazo para la empresa, como la posibilidad de productos sin vender, daño a la reputación de la empresa y pérdida de participación de mercado.

**Si la empresa decide continuar usando el método de costo agregado, debe considerar cuidadosamente las implicaciones para su estrategia de fijación de precios.** La empresa debe asegurarse de que los precios de transferencia que establece no sean demasiado altos, ya que esto podría provocar una disminución de la demanda de sus productos. La empresa debe tratar de establecer precios de transferencia que se encuentren entre el primer y el tercer cuartil de transacciones no controladas comparables.

**La empresa debe invertir en sistemas y procesos que les ayuden a rastrear e identificar con mayor precisión todos los costos asociados con sus productos.** Esto les facilitará la implementación del método de costo agregado de una manera que cumpla con la ley y sea beneficiosa para la empresa.



La empresa también debe considerar el panorama competitivo al tomar decisiones sobre su estrategia de precios de transferencia. Deben asegurarse de que sus precios de transferencia no sean demasiado altos, ya que esto podría dar una ventaja a sus competidores.

### **Utilice una combinación de métodos**

Es recomendable utilizar una combinación de métodos para garantizar que el precio de transferencia sea de plena competencia. Esto se debe a que ningún método de precios de transferencia es perfecto y cada método tiene sus propias fortalezas y debilidades. El método de precios no controlados comparables (PCNC) a menudo se considera el método de precios de transferencia más confiable, pero puede ser difícil encontrar transacciones no controladas comparables. El método de costos agregados es más fácil de aplicar, pero puede ser menos confiable si la estructura de costos de la empresa no es comparable con la de partes no relacionadas.

La empresa puede aumentar la precisión de sus precios de transferencia y reducir el riesgo de ser contradicho por las autoridades fiscales mediante el uso de una combinación de métodos.



## X. Bibliografía

Administración tributaria - Selección de idioma. (Dakota del Norte). Obtenido de  
[https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation-1/tax-co-operation-and-control/general-overview/tax-administration\\_en](https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation-1/tax-co-operation-and-control/general-overview/tax-administration_en)

Asamblea Nacional. (12 de diciembre de 2012). Ley No 822 Ley de Concertación Tributaria. Recuperado el 12 de marzo de 2020, de  
<http://legislacion.asamblea.gob.ni>:  
[http://legislacion.asamblea.gob.ni/SILEG/Gacetas.nsf/15a7e7ceb5efa9c6062576eb0060b321/9c520cbf65bf930606257aec005d6802/\\$FILE/2012-11-30-%20G-%20Ley%20No.%20822,%20Ley%20de%20concertaci%C3%B3n%20tributaria.pdf](http://legislacion.asamblea.gob.ni/SILEG/Gacetas.nsf/15a7e7ceb5efa9c6062576eb0060b321/9c520cbf65bf930606257aec005d6802/$FILE/2012-11-30-%20G-%20Ley%20No.%20822,%20Ley%20de%20concertaci%C3%B3n%20tributaria.pdf)

Asamblea Nacional. (1987, enero 9). Constitución Política de la República de Nicaragua.  
<https://www.asamblea.gob.ni/assets/constitucion.pdf>

Asamblea Nacional. (2005, octubre 23). Código Tributario de la Republica de Nicaragua  
ley 562.  
<http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/9e314815a08d4a6206257265005d21f9/ede7f16a7db78776062571a1004f84fd?OpenDocument>

Asamblea Nacional. (2012, diciembre 12). Ley No 822 Ley de Concertación Tributaria.  
[http://legislacion.asamblea.gob.ni/SILEG/Gacetas.nsf/15a7e7ceb5efa9c6062576eb0060b321/9c520cbf65bf930606257aec005d6802/\\$FILE/2012-11-30-%20G-](http://legislacion.asamblea.gob.ni/SILEG/Gacetas.nsf/15a7e7ceb5efa9c6062576eb0060b321/9c520cbf65bf930606257aec005d6802/$FILE/2012-11-30-%20G-)



%20Ley%20No.%20822,%20Ley%20de%20concertaci%C3%B3n%20tributaria.p  
df

Código Tributario, Reglamentos y Orientaciones Oficiales. (8 de marzo de 2023).

Obtenido de <https://www.irs.gov/privacy-disclosure/tax-code-regulations-and-official-guidance>

Digital. (s.f.). Recuperado el 12 de marzo de 2020

Escorcía Gordiano , Y., Galicia Gonzalez, T., García Gomar , G., García Olivera, B., & Morales Vargas , A. (Octubre de 2011). Estudio de los precios de transferencia. Estudio de los precios de transferencia. México: Escuela Superior de Comercio y Administración Santo Tomás. Recuperado el 2021

Gómez Serrano, C. P., Bolado Muñoz, E., & Arias Esteban, I. G. (2019). Coctel de mediadas para el control de la manipulación abusiva de precios de trasferencias, con enfoque en el contexto de países de bajos ingresos y en vías de desarrollo.

investigacion.org, T. d. (s.f.). Investigación explicativa: qué es, características y ejemplos, Digital. Recuperado el 12 de marzo de 2020, de [tiposdeinvestigacion.org: https://tiposdeinvestigacion.org/explicativa/](https://tiposdeinvestigacion.org/explicativa/)

IRAS. (2022). Directrices de precios de transferencia de la guía e-Tax (sexta edición) . Obtenido de [https://www.iras.gov.sg/media/docs/default-source/e-tax/etaxguide\\_cit\\_transfer-pricing-guidelines\\_6th.pdf?sfvrsn=26bfb1a6\\_9](https://www.iras.gov.sg/media/docs/default-source/e-tax/etaxguide_cit_transfer-pricing-guidelines_6th.pdf?sfvrsn=26bfb1a6_9)

Johnson & Johnson. (s/f). Historia Johnson & Johnson . Recuperado el 30 de mayo de 2023, de <https://www.jnjmexico.com/historia-0>





**Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua**  
**UNAN-Managua**  
**Facultad de Ciencias Económicas**  
**Departamento de Contaduría Pública y Finanzas**



Morales, E. G. (octubre de 2011). Estudio de precios de transferencia. Estudio de precios de transferencia. México DF, México: Instituto politécnico nacional.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (s.f.). OECD.org. Obtenido de Organisation for Economic co-operation and Development: <https://www.oecd.org/acerca/>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2017). Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia. Imprenta ROAL, S.L.

Orozco Valverde. (2012). Método de proceso de transferencia por partición de utilidades y el reconocimiento del ingreso en la compañía GNS-Redes de Nicaragua, S.A período 2010-2011. Managua Unan-Rucfa.

Procter & Gamble. (s/f). P&G HISTORY. Recuperado el 30 de mayo de 2023, de <https://us.pg.com/pg-history/>

Rees, L. C. (11 de agosto de 2017). ¿Qué son los precios de transferencia? Recuperado el 12 de marzo de 2020, de elmundo.cr : <https://www.elmundo.cr/opinion/los-precios-transferencia/>

Smith, J. (2023). El negocio de las empresas relacionadas. Nueva York, NY: Oxford University Press.

Unilever. (s/f). Nuestra compañía . Recuperado el 30 de mayo de 2023, de <https://www.unilever.com/our-company/our-history-and-archives/1800s/#:~:text=Dating%20back%20to%20the%20early,business%20in%20the%20butter%20trade.>



**Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua**  
**UNAN-Managua**  
**Facultad de Ciencias Económicas**  
**Departamento de Contaduría Pública y Finanzas**



Universidad de Wisconsin-Whitewater . (2023). Fuentes comerciales. Obtenido de <https://libguides.uww.edu/apa/business>

Zelaya Meléndez. (2017). análisis del impacto financiero en la empresa energía, S.A por la entrada en vigencia de los precios de transferencia a partir del año 2017. UNAN-MANAGUA.



## XI. Anexos

### Anexo 1

#### Guía de entrevista dirigida al Vice Presidente de Finanzas

Entrevistador:

Cargo Vice Presidente de Finanzas

Lugar Managua

#### Introducción

La presente entrevista es de carácter estructurada y tiene como objetivo recopilar información para el estudio del “análisis del impacto financiero por la adopción de los precios de transferencia en la empresa SALMAR S.A, periodo 2022”; por lo que, es de mucha importancia que nos comparta de su experiencia en el manejo administrativo financiero de la entidad. Agradecido de antemano por todo el apoyo que pueda brindar a la investigación, a continuación, se presentan las preguntas objeto de análisis.

1. ¿Cuánto tiempo tiene de ser responsable de la Vice Presidencia de Finanzas?
2. ¿Cuántas empresas componen el grupo SALMAR S, A?
3. ¿Conoce sobre las regulaciones de Precios de Transferencia en Nicaragua?
4. ¿Qué opina de la iniciativa BEPS de la OCDE?
5. ¿Qué es el principio de plena competencia?



6. ¿Cómo se define el precio de plena competencia?
7. Usted ha estudiado sobre el tema Precios de Transferencia (¿seminario, Conversatorio, ¿etc.?)
8. Conoce cuales son los métodos de transferencias que puede aplicar en su país.
9. ¿Cuáles son los riesgos de no contar con una sólida política de precios de transferencia?
10. ¿Dentro de los gastos que se producen en la empresa todos son pagado por la empresa concede en Nicaragua o la matriz en EEUU hace algún pago?
11. ¿Las demás empresas del grupo aplican técnicas para controlar los gastos que paga la matriz?
12. ¿Dentro de los gastos generados se lleva un control de lo que es pagado por la empresa matriz?
13. ¿Su empresa realiza operaciones inter compañía?
14. ¿Realiza actualmente estudio sobre precios de trasferencias?
15. ¿Cómo documenta su análisis de precios de transferencia?
16. ¿Cuáles son los factores clave que considera al establecer los precios de transferencia?
17. ¿Cómo se asegura de que sus precios de transferencia sean coherentes con el principio de plena competencia?
18. ¿Cómo afectan los precios de transferencia a las finanzas de una empresa?
19. ¿Qué opina sobre el futuro de los precios de transferencia?