

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN – MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS**



TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE MÀSTER EN FINANZAS

TEMA DE INVESTIGACIÓN

**ANÀLISIS DEL IMPACTO FINANCIERO EN LA EMPRESA ENERGÍA, S.A
POR LA ENTRADA EN VIGENCIA DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA
A PARTIR DEL AÑO 2017.**

.

AUTOR

LIC. JENNYFER PATRICIA ZELAYA MELÉNDEZ

TUTOR

Msc. JOSÉ EVENOR MORALES GARAY

NOVIEMBRE 2017

MANAGUA, NICARAGUA

i. Dedicatoria

Primeramente, le dedico esta tesis a Dios porque de ÉL procede todo entendimiento y conocimiento acompañado de amor y porque sin las enseñanzas del ejemplo vivo su Hijo Jesucristo resucitado no pudiéramos alcanzar nada y porque del mejor regalo que nos pudo dejar que es Jesús y su palabra.

Le dedico la presente monografía a toda mi familia y amigos, principalmente a mi madre que ha sido un pilar fundamental en mi formación como profesional, por brindarme la confianza, consejos, oportunidad y recursos para lograrlo, a mis verdaderos y grandes amigos, los cuales he compartido muchos años juntos a: Juan Carlos Mayorga y Raquel Morales, gracias por estar en esos momentos difíciles brindándome su paciencia y comprensión.

Por último, dedico esta monografía a todos, para que sirva de consulta, y de apoyo a la empresa a la cual me brindo muchísimas oportunidades laborales.

ii. Agradecimiento

A Dios padre, por su bondad y amor, además por ser la luz que me guio por todo el camino y por estar conmigo en cada momento, fortaleciendo mi corazón e iluminando mi mente. A mi madre Patricia Meléndez, por su amor, sacrificio y apoyo incondicional, brindándome siempre palabras de fortaleza a lo largo de este tiempo. Y un agradecimiento muy especial a Msc. Jorge Centeno por ser ese instrumento de ayuda en mis momentos de adversidad así como en mi formación profesional siendo mi amigo y confidente incondicional. A mi Tutor Msc. José Evenor Morales por su motivación, dedicación, perseverancia y apoyo brindado para realizar esta monografía.

“La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar”. Thomas Chalmers

iii. Carta aval del tutor

Por este medio certifico que la Tesis titulada: “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” realizada por la LICENCIADA: JENNYFER PATRICIA ZELAYA MELÉNDEZ, como requisito para optar el título de Máster en Finanzas, ha concluido satisfactoriamente.

Como tutor de Tesis de la LICENCIADA: : JENNYFER PATRICIA ZELAYA MELÉNDEZ , considero que contiene los elementos científicos, técnicos y metodológicos necesarios para ser sometidos a Defensa ante el Tribunal Examinador, donde le dará sugerencia al trabajo, que conlleve a enriquecer y ella lo sabrá acatar.

El trabajo de la LICENCIADA: JENNYFER PATRICIA ZELAYA MELÉNDEZ , se enmarca en las líneas de trabajo prioritarias del programas de Maestría referido a la solución de problemas de análisis financieros.

Dado en la ciudad de Managua, Nicaragua a los Veintidós días del mes de Noviembre del año dos mil diecisiete.

MSc. Jose Evenor Morales Garay

Tutor.

iv. Resumen

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

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

Finalmente, con relación a la empresa observada “Energía S.A”, la entrada en vigencia de los precios de transferencia pone en “jake”, la relación que tiene con su parte relacionada, debido a que todo el personal técnico de planta, está contratado mediante la empresa “Power, S.A”, es muy difícil encontrar esa fuerza laboral, expertos en plantas de energía a base de búnker, personal calificado para trabajar en barcasas de generación de energía en el mar, por lo que son, muchos años contribuyendo a facilitar a estos profesionales. Desde el punto de vista cuantitativo, los precios de transferencia afectan los estados financieros, impactando tanto en la posición financiera como en las relaciones con su contraparte, porque el gasto que se contabiliza por tal servicio, se muestran en los estados de resultados y en los pasivos de las compañía, y puede ser que la

administración de rentas los valore como un gasto que no cumple con el principio de libre competencia, por tal razón, la presente investigación además de contribuir con posibles escenarios, coadyuva a la administración de “Energía S.A” a tener los elementos bases para justificar su precio ante las administraciones tributarias de nuestro país. Recordemos que no solamente afectaría el margen operativo sino el margen neto, teniendo un efecto directamente proporcional en el pago de mayor o menores impuesto sobre la renta.

No obstante, a pesar de los esfuerzos de la Administración Tributaria por la implementación de la metodología de precios de transferencia, falta que la legislación sea más clara e ilustrativa referente a todo lo que concierne, sin embargo es recomendable que los profesionales involucrados y en especial los financieros se anticipen a esto y se creen herramientas técnicas y documentos que permitan alcanzar los niveles de conocimiento idóneos sobre la problemática.

v. índice	
i. Dedicatoria	i
ii. Agradecimiento	ii
iii. Carta aval del tutor.....	iii
iv. Resumen.....	iv
I. Introducción	1
1.1 Antecedentes	3
1.2 Justificación	4
1.3 Planteamiento del Problema.....	5
1.4 Formulación del problema.	6
II. Objetivos	7
2.1 Objetivo General:.....	7
2.2 Objetivos Específicos:	7
III. Marco teórico	8
3.1. Marco normativo contable y las leyes vigentes relacionadas en los procesos de precios de transferencia.....	8
3.1.1 Conceptos generales de contabilidad y partes relacionadas.....	8
3.1.1.1 Conceptos	8
3.1.1.1.1 Activo.	8
3.1.1.1.2 Pasivo.....	8
3.1.1.1.3 Patrimonio	8
3.1.1.1.4 Ingresos.....	8
3.1.1.1.5 Gastos	9
3.1.1.1.6 Control	9
3.1.1.1.7 Características cualitativas de la información financiera.....	10
3.1.1.1.8 Partes relacionadas	11
3.1.1.1.9 Residente	13
3.1.1.1.10 Establecimiento permanente	14
3.1.1.1.11 Paraísos fiscales	14
3.1.1.1.12 Contribuyentes	15
3.1.1.1.13 Periodo Fiscal.....	15
3.1.1.1.14 Organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE).	16
3.1.1.1.15 Principio de realidad económica.....	16

3.1.1.1.16	<i>Principio de arms 'length (o valores justos)</i>	16
3.1.1.1.17	<i>Precios de transferencia.</i>	18
3.1.1.1.18	<i>Norma Internacional Contable N°24</i>	19
3.1.1.1.19	<i>Organización para la Cooperación y el desarrollo económico (OCDE)</i>	20
3.1.1.1.20	<i>Normativa de precios de transferencia en América Central</i>	23
3.1.1.1.21	<i>Comparación con los países que ya han adoptado precios de transferencias.</i>	25
3.1.1.1.22	<i>Precios de transferencia –usos-</i>	26
3.1.1.1.23	<i>Prestación de servicios</i>	27
3.1.1.1.24	<i>Imagen fiel o consistencia de los estados financieros</i>	30
3.1.1.1.25	<i>Contabilización básica entre partes relacionadas</i>	31
3.2	Análisis cualitativo de las empresas en función de sus partes relacionadas.	33
3.2.1	Componentes de un análisis cualitativo	33
3.2.1.1	Macro ambiente	33
3.2.2	Las Fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades en las empresas	36
3.2.2.1	Identificar oportunidades y amenazas	37
3.2.2.1.1	<i>Matriz de evaluación de los factores internos (MEFI)</i>	39
3.2.2.1.2	<i>Matriz de evaluación de los factores externos (MEFE)</i>	41
3.2.2.1.3	<i>Matriz de perfil competitivo.</i>	43
3.2.2.1.4	<i>Análisis estratégico mediante la matriz MAFE</i>	44
3.3	Métodos para la determinación de los precios de transferencia.	45
3.3.1	Métodos de transacciones tradicionales.	45
3.3.1.1	Método del precio no controlado comparable.	45
3.3.1.2	Método del precio de reventa.	46
3.3.1.3	Método del costo adicionado.	49
3.3.2	Métodos de utilidades transaccionales.	51
3.3.2.1	Método de partición de utilidades.	51
3.3.2.1.1	<i>Cuadro fortalezas y debilidades en la aplicación del método de partición de utilidades.</i> 53	
3.3.2.2	Método del margen neto transaccional	53
3.3.3	Modelo de aplicación del método del margen neto.	55
3.3.3.1	Elección de magnitudes	55
3.3.3.2	Elección de las empresas comprobables.	57

3.3.3.3	<i>Análisis de magnitudes.</i>	60
3.3.4	Manipulación del precio de transferencia:	65
3.3.4.1	<i>La motivación para la Manipulación Precio Transferencia</i>	65
3.3.4.2	<i>Efectos de la Manipulación Precio Transferencia sobre las naciones</i>	65
3.4	Estudio técnico de precios de transferencia	66
3.4.1	Documentación y contenido del estudio de precios de transferencia.	67
3.4.1.1	<i>Información de las transacciones con partes vinculadas.</i>	68
3.4.1.2	<i>Información económica financiera</i>	68
3.4.1.3	<i>Información funcional</i>	68
3.4.1.4	<i>Operaciones a las que se aplican precios de transferencia.</i>	69
3.4.1.5	<i>Elección del método y análisis de comparabilidad.</i>	69
3.4.1.5.1	<i>Análisis de comparabilidad.</i>	69
3.4.1.6	<i>Documentación no generada por el examen de precios de transferencia.</i>	70
•	Estructura Organizacional	70
•	Descripción de las empresas que forman parte del grupo	70
•	Estados financieros de acuerdo a normas internacionales de información financiera	70
•	Información sobre descripción de la propiedad de los socios al interior al grupo.	70
IV.	Preguntas directrices	71
V.	Diseño Metodológico	72
5.1	Enfoque de Investigación	72
5.2	Tipo de Investigación	72
5.3.	Población o Área de Estudio	72
5.4.	Muestra	72
5.5.	Métodos y Técnicas	73
5.6.	Instrumentos de Análisis	73
VI.	Operacionalización de las variables	75
VII.	Análisis de resultados.	76
7.1	Marco normativo y contable de los precios de transferencias en Nicaragua.	76
7.1.1	Marco Legal aplicable:	76
7.2	Análisis de factores externos e internos.	76
7.3	Identificación del método apropiado para las transacciones analizadas.	81
7.3.1	Panorama general de la empresa.	82

7.3.2 Estructura corporativa	82
7.3.3 Información fiscal	84
7.3.4 Información específica:	84
7.3.5 Selección del método apropiado para la evaluación de transferencias.	86
VIII. Conclusiones	102
XI. Recomendaciones	103
X. Bibliografía	106

I. Introducción

El presente trabajo tiene por objetivo proponer una estrategia para influir en el impacto de la entrada en vigencia de los precios de transferencia en la posición financiera de la empresa durante el año 2017. Conocer la metodología para evaluar los precios de transferencias, ayudaran a la empresa observada en la toma de decisiones. Este tema de investigación es muy importante y sumando la coyuntura en la que esta nuestro país es trascendental estar informado.

Con esta investigación se pretende suministrar a Energía S.A de información valiosa que le sirva para conocer cómo afectaría la entrada en vigencia de los precios de transferencia, herramientas de cálculo de cada uno de los métodos para determinar el precio de transferencia, una simulación de escenarios real, pesimista y optimista y un resumen bien fundamentado del método utilizado, todo esto con el propósito de aportar información útil para las estrategias a tomar por los contadores y analistas de la empresa Energía S.A. Es necesario mencionar que esta investigación está basada en el análisis practicado a las transacciones llevadas a cabo por una empresa real y domiciliada en el país, pero por motivos de sigilo se ha optado por cambiar el nombre de la empresa en la presente investigación.

En cuanto al diseño metodológico, se está en presencia de un estudio de tipo descriptivo con una muestra no probabilística tomada de un universo del cien por ciento de los gastos y de las transacciones con entidades relacionadas durante los periodos 2016 y 2017. Los principales instrumentos a utilizar para la obtención de datos son la observación directa de las transacciones y sus documentos soportes, así como de la bibliografía relacionada al tema y también la

implementación de entrevistas dirigidas al personal clave de la compañía tales como, gerente de finanzas, auditores externos y asesores fiscales.

El trabajo está estructurado en once acápites, siendo el acápite número uno la introducción que contiene los antecedentes teóricos, los antecedentes de campos y la justificación que se basa en la razón por la cual se realizó esta investigación. En el segundo acápite se aborda los objetivos de la investigación, siendo estos donde se quiere llegar, las metas a cumplir en la investigación. El tercer acápite es para el marco teórico, donde se definen todos los conceptos necesarios para el conocimiento del tema entre los cuales se detallan el marco jurídico, marco contable y normativas aplicables. El marco teórico contiene la teoría de análisis interno y externo de la empresa mejor conocido como fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, también se abarca todos los métodos que existen para el estudio de los precios de transferencia. El cuarto acápite es de las preguntas directrices que expresan con claridad: porqué es conveniente llevar a cabo la investigación. El quinto acápite se encarga de la operacionalización de las variables, que consiste en el proceso metodológico para descomponer las características y atributos que tienen los objetivos de la investigación. El diseño metodológico ocupa el sexto acápite, en donde se describe los métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos. Luego, sigue el acápite número siete que abarca los resultados de la investigación, en esta parte, se va detallando cada uno de los métodos contemplados por la legislación nicaragüense, y mediante justificación se considera o descarta cada método. Las conclusiones ocupan el octavo acápite aquí se desarrolla para cada objetivo una conclusión. En el noveno acápite se desarrollan las recomendaciones, las que pretenden aportar aspectos a considerar por la empresa, por cada objetivo específico se desarrolla al menos una recomendación. El décimo acápite lo ocupa la bibliografía y el décimo primero los

anexos, la bibliografía está elaborada siguiendo con las normas APA que se describirán en forma de lista las referencias de los textos utilizados en esta investigación.

1.1 Antecedentes

1.1.1. Antecedentes históricos.

Debido a la creciente expansión que ha registrado en los últimos años el flujo de mercancías entre los diferentes países del mundo, y ante la demanda de los bienes y servicios producidos por las empresas multinacionales en mercados que antes no estaban abiertos al comercio internacional, las empresas multinacionales han tenido que trasladar cada vez con mayor frecuencia centros de producción y distribución de bienes y servicios de un país a otro. Este fenómeno tiene como consecuencia, que el intercambio de bienes y servicios entre las subsidiarias de un mismo grupo multinacional de empresas desean aprovechar las economías de escala y dividir las funciones entre las subsidiarias en cada país.

En consecuencia, el intercambio de todos estos bienes y servicios entre divisiones de un mismo grupo multinacional de empresas han dado origen a la problemática de determinar el precio óptimo de transferencia fijado entre dichas empresas. De la misma forma, para las autoridades fiscales, esto trae consigo la tarea de vigilar que dichas empresas paguen impuestos en su jurisdicción fiscal, en una base coherente con la utilidad que obtendrían empresas independientes en el mercado.

1.1.2 Antecedentes de campo

La monografía para optar al título de máster en finanzas titulada: “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.”, elaborada por: Lic. Luis Antonio Orozco Valverde, tutorada por: Lic. Geovanny José Rodríguez Orozco, esta monografía se basa en determinar por

medio del método de partición de utilidades el ingreso de su parte relacionada, eligiendo tal método debido a que GNS es una empresa de servicios, y el método más acorde es el de partición de utilidades.

Tesis para optar al título de Licenciado de contabilidad pública y finanzas “Tributación: Precio de transferencia como sistema de determinación de la obligación tributaria en Nicaragua” elaborada por: Jennifer Rugama y Enmanuel Montoya, tutorada por Lic. Roger Peralta, esta tesis pretende brindar las ventajas y desventajas de aplicar los precios de transferencia en la legislación nacional.

Trabajo de investigación para optar al título de Licenciado en contabilidad pública titulada: “Modelo para determinar precios de transferencia en operaciones con partes relacionadas y sujetos domiciliados en paraísos fiscales” elaborada por Nelson González y tutorada por Luis Felipe Gutiérrez, esta tesis tiene por objetivo fortalecer y coadyuvar la comprensión legal, técnica y práctica en materia de precios de transferencia, siendo el principal objeto, que los profesionales conozcan cómo realizar un estudio, desde la elección del mejor método, hasta llegar a la interpretación de resultados mediante un modelo para determinarlo bajo los distintos métodos.

1.2 Justificación

La presente investigación se realiza para dar respuesta a la situación actual que atraviesa el país con la entrada en vigencia de los precios de transferencia en junio 2017, marcando una importante pauta para evaluar y estudiar los impactos en los estados financieros de la empresa observada.

Además, el presente estudio le permitirá a la gerencia la toma de decisiones referente a la metodología de cálculo para la determinación de los precios de transferencias, que cumpla con los

requerimientos establecido por la ley fiscal vigente en el país, a fin de evitar contingencias potenciales.

En el mismo sentido, la implementación de las recomendaciones indicadas por este estudio le permitirá a la compañía contar estados financieros que revelen la situación y desempeño real de la empresa.

Por otro lado, en el plano personal el desarrollo de este estudio permitirá al investigador reunir e interiorizar valiosos conocimientos sobre el funcionamiento de las empresas corporativas en una economía globalizada, la cual tiene una marcada tendencia hacia la concentración de la generación de ingresos en manos de empresas transnacionales y de igual manera conocer las herramientas con las que cuenta nuestro país para dar seguimiento a la generación de renta por parte de este tipos de compañías.

1.3 Planteamiento del Problema

Las constantes modificaciones legislativas en materia tributaria, junto con los retos de la economía actual implican nuevas y mayores demandas para las entidades, al exigir la revisión de controles internos y la revaluación de sus estrategias de planificación fiscal.

Los precios de transferencias como medida de control fiscal, se establecen con la finalidad de evitar a aquellas empresas u organizaciones, el traslado de la renta desde una compañía perteneciente a una empresa multinacional, localizada en una jurisdicción de impuestos elevados, a una compañía perteneciente al mismo grupo, pero existente en una jurisdicción con baja imposición fiscal, de manera de reducirle la carga tributaria global del grupo.

Para evitar este tipo de situaciones, las diferentes Administraciones Tributarias en todo el mundo, y bajo las pautas establecidas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo

Económico (OCDE), consideran que todas estas operaciones deben ser valoradas fiscalmente por el precio que se hubiera pactado entre partes independientes, en un mercado en donde exista la libre competencia.

Es por ello que las organizaciones empresariales en Nicaragua deben prepararse y conocer sobre el concepto y requerimientos de los precios de transferencia, que de conformidad con la ley 922 que modificó el artículo 303 de la Ley de concertación tributaria (Ley 822) estos entrarán en vigencia a partir del 1 de julio de 2017.

1.4 Formulación del problema.

1.4.1 Problema general.

¿Cómo impactará financieramente la implementación del capítulo V, los artículos del 93 al 106 de la Ley de Concertación Tributaria (Ley 822), relacionado a los precios de transferencia?

1.4.2 Problemas específicos.

¿Cómo afecta en el marco contable actual que tiene la empresa, los precios de transferencias?

¿Cuál sería la afectación a nivel de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas la aplicación de un método de precios de transferencias?

¿Qué objetivos y estrategias podrían formularse para influir en el impacto de los precios de transferencias?

II. Objetivos

2.1 Objetivo General:

Analizar el impacto financiero en la empresa Energía S.A por la entrada en vigencia de los precios de transferencias a partir del año 2017, para el establecimiento de una estrategia financiera, en cumplimiento de la misión y visión de la organización.

2.2 Objetivos Específicos:

1. Analizar el marco legal y normativo vigente relacionado en los procesos de precios de transferencias en Nicaragua.
2. Analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa Energía S.A y su incidencia con el establecimiento de los precios con las partes relacionadas.
3. Evaluar los métodos existentes para aplicar el principio de libre competencia, estipulado en la Ley 822, Ley de concertación Tributaria y su reglamento.
4. Evaluar el impacto financiero a través de diferentes escenarios de la incidencia con la entrada en vigencia de los precios de transferencias para la empresa Energía S.A, al cierre del año 2017
5. Proponer la estrategia financiera a seguir a la empresa Energía S.A, relacionado con el mejor método de precios de transferencia aplicable para el cumplimiento de la misión y visión a partir del año 2018.

III. Marco teórico

3.1. Marco normativo contable y las leyes vigentes relacionadas en los procesos de precios de transferencia.

3.1.1 Conceptos generales de contabilidad y partes relacionadas

3.1.1.1 Conceptos

En términos prácticos las normas Internacionales de Información Financiera incluye a: Las normas de Contabilidad, las SIC (interpretaciones), las CINIIF (interpretaciones de las NIIF).

3.1.1.1.1 Activo.

Junta de normas internacionales de contabilidad (2015). Un activo es un recurso económico presente controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados. Un recurso económico es un derecho que tiene el potencial de producir beneficios económicos.

3.1.1.1.2 Pasivo

Junta de normas internacionales de contabilidad (2015). Un pasivo es una obligación presente de la entidad de transferir un recurso económico como resultado de sucesos pasados

3.1.1.1.3 Patrimonio

Junta de normas internacionales de contabilidad (2015). Patrimonio es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos los pasivos

3.1.1.1.4 Ingresos

Junta de normas internacionales de contabilidad (2015). Ingresos son incrementos en los activos o disminuciones en los pasivos que da lugar en incrementos en el patrimonio distintos de los relacionados con aportaciones de los tenedores de derecho sobre patrimonio.

3.1.1.1.5 Gastos

Gastos son disminuciones en los activos o incrementos en los pasivos que dan lugar a disminuciones en el patrimonio, distinto de lo relacionado con distribuciones de los tenedores de derecho sobre el patrimonio. Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (2015) (p.17).

3.1.1.1.6 Control

Junta de normas internacionales de contabilidad (2015) describe:

El control vincula el recurso económico con la entidad. La evaluación del control ayuda a identificar qué recurso económico debería contabilizar la entidad. Por ejemplo, una entidad puede tener un derecho a una participación proporcional en la propiedad sin que controle la propiedad por completo. En estos casos, el activo de la entidad es su participación en la propiedad que controla, no la propiedad en sí misma, la cual no controla.

Una entidad controla un recurso económico si tiene la capacidad presente de dirigir el uso del recurso económico y obtener los beneficios económicos que proceden de éste.

Una entidad tiene la capacidad de dirigir el uso de un recurso económico si tiene el derecho a utilizar ese recurso económico en sus actividades, o permitir que un tercero utilice para sus actividades dicho recurso económico.

Aunque el control de un recurso económico habitualmente procede de derechos legales, puede también sugerir si una entidad tiene la capacidad presente de impedir que terceros lo utilicen y obtengan los beneficios de dicho recurso económico. Por ejemplo, una entidad puede controlar la aplicación práctica de conocimientos obtenidos de una actividad de desarrollo, teniendo la capacidad presente de conservar en secreto dicha aplicación práctica de conocimientos.

Para que una entidad controle un recurso, los beneficios económicos procedentes del recurso deben ir a la entidad (directa o indirectamente) en lugar de a un tercero. Este aspecto de control no

supone que la entidad pueda asegurar que el recurso producirá beneficios económicos en todas las circunstancias. Más bien significa que si el recurso produce beneficios económicos, la entidad es la parte que los recibirá.

La exposición a variaciones significativas en el importe de los beneficios económicos producidos por un recurso económico puede indicar que la entidad controla el recurso, sin embargo, sólo es un factor a considerar en la evaluación global del control.

Un agente es una parte que está principalmente dedicada a actuar en nombre y a beneficios de un tercero (el principal). Si una entidad tiene un recurso económico como agente, los beneficios económicos que surgen del recurso van al principal en lugar del agente. Por consiguiente, la entidad no controla el recurso económico y no tiene un activo, ni tiene un pasivo porque no tiene obligación de transferir recursos económicos que controla actualmente o controlará en el futuro.

3.1.1.1.7 Características cualitativas de la información financiera.

Las características cualitativas fundamentales son la relevancia y la representación fiel.

Relevancia: La información financiera relevante es capaz de influir en las decisiones tomadas por los usuarios. La información puede ser capaz de influir en una decisión incluso si algunos usuarios eligen no aprovecharla o son ya conocedores de ella por otras fuentes.

De acuerdo a la Junta de normas internacionales de contabilidad (2015). Representación fiel:

La información financiera debe no sólo representar los fenómenos relevantes, sino que también debe representar fielmente los fenómenos que pretende representar. Una representación fiel proporciona información sobre la esencia de un fenómeno económico, en lugar de meramente facilitar información sobre su forma legal. La provisión de información sólo sobre la forma legal si difiere de la esencia económica que subyace en el fenómeno económico, podría no dar lugar a una representación fiel.

3.1.1.1.8 Partes relacionadas

Según Colegio de Contadores Públicos, (2016) Boletín técnico N°16:

La entidad que reporta y cualquiera de las entidades y/o personas que se detallan a continuación:

- a) Sus afiliadas.
- b) Los principales propietarios, los directores, la gerencia y los miembros inmediatos de sus familias.
- c) Entidades para las cuales la entidad que reporta tiene inversiones contabilizadas mediante el método del valor patrimonial proporcional.
- d) Cualquier otra entidad o persona con la que la entidad que reporta pudiera efectuar transacciones cuando una de las partes tiene facultad de influir significativamente en la otra entidad o persona.

Según la junta de normas internacionales de contabilidad en la norma de contabilidad N°24, una parte relacionada es:

- a) Una persona, o un familiar cercano a esa persona, está relacionada con una entidad que informa si esa persona:
 - i) Ejerce el control o control conjunto sobre la entidad que informa;
 - ii) Es un miembro del personal clave de la gerencia de la entidad que informa o de una controladora de la entidad que informa.
- b) Una entidad está relacionada con una entidad que informa si le son aplicables cualquiera de las condiciones siguientes:
 - i. La entidad y la entidad que informa son miembros del mismo grupo (lo cual significa que cada una de ellas, ya sea controladora, subsidiaria u otra subsidiaria de la misma controladora, son partes relacionadas entre sí).

- ii. Una entidad es una asociada o un negocio conjunto de la otra entidad (o una asociada o control conjunto de un miembro de un grupo del que la otra entidad es miembro).
- iii. Ambas entidades son negocios conjuntos de la misma tercera parte.
- iv. Una entidad es un negocio conjunto de una tercera entidad y la otra entidad es una asociada de la tercera entidad.
- v. La entidad es un plan de beneficios post-empleo para beneficio de los empleados de la entidad que informa o de una entidad relacionada con ésta. Si la propia entidad que informa es un plan, los empleadores patrocinadores también son parte relacionada de la entidad que informa.
- vi. La entidad está controlada o controlada conjuntamente por una persona identificada en (a).
- vii. Una persona identificada en (a) (i) tiene influencia significativa sobre la entidad o es un miembro del personal clave de la gerencia de la entidad (o de una controladora de la entidad).

Una transacción entre partes relacionadas es una transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre una entidad que informa y una parte relacionada, con independencia de que se cargue o no un precio”.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), una empresa asociada o relacionada es que aquella que satisface las condiciones establecidas en el artículo 9, subpárrafo 1a) y 1b) de la Convención Fiscal Modelo de OCDE. Bajo estas condiciones, dos empresas son asociadas si una de las empresas participa directamente o indirectamente en la administración, control o capital de ambas empresas (es decir, si ambas empresas están bajo el mismo control).

Para entender los conceptos de precios de transferencia es necesario que conozcamos los conceptos de un residente y no residentes.

3.1.1.1.9 Residente

La Asamblea Nacional (2012), explica que para efectos fiscales se define como residente, la persona natural cuando ocurra cualquiera de las siguientes circunstancias:

1. Que permanezca en territorio nacional más de ciento ochenta (180) días durante el año calendario, aun cuando no sea de forma continua.
2. Que su centro de interés económico o principal se sitúe en el país, salvo que el contribuyente acredite su residencia o domicilio fiscal en otro país, mediante el correspondiente certificado expedido por las autoridades tributarias competentes. No obstante, cuando el país sea considerado un paraíso fiscal, la administración tributaria nacional no admitirá la validez del certificado, salvo prueba en contrario presentada por el interesado.
3. También se consideran residentes
 - a. Las personas de nacionalidad nicaragüense que tengan su residencia habitual en el extranjero, en virtud de:
 - Ser miembro de misiones diplomáticas u oficinas consulares nicaragüenses
 - Ejercer cargo o empleo oficial del estado nicaragüense y funcionarios en servicio activo o
 - Ejercer empleo oficial que no tenga carácter diplomático consular.
 - b. Las personas de nacionalidad extranjera que tengan su residencia habitual en Nicaragua, que desempeñen su trabajo en relación de dependencia emisiones diplomáticas, oficinas consulares, o bien se trate de cargos oficiales de gobiernos extranjeros, cuando no exista reciprocidad.

Así mismo se consideran residentes en territorio nacional, las personas jurídicas, fideicomisos, fondos de inversión, entidades o colectividades y establecimientos permanentes, y que cumplan lo siguiente:

- a. Que se hayan constituido bajo las leyes de Nicaragua
- b. Que tengan su domicilio social o tributario en territorio nacional

- c. Que tenga su sede de dirección o administración efectiva en territorio nacional.

A estos efectos, se entiende que una persona jurídica, fideicomisos, fondos de inversión, entidad o colectividad y establecimiento permanente, cuando en él se ejerzan la dirección administración y el control del conjunto de sus actividades.

3.1.1.1.10 Establecimiento permanente

Asamblea Nacional (2012). El lugar en donde un contribuyente no residente realiza toda o parte de su actividad económica, y comprende, entre otras:

- a. La sede central de dirección o administración
- b. Las sucursales
- c. Las oficinas o representantes
- d. Las fábricas
- e. Los talleres
- f. Las minas, los pozos de petróleos o de gas, las canteras o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales.

3.1.1.1.11 Paraísos fiscales

Asamblea Nacional (2012). Los paraísos fiscales son aquellos territorios donde se tributa IR o impuesto de naturaleza idéntica o análoga, sustancialmente inferior al que se tributa en Nicaragua sobre las actividades económicas y renta de capital.

Se entenderá en todo caso como paraísos fiscales, los estados o territorios que hayan sido calificados, para el ejercicio fiscal considerado como jurisdicciones no cooperativas por parte del foro global para la transparencia y el intercambio de información tributaria o el órgano que haga esas veces.

No obstante, lo anterior, el ministerio de hacienda y crédito público, mediante acuerdo ministerial, podrá declarar como estados o territorios no clasificados como paraísos fiscales los casos siguientes:

- Aquellas jurisdicciones que tengan vigentes con Nicaragua un convenio para evitar la doble tributación internacional que contenga cláusula de intercambio de información o un convenio específico de intercambio de información entre administraciones tributarias.
- Los estados o territorios que haya sido analizados positivamente solicitud de una autoridad de éstos.

3.1.1.1.12 Contribuyentes

Asamblea Nacional (2012). Son contribuyentes las personas naturales residentes y no residentes que habitual u ocasionalmente, devenguen o perciban rentas de trabajo. Los contribuyentes no residentes que obtengan rentas del trabajo, tributarán de forma separada sobre cada una de las rentas que perciban, total o parcialmente. El impuesto se causa cuando el contribuyente tenga derecho a exigir el pago de la renta.

3.1.1.1.13 Periodo Fiscal

Asamblea Nacional (2012). El periodo fiscal estará comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre de cada año, según lo indicado en artículo 50 de la Ley de concertación tributaria vigente.

3.1.1.1.14 Organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE).

Fundada en 1961, la organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE) agrupa a 35 países miembros y su misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo.

La organización para la cooperación y el desarrollo ofrece un foro donde los gobiernos puedan trabajar conjuntamente para compartir experiencias y buscar soluciones a los problemas comunes. Ellos trabajan para entender que es lo que conduce el cambio económico, social y ambiental.

3.1.1.1.15 Principio de realidad económica

Asamblea Nacional (2012). La ley de concertación tributaria nos indica que “la administración tributaria respetará las operaciones efectuadas por el contribuyente, sin embargo queda facultada para recalificar la operación atendiendo a su verdadera naturaleza si probara que la realidad económica de la operación difiere de la forma jurídica adoptada por el contribuyente”

3.1.1.1.16 Principio de arms 'length (o valores justos)

El capítulo 1 de las directrices sobre precios de transferencia de la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo económico, discute el principio de arm's length, reafirma su estatus como norma internacional, y establece la guía para su aplicación.

Organización para la cooperación y el desarrollo económico (2017) Cuando las empresas independientes transan entre sí, las condiciones de sus relaciones comerciales (por ejemplo el precio de los bienes transferidos o los servicios prestados y las condiciones de la transferencia o prestación) ordinariamente son determinadas por fuerzas del mercado. Cuando las empresas asociadas transan entre sí, sus relaciones comerciales y financieras pueden no ser directamente afectadas por las fuerzas externas del mercado en la misma manera, aunque las empresas

asociadas a menudo buscan replicar la dinámica de las fuerzas de mercado en sus transacciones entre sí. Las administraciones fiscales no deberían automáticamente asumir que las empresas asociadas han buscado como manipular su rentabilidad.

La aplicación del principio arm's length es generalmente basado en la comparación de las condiciones en una transacción controlada con las condiciones en transacciones entre empresas independientes.

A fin de que tales comparaciones sean útiles las características económicas relevantes de la situación que se está comparando deben ser suficientemente comparables. Ser comparables significa que ninguna de las diferencias (si alguna) dentro de la situación que se está comparando pueda afectar materialmente la condición que está siendo examinada en la metodología (precio, margen), que ajustes razonablemente precisos puedan realizarse para eliminar el efecto de cualquier diferencia.

En lo referente a la determinación del grado de comparabilidad, incluyendo cuales ajustes son necesarios para establecerla, se requiere un entendimiento de cómo compañías no relacionadas evalúan transacciones potenciales. Las empresas independientes cuando evalúan los términos de una transacción potencial, comprarán la transacción con otras opciones realistas para ellas y no entrarán en una transacción si no ven alguna alternativa que se claramente más atractiva.

Por ejemplo, una empresa probablemente no aceptara un precio ofrecido por su producto por una empresa independiente si sabe que otro cliente potencial está dispuesto a pagar más bajo condiciones similares. Este punto es relevante a la cuestión de la comparabilidad, dado que las empresas independientes generalmente tomarían en cuenta cualquier diferencia económicamente relevante entre las opciones realísticamente disponibles para ellas (tales como diferencias en el

nivel de riesgo u otros factores de comparabilidad discutidos adelante) cuando se evalúan esas opciones.

Por lo tanto, cuando se hacen comparaciones vinculadas por la aplicación del principio arm's length, las administraciones fiscales deberían también tomar estas diferencias en cuenta cuando se establece si existe comparabilidad entre las situaciones que se están comparando y cuales ajustes deben ser necesarios para cumplir la comparabilidad.

3.1.1.1.17 Precios de transferencia.

Según Homgren, C.T., Stratton, W.O. Y Sundem, G.L. (1996), el "precio de transferencia" en economía de los negocios es: "el monto cobrado por un segmento de una organización por un producto o servicio que el mismo provee a otro segmento de la misma organización". (P.16)

Barrios, H.B (2016). También se dice que los precios de transferencia son todos aquellos lineamientos que van orientados a evitar, que por actos de naturaleza comercial o contractual se provoquen efectos fiscales nocivos en el país donde se generan las utilidades o pérdidas en una actividad empresarial o de servicios.

Barrios, H.B (2016). Las tendencias en los precios de transferencia se encaminan justamente a crear elementos que permitan verificar que las operaciones de los contribuyentes sean reales y que se apeguen a las circunstancias que en el momento influenciaron a celebrar un acto por debajo de sus estándares normales o, a contratar un servicio o en su caso, a pagar un pasivo. Barrios, H.B (2016)

Por su parte Feinschreiber, R. (2004), define a los precios de transferencia para efectos fiscales de la siguiente manera:

Son los precios de transacciones inter compañía que son llevadas a cabo entre negocios afiliados. El proceso de precios de transferencia determina la cantidad de ingreso que cada parte gana de la transacción. Los contribuyentes y las autoridades fiscales se enfocan exclusivamente en las transacciones entre partes relacionadas que son denominadas como transacciones controladas y que no tienen impacto directo en transacciones de partes independientes, las cuales son denominadas como transacciones no controladas. Las transacciones en este contexto son ampliamente determinadas e incluyen ventas, licencias, arrendamientos, servicios e intereses.” Y para la determinación de los precios de transferencia los gerentes pueden basarse en varios tipos de información, tales como: Registros corporativos, registros divisionales, datos de costos, datos del mercado y datos comparativos. (P.3-4)

Otros autores coinciden en que precios de transferencia:

Camacho, J. (2016). Es el precio pactado por operaciones efectuadas entre dos o más divisiones que pertenecen a un mismo grupo de empresas, sea este multinacional o no. De esta manera, para que un precio pueda considerarse de transferencia, tiene que ser resultado de una transacción realizada entre dos o más empresas que se asuman como entidades relacionadas.

En resumen, los precios de transferencia es aquel que se establece en transacciones que se realizan entre diferentes ramos o divisiones de una misma empresa o grupo multinacional de empresas.

3.1.1.18 Norma Internacional Contable N°24

Según la Junta de normas internacionales de contabilidad (2014). Se puede afirmar que la entidad tiene un carácter de dependiente o filial, es decir, es una entidad controlada por otra en este caso su casa matriz consejo de normas internacionales de contabilidad explica el mecanismo en que se puede dar la influencia significativa:

Se presume que el inversor ejerce influencia significativa si posee, directa o indirectamente (por ejemplo, a través de dependientes), el 20 por ciento o más del poder de voto en la participada, salvo que pueda demostrarse claramente que tal influencia no existe. A la inversa, se presume que el inversor no ejerce influencia significativa si posee, directa o indirectamente (por ejemplo, a través de dependientes), menos del 20 por ciento del poder de voto en la participada, salvo que pueda demostrarse claramente que existe tal influencia. La existencia de otro inversor, que posea una participación mayoritaria o sustancial, no impide necesariamente que se ejerza influencia significativa.

Usualmente, la existencia de la influencia significativa por parte del inversor se evidencia a través de una o varias de las siguientes vías:

- (a) representación en el consejo de administración, u órgano equivalente de dirección de la entidad participada;
- (b) participación en los procesos de fijación de políticas, entre los que se incluyen las decisiones sobre dividendos y otras distribuciones;
- (c) transacciones de importancia relativa entre el inversor y la participada;
- (d) intercambio de personal directivo; o
- (e) suministro de información técnica esencial (p.26).

3.1.1.1.19 Organización para la Cooperación y el desarrollo económico (OCDE)

La organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE) (2017), que funciona como al DGI Mundial, responsable de establecer las directrices de los precios de transferencia a nivel internacional, basa sus lineamientos en el artículo 9 de su modelo de convenio fiscal, en el que se establece, en conjunto con el artículo 3 que los precios de transferencia se aplican cuando existen partes relacionadas en diferentes jurisdicciones o gobiernos. Dichos precios están

enfocados en multinacionales, ya que el objetivo de la legislación tributaria, en materia de precios de transferencia, es la protección de la base gravable de las diferentes jurisdicciones fiscales.

Por consiguiente, las sociedades controladas son aquellas en que otra sociedad, directamente o por intermedio de una tercera, posee los votos necesarios para formar la voluntad social, por otra parte, las sociedades vinculadas son aquellas en que la otra sociedad participa en más del 10% de su capital. Obsérvese, que aquí el porcentaje no se toma sobre los derechos de voto, sino sobre el capital de la participada. En este sentido debe considerarse a una empresa como controlante cuando está en condiciones de determinar en forma continua en el tiempo la voluntad y normas directivas de la controlada.

Según Micikowsky, L.J. (2010): Este nivel de dependencia influye evidentemente en la posición financiera y en los resultados de la empresa, desde el punto de vista de resultados se podrían estar sobre o subvalorando los ingresos reales por servicios generados por la empresa, al estarse reconociendo localmente como ingreso el transfer precio de transferencia que es asignado por parte de la casa matriz.

Se reconoce el grado de relación entre las partes que se puede presentar en una transacción de la siguiente manera:

Mecikowsky, L.J (2010) afirma:

Ambas partes de la transacción son controladas, como en una venta entre una empresa doméstica y una subsidiaria extranjera de la compañía matriz; una de las partes de la transacción es controlada, la otra parte no es controlada, como en una venta entre una subsidiaria domestica de una compañía matriz y una compañía no afiliada; ninguna de las partes es controlada, como cuando la transacción es completamente independiente de las actividades del contribuyente (p.17-21).

Las directrices generales que regulan los precios de transferencia a nivel mundial son emitidas por la Organización para la cooperación y Desarrollo Económico, estas directrices se enfocan en la aplicación del principio de arm's length para evaluar los precios de transferencia de las empresas asociadas. Estas directrices están dirigidas a ayudar a las administraciones fiscales (de ambos, países miembros de la Organización para la cooperación y Desarrollo Económico y países no miembros).

Organización para la cooperación y desarrollo económico (2017). Los países miembros han aceptado estas directrices, las cuales son utilizadas por las empresas multinacionales cuando transfieren bienes y servicios a lo largo de las fronteras y dentro del mismo grupo de empresas. Estas empresas mantienen el principio de Arm's length para tratar las compañías relacionadas dentro de un grupo multinacional y afirmar los métodos de transacción tradicionales como la manera preferida de implementar el principio. Estos temas controversiales no son solamente del interés de los expertos fiscales. Las administraciones fiscales nacionales, los contribuyentes y los hombres de negocios todos tienen su participación en evitar conflictos por reglas fiscales las cuales podrían seriamente entorpecer el desarrollo del comercio mundial.

Los países que han adoptado reglas internas para determinar los precios de transferencia en operaciones llevadas a cabo entre partes relacionadas, son los siguientes:

Tabla N° 1. Países miembros de la Organización para la cooperación y el desarrollo económico.

Alemania	Finlandia	Países bajos
Australia	Francia	Polonia
Austria	Grecia	Portugal
Bélgica	Hungría	Reino Unido

Brasil	Irlanda	República Checa
Canadá	Islandia	Suecia
Chile	Israel	Suiza
Corea	Italia	Turquía
Dinamarca	Japón	
España	Luxemburgo	
USA	México	
Eslovenia	Noruega	
Estonia	Nueva Zelanda	

Fuente: Organización para la cooperación y el desarrollo económico (2017).

3.1.1.1.20 Normativa de precios de transferencia en América Central

En América Central algunos países se han apegado a lo que dicta la Organización y el desarrollo económico y otros agregaron lo local.

Figura N° 1: Jurisprudencia de precios de transferencia para los países de América Central.

Guatemala: En el decreto 10-2012, establece que el alcance de esta normativa son operaciones entre un residente y un residente en el extranjero. (Internacional))

Honduras: En su decreto 232-2011, se dicta que el alcance, abarca a personas residentes con personas no residentes (Internacional)

El Salvador: En su decreto 233, determina que su alcance es para residentes y no residente local e internacional.

Costa Rica: En el decreto 37898-H dispone su aplicabilidad en el territorio costarricense, así como residentes en el exterior (Local e internacional)

Panamá: Las leyes 33-2010 y 52-2012 establecen que el alcance de los precios de transferencia es internacional.

Fuente: Dirección de Cooperación y Tributación Internacional (2017)

El precio de transferencia, en los países con apertura impositiva hacia otros, se ha venido utilizando por parte de las autoridades fiscales como una figura para evitar estrategias que permitan dirigir las utilidades o pérdidas generadas en un país, hacia otro que les dé más facilidad o que les permita libertad en el manejo de las cifras.

Es el elemento de control en operaciones en las que se involucran más de dos empresas, con o sin residencia impositiva en un mismo país y con el ánimo de supervisar que las operaciones que efectúen se apeguen a la realidad y que no sean meras especulaciones para lograr beneficios fiscales, que se creó el procedimiento que se ha denominado precios de transferencia. Bettinger, B.H. (2005)

Para que estos precios de transferencia cumplan con su función, deben además de contemplarse en la legislación fiscal aplicable en un determinado país, contar con soportes que les permitan la verificación de las operaciones entre empresas, con el fin de controlar los flujos de inversión y utilidades que se trasladen entre los entes que participen en la operación.

Los instrumentos legales que soportan a nivel internacional la verificación de las operaciones son, los convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal y los acuerdos para el intercambio de información tributaria.

De no contar con los soportes legales tanto en el ámbito interno como en el contexto internacional, los lineamientos de observancia de los precios de transferencia serían vulnerables y por lo tanto, no se contaría con un apoyo que permitiera verificar y obligar a un contribuyente a tributar bajo un esquema global o universal, considerando la totalidad de las operaciones celebradas y eliminando las erogaciones y en general los actos provocados con el fin de minimizar la base gravable.

3.1.1.1.21 Comparación con los países que ya han adoptado precios de transferencias.

Según Calva, G. (2015). En Estados Unidos se aplica lo que se le conoce como “regla del mejor método”, esto significa que existe un método más adecuado según la transacción que se esté analizando y de acuerdo con la información que se tiene a la mano. (p.3)

En México, a partir de 1995, las empresas pertenecientes a la industria maquiladora efectuaron acuerdos sobre precios anticipados (APA), haciendo negociaciones con las autoridades hacendarias, conocidas con el nombre de “Safe Harbor”, para documentar que la utilidad determinada por esas empresas en México se considera conforme con la utilidad determinada por esas empresas en México se considerara conforme a la utilidad que hubiera tenido una empresa no controladora del mismo bajo condiciones de negocio similares.

3.1.1.1.22 Precios de transferencia –usos-

De acuerdo con Horlarcher, S. (2010): La razón económica por la que se cobran precios de transferencia es para poder evaluar el desempeño de las entidades integrantes del grupo. Al cobrar precios por bienes y servicios transferidos dentro de un grupo, los gerentes de dichas entidades pueden tomar la mejor decisión posible, respecto a si comprar o vender bienes y servicios dentro o fuera del grupo.

Por otra parte, la antes citada definición de precio de transferencia es también válida para fines impositivos. En este sentido, el término precio de transferencia es usado, a veces, incorrectamente, con un sentido peyorativo, para denotar el traslado de la renta imponible desde una compañía perteneciente a una empresa multinacional, ubicada en una jurisdicción con altos impuestos, a una compañía perteneciente al mismo grupo, existente en una jurisdicción con bajos impuestos, mediante precios de transferencia incorrectos, a fin de reducir la carga tributaria global del grupo.

Las transacciones intrafirma no se dejan valorar a precios de mercado abierto, porque integran o completan productos/servicios específicos lo que permite a la empresa multinacional manipular los precios e incrementar sus costes, adecuando los beneficios en los Estados de fiscalidad elevada.

En este sentido cabe destacar que cualquier operación vinculada afecta al principio de mercado pero sólo es operativa en el marco tributario si está inspirada exclusivamente por la finalidad fiscal: siempre cabe la calificación negativa de la operación vinculada porque vulnera la libertad de competencia; pero sólo si se comprueba su finalidad exclusiva de ahorro fiscal lleva al ajuste tributario.

En suma, el interés fiscal se manifiesta cuando la operación vinculada no es fruto de la realidad jurídica de las sociedades implicadas, siendo un instrumento o medio exclusivo de reducción fiscal.

La realidad jurídica de la vinculación, su efectividad significa que, aunque bloquee la competencia, puede no ser susceptible de ajuste tributario, si responde a fines de naturaleza distinta que la fiscal.

Los precios fijados en las transacciones entre partes de un conjunto vinculado no son la consecuencia del libre funcionamiento del mercado; por razones exclusivamente fiscales, se desvían de los que habrían convenido empresas independientes por operaciones análogas.

3.1.1.1.23 Prestación de servicios

Junta de normas internacionales de contabilidad (2010). El reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias por referencia al grado de realización de una transacción se denomina habitualmente con el nombre de método del porcentaje de realización.

Bajo este método, los ingresos de actividades ordinarias se reconocen en los periodos contables en los cuales tiene lugar la prestación del servicio. El reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias con esta base suministrará información útil sobre la medida de la actividad de servicio y su ejecución en un determinado periodo.

La norma internacional de contabilidad 11, exige también la utilización de esta base de reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias. Los requerimientos de esa Norma son, por lo general, aplicables al reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias y gastos asociados con una operación que implique prestación de servicios.

Los ingresos de actividades ordinarias se reconocerán sólo cuando sea probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan a la entidad. No obstante, cuando surge alguna incertidumbre sobre el grado de recuperabilidad de un saldo ya incluido entre los ingresos de actividades ordinarias, la cantidad incobrable o la cantidad respecto a la cual el cobro ha dejado

de ser probable se procede a reconocerlo como un gasto, en lugar de ajustar el importe del ingreso originalmente reconocido.

Una entidad será, por lo general, capaz de hacer estimaciones fiables después de que ha acordado, con las otras partes de la operación, los siguientes extremos:

1. Los derechos exigibles por cada uno de los implicados, acerca del servicio que las partes han de suministrar o recibir
2. La contrapartida del intercambio y
3. La forma y plazos de pago.

El grado de realización de una transacción puede determinarse mediante varios métodos. Cada entidad usa el método que mide con más fiabilidad los servicios ejecutados. Entre los métodos a emplear se encuentran, dependiendo de la naturaleza de la operación:

1. A inspección de los trabajos ejecutados
2. La proporción que los servicios ejecutados hasta la fecha como porcentaje del total de servicios a prestar o
3. La proporción que los costos incurridos hasta la fecha suponen sobre el costo total estimado de la operación, calculada de manera que sólo los costos que reflejen servicios ya ejecutados se incluyan entre los costos incurridos hasta la fecha y sólo los costos que reflejan servicios ejecutados o por ejecutar se incluyan en la estimación de los costos totales de la operación.

Ni los pagos a cuenta ni los anticipos recibidos de los clientes reflejan, forzosamente, el porcentaje del servicio prestado hasta la fecha.

A efectos prácticos, en el caso de que los servicios se presten a través de un número indeterminado de actos, a lo largo de un periodo de tiempo especificado, los ingresos de actividades ordinarias se podrán reconocer de forma lineal a lo largo del intervalo de tiempo citado, a menos que haya evidencia de que otro método representa mejor el porcentaje de realización en cada momento. Cuando un acto específico sea mucho más significativo que el resto de los actos, el reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias se pospondrá hasta que el mismo haya sido ejecutado.

Cuando el resultado de una transacción, que implique la prestación de servicios, no pueda ser estimado de forma fiable, los ingresos de actividades ordinarias correspondientes deben ser reconocidos como tales sólo en la cuantía de los gastos reconocidos que se consideren recuperables.

Durante los primeros momentos de una transacción que implique prestación de servicios, se da a menudo el caso de que el desenlace de la misma no puede ser estimado de forma fiable. No obstante, puede ser probable que la entidad recupere los costos incurridos en la operación. En tal caso, se reconocerán los ingresos de actividades ordinarias solo en la cuantía de los costos incurridos que se espere recuperar. Dado que el desenlace de la transacción no puede estimarse de forma fiable, no se reconocerá ganancia alguna procedente de la misma.

Cuando el resultado final de una transacción no pueda estimarse de forma fiable, y no sea probable que se recuperen tampoco los costos incurridos en la misma, no se reconocerán ingresos de actividades ordinarias, pero se procederá a reconocer los costos incurridos como gastos del periodo.

Cuando el resultado de una transacción, que suponga la prestación de servicios, pueda ser estimado con fiabilidad, los ingresos de actividades ordinarias asociados con la operación deben

reconocerse, considerando el grado de terminación de la prestación final del periodo sobre el que se informa. El resultado de una transacción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

1. El importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad
2. Sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción
3. El grado de realización de la transacción, al final del periodo sobre el que se informa, pueda ser medido con fiabilidad y
4. Los costos ya incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla, puedan ser medidos con fiabilidad.

3.1.1.1.24 Imagen fiel o consistencia de los estados financieros

Junta de normas internacionales de contabilidad (2010). Los estados financieros reflejarán fielmente la situación financiera y el rendimiento financiero, así como los flujos de efectivo de una entidad. La imagen fiel exige la representación fiel de los efectos de las transacciones, así como de otros eventos y condiciones, de acuerdo con las definiciones y los criterios de reconocimiento de activos, pasivos, ingresos y gastos.

Se presumirá que la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera, acompañada de información adicional cuando sea preciso, dará lugar a estados financieros que proporcionen una presentación razonable.

Cuando el resultado de una transacción, que suponga la prestación de servicios, pueda ser estimado con fiabilidad, los ingresos ordinarios asociados con la operación deben reconocerse, considerando el grado de realización de la prestación a la fecha del balance.

Junta de normas internacionales de contabilidad (2010). El resultado de una transacción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

1. La cuantía que la modificación supone puede ser valorada con suficiente fiabilidad
2. Es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos derivados de la transacción
3. El grado de realización de la transacción, en la fecha del balance, pueda ser valorado con fiabilidad; y

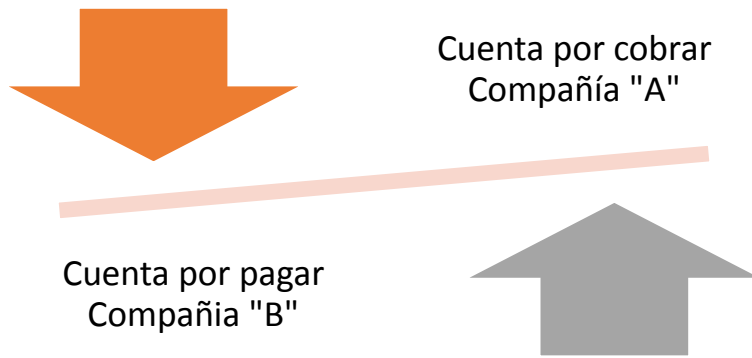
Los costes ya incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla, puedan ser valorados con fiabilidad.

3.1.1.1.25 Contabilización básica entre partes relacionadas

Según Mora, A. (2013) para la contabilización de una parte relacionada en una entidad, primeramente hay que identificar si es un ingreso o un egreso, y registrarlo como nos indica la teoría de la partida doble.

Cuando la matriz realice su consolidación las transacciones intercompañías deberán de eliminarse entre el grupo. Si la compañía A tiene una cuenta por cobrar a la compañía B, entonces la compañía B tiene en sus libros contables una cuenta por pagar a la compañía A

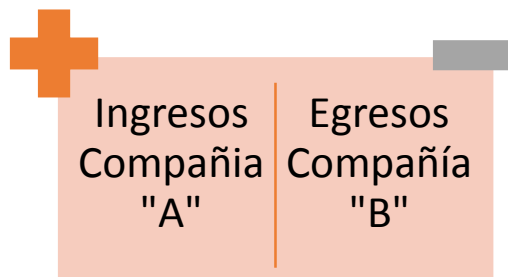
Figura N° 2 Relación entre la contabilidad de empresas relacionadas.



Fuente: Mora, A. (2013).

Igual sucede con las cuentas de resultado, por ejemplo, si la compañía “A” posee un ingreso por ese bien o prestación de servicio a su empresa relacionada, la compañía “B” debería de registrar un gasto por el pago de ese servicio a la compañía “A”.

Figura N° 3. Relación entre la contabilidad de empresas relacionadas para las partidas que se contabilizan en el estado de resultado.



Fuente: Mora, A. (2013).

Para la contabilidad de sociedades, específicamente cuando se realiza consolidación de las empresas, los rubros intercompañías se eliminan en el proceso de consolidación.

Figura N° 4. Ejemplo de la consolidación en las empresas. Las partidas intercompañías se eliminan (las del mismo grupo)

Compañía "A"	Compañía "B"	Compañía Consolidadora
Efectivo \$150	Efectivo \$300	Efectivo \$450
Cuenta por cobrar Intercompañía \$200	Propiedad Planta y Equipo \$150	Propiedad Planta y Equipo \$150
Total Activo \$350	Total Activo \$450	Total Activo \$600
	Cuenta por pagar Intercompañía \$200	

Fuente: Mora, A. (2013).

3.2 Análisis cualitativo de las empresas en función de sus partes relacionadas.

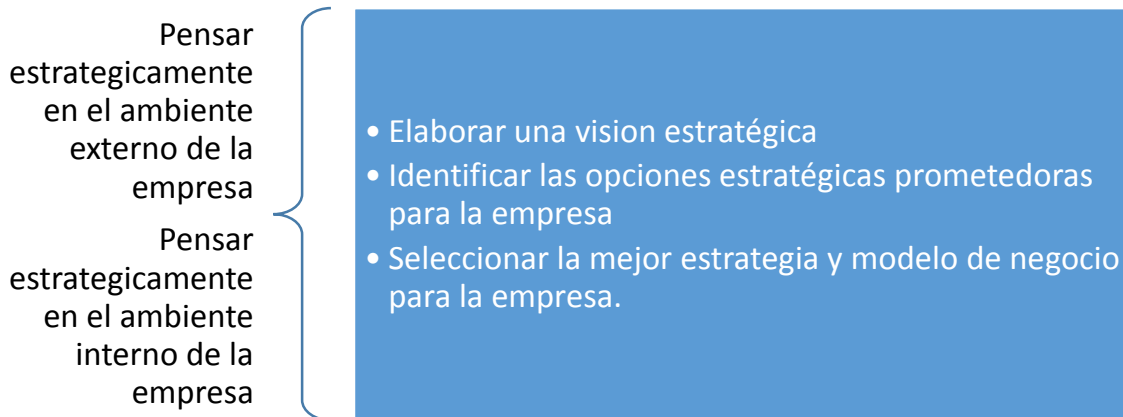
3.2.1 Componentes de un análisis cualitativo

3.2.1.1 Macro ambiente

Como lo citan: Thompson, P. y Gamble, I.S (2014), en el análisis cualitativo de la empresa se deben de tomar en cuenta los componentes estratégicamente del macro ambiente de la empresa.

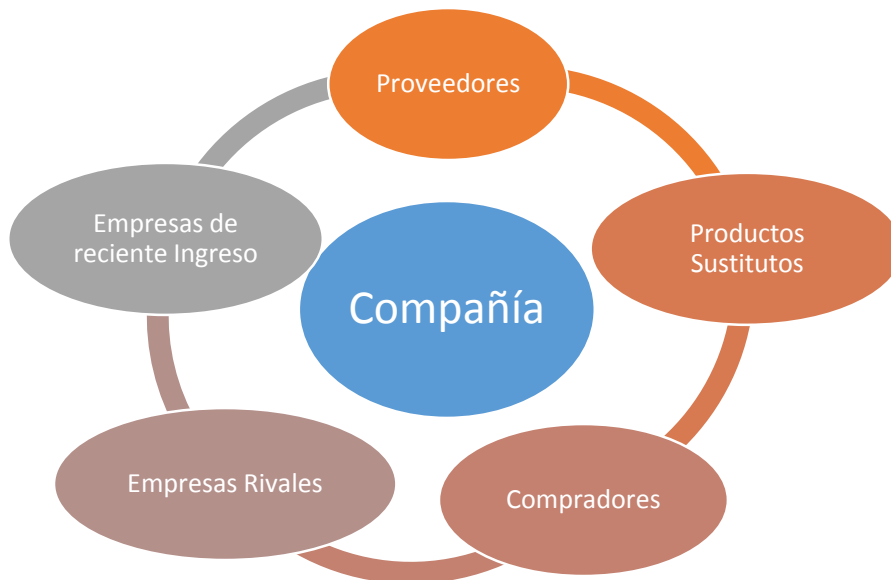
En el macro ambiente engloba el amplio contexto en el que se ubica el ambiente a la empresa.

Tabla N° 2 Esquema del análisis estratégico de la situación de la compañía ante la elección de estrategias.



Fuente: Thompson, P. y Gamble, I.S (2014)

Figura N° 6 Ambiente industrial y competitivo inmediato de una compañía



Fuente: Thompson, P. y Gamble, I.S (2014)

Según Thompson, P. y Gamble, I.S (2014), cita que los elementos del macro ambiente de la compañía adicionalmente a los elementos de la figura anterior, también puede citar:

- Condiciones económicas generales
- Aspectos demográficos: Los aspectos demográficos abarcan el tamaño, tasa de crecimiento y distribución por edades de diferentes sectores de la población, su distribución geográfica y la distribución del ingreso, así como las tendencias en estos factores. Los aspectos demográficos del ingreso, así como las tendencias en estos factores. Los aspectos demográficos tiene profundas consecuencias en industrias como la de la salud, donde los costos y las necesidades de servicio varían de acuerdo con los factores demográficos por ejemplo edad y distribución del ingreso.
- Ambiente natural
- Factores políticos regulatorios legales
- Fuerzas globales
- Fuerzas sociales
- Factores tecnológicos.

Según Thompson, P. y Gamble, I.S (2014) indica que las influencias provenientes del área externa del macro ambiente en ocasiones ejercen un fuerte efecto en la situación de los negocios de una compañía y un impacto muy significativo en el rumbo de la estrategia de la compañía.

Lo que sucede en la parte externa del macro ambiente puede ser rápido o lento, con advertencias o sin ellas. Cuando los administradores de la compañía examinan el ambiente externo, deben estar alertas para detectar lo importante en el anillo exterior evaluar su impacto e influencia, y adaptar la dirección y la estrategia de la compañía según se requiera. Sin embargo, los factores y fuerzas en el macro ambiente de una empresa que tiene los mayores efectos en la formación de

la estrategia por lo general se refieren al ambiente industrial y competitivo inmediato, como presiones competitivas, acciones de compañías rivales, comportamiento del comprador, consideraciones relacionadas con proveedores, etc.

3.2.2 Las Fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades en las empresas

Talancón, P.H (2007) describe: Las siglas FODA provienen del acrónimo en inglés SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, threats); en español, aluden a fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

La sigla FODA es un acróstico de:

- Fortalezas (factores positivos con los que se cuenta)
- Oportunidades, aspectos positivos que podemos aprovechar utilizando nuestras fortalezas.
- Debilidades, factores críticos negativos que se deben eliminar o reducir.
- Amenazas, factores que podrían obstaculizar el logro de nuestros objetivos.

La Matriz fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier situación, individuo, producto, empresas. Que esté actuando como objetivo de estudio en un momento determinado del tiempo.

Otro aspecto identificado como una fortaleza son los recursos considerados valiosos y la misma capacidad competitiva de la organización como un logro que brinda ésta o una situación favorable en el medio social. Una debilidad se define como un factor que hace vulnerable a la organización o simplemente una actividad que la empresa realiza en forma deficiente, lo que la coloca en una situación débil.

Para Porter, M. (1998), las fortalezas y oportunidades son, en conjunto, las capacidades, esto es, los aspectos fuertes como débiles de las organizaciones o empresas competidoras (productos, distribución, comercialización y ventas, operaciones, investigación e ingeniería, costos generales,

estructura financiera, organización, habilidad directiva, etc.). Estos talones de Aquiles pueden generar en la organización una posición competitiva vulnerable.

Para el análisis FODA, una vez identificados los aspectos fuertes y débiles de una organización se debe proceder a la evaluación de ambos. Es importante destacar que algunos factores tienen mayor preponderancia que otros: mientras que los aspectos considerados fuertes de una organización son los activos competitivos, los débiles son los pasivos también competitivos. Pero se comete un error si se trata de equilibrar la balanza.

Lo importante radica en que los activos competitivos superen a los pasivos o situaciones débiles; es decir, lo trascendente es dar mayor preponderancia a los activos.

Wilhelm, (1992). El éxito de la dirección es diseñar estrategias a partir de las que la organización realiza de la mejor manera, obviamente tratando de evitar las estrategias cuya probabilidad de éxito se encuentre en función de los pasivos competitivos.

3.2.2.1 Identificar oportunidades y amenazas

Según Talancón, P.H (2007), las oportunidades constituyen aquellas fuerzas ambientales de carácter externo no controlables por la organización, pero que representan elementos potenciales de crecimiento o mejoría.

La oportunidad en el medio es un factor de gran importancia que permite de alguna manera moldear las estrategias de las organizaciones.

Tabla N° 3 Matriz Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Fortalezas	Debilidades
Capacidades fundamentales en áreas claves. Recursos financieros adecuados. Buena imagen de los compradores. Ser un reconocido líder en el mercado.	No hay una dirección estratégica clara. Instalaciones obsoletas. Rentabilidad inferior al promedio.

<p>Estrategias de las áreas funcionales bien ideadas. Acceso a economías de escala. Aislada (por lo menos hasta cierto grado) de las fuertes presiones competitivas. Propiedad de la tecnología. Ventajas en costos. Mejores campañas de publicidad. Habilidades para la innovación de productos. Dirección capaz. Posición ventajosa en la curva de experiencia. Mejor capacidad de fabricación. Habilidades tecnológicas superiores</p>	<p>Falta de oportunidad y talento gerencial. Seguimiento deficiente al implantar la estrategia. Abundancia de problemas operativos internos. Atraso en investigación y desarrollo. Línea de productos demasiado limitada. Débil imagen en el mercado. Débil red de distribución. Habilidades de mercadotecnia por debajo del promedio. Incapacidad de financiar los cambios necesarios en la estrategia. Costos unitarios generales más altos en relación con los competidores clave.</p>
<p>Oportunidades</p>	<p>Amenazas</p>
<p>Atender a grupos adicionales de clientes. Ingresar en nuevos mercados o segmentos. Expandir la línea de productos para satisfacer una gama mayor de necesidades de los clientes. Diversificarse en productos relacionados. Integración vertical (hacia adelante o hacia atrás). Eliminación de barreras comerciales en mercados foráneos atractivos. Complacencia entre las compañías rivales. Crecimiento más rápido en el mercado.</p>	<p>Ingresar en nuevos mercados o segmentos. Expandir la línea de productos para satisfacer una gama mayor de necesidades de los clientes. Diversificarse en productos relacionados. Integración vertical (hacia adelante o hacia atrás). Eliminación de barreras comerciales en mercados foráneos atractivos. Complacencia entre las compañías rivales. Crecimiento más rápido en el mercado. Entrada de competidores foráneos con costos menores.</p>

	<p>Incremento en las ventas y productos sustitutos.</p> <p>Crecimiento más lento en el mercado.</p> <p>Cambios adversos en los tipos de cambio y políticas comerciales de gobiernos extranjeros.</p> <p>Requisitos reglamentarios costosos.</p> <p>Vulnerabilidad a la recesión y ciclo empresarial.</p> <p>Creciente poder de negociación de clientes o proveedores.</p> <p>Cambio en las necesidades y gustos de los compradores.</p> <p>Cambios demográficos adversos</p>
--	--

Fuente: Thompson, P. y Gamble, I.S (2014)

Una vez elaborada la matriz Fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que enlista los factores internos y externos que influyen en el desempeño de una organización, el siguiente paso es evaluar primeramente la situación interna de la compañía mediante la Matriz de Evaluación de los Factores Internos (MEFI)

3.2.2.1.1 Matriz de evaluación de los factores internos (MEFI)

Talancón, P.H (2007) indica: El procedimiento para la elaboración de una matriz de evaluación de los factores internos, consiste de cinco etapas, y la diferencia se tomará solamente para realizar la evaluación de las fortalezas y debilidades de la organización, siendo distintos los valores de las calificaciones.

Es fundamental hacer una lista de las fortalezas y debilidades de la organización para su análisis como la siguiente:

- Asignar un peso entre 0.0 (no importante) hasta 1.0 (muy importante); el peso otorgado a cada factor expresa su importancia relativa, y el total de todos los pesos debe dar la suma de 1.0
- Asignar una calificación entre 1 y 4, donde el 1 es irrelevante y el 4 se evalúa como muy importante
- Efectuar la multiplicación del peso de cada factor para su calificación correspondiente para determinar una calificación ponderada de cada factor, ya sea fortaleza o debilidad, y
- Sumar las calificaciones ponderadas de cada factor para determinar el total ponderado de la organización en su conjunto.

Lo más importante no consiste en sumar el peso ponderado de las fortalezas y las debilidades, sino comparar el peso ponderado total de las fortalezas contra el peso ponderado total de las debilidades, determinando si las fuerzas internas de la organización en su conjunto son favorables o desfavorables, o si lo es su medio ambiente interno.

Tabla N° 4 Matriz de evaluación de los factores internos.

Factor a analizar	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Fortalezas			
Adquisición de maquinaria moderna	0.06	4	0.24
El margen de utilidad subió a 6.94%	0.16	4	0.64
La moral del personal es alta	0.18	4	0.72
Hay un sistema nuevo de informática	0.08	3	0.24
La participación en el mercado se incrementó en 24%	0.12	3	0.36
Debilidades			
Demandas legales sin resolver	0.05	2	0.10
La capacidad de la planta ha disminuido en 74%	0.15	2	0.30

Falta un sistema para la administración estratégica	0.06	1	0.06
El gasto para la administración y el desarrollo se han incrementado en 31%	0.08	1	0.08
Los incentivos para trabajadores no han sido eficaces	0.06	1	0.06
Total	1.00		2.80

Fuente: Talancón, P.H (2007)

En el caso anterior, las fuerzas internas son favorables a la organización, con un peso ponderado total de 2.20, contra 0.60 de las debilidades.

3.2.2.1.2 Matriz de evaluación de los factores externos (MEFE)

Talancón, P.H (2007) nos afirma: Una vez elaboradas las matrices fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades y matriz factores internos, existen otras matrices que pueden enriquecer el análisis estratégico.

Talancón, P.H (2007). La siguiente matriz evalúa los factores externos, donde se observan algunos cambios con respecto a las anteriores, ya que establece un análisis cuantitativo simple de los factores externos, es decir, de las oportunidades y las amenazas mediante el siguiente procedimiento:

- Hacer una lista de las oportunidades y amenazas externas con que cuenta la empresa
- Asignar un peso relativo en un rango de 0 (irrelevante) a 1.0 (muy importante); el peso manifiesta la importancia considerada relativa que tiene cada factor, soslayando que las oportunidades deben tener más peso que las amenazas, siendo necesario establecer que la suma de todas las oportunidades y las amenazas debe ser 1.0
- Ponderar con una calificación de 1 a 4 cada uno de los factores considerados determinantes para el éxito con el propósito de evaluar si las estrategias actuales de la empresa son

realmente eficaces; 4 es una respuesta considerada superior, 3 es superior a la media, 2 una respuesta de término medio y 1 una respuesta mala;

- Multiplicar el peso de cada factor por su calificación para obtener una calificación ponderada, y
- Sumar las calificaciones ponderadas de cada una de las variables para determinar el total del ponderado de la organización en cuestión.

Tabla N° 5 Matriz evaluación de los factores externos.

Factor Externo	Peso	Calificación	Peso Ponderado
El tratado de libre comercio entre estados unidos, Canadá y México fomenta el crecimiento.	0.08	3	0.24
Los valores del capital son saludables	0.06	2	0.12
El ingreso disponible está creciendo en un promedio de 3% al año	0.11	1	0.11
Los consumidores están más dispuestos a pagar por empaques biodegradables.	0.09	4	0.36
El software nuevo puede aumentar el ciclo de vida del producto.	0.09	4	0.36
Amenazas			
Los mercados japoneses están cerrados para muchos productos norteamericanos	0.10	2	0.20
El dólar ha ido perdiendo terreno frente al euro	0.12	4	0.48
La república de Rusia no es políticamente estable	0.07	3	0.21
El apoyo federal y estatal para las empresas está disminuyendo	0.13	2	0.26
Las tasas de desempleo en el mundo han ido aumentando	0.10	1	0.10
Total	1		2.44

Fuente: Talancón, P.H (2007)

El total ponderado de 2.44 indica que dicha organización está por debajo de la media en cuanto al esfuerzo por seguir estrategias que permitan aprovechar las oportunidades externas y evitar las amenazas externas; la clave de la Matriz de evaluación de fuerzas externas consiste en que el valor del peso ponderado total de las oportunidades sea mayor al peso ponderado total de las amenazas.

El peso ponderado total de las oportunidades es de 1.19, y de las amenazas de 1.25, lo cual indica que el medio ambiente externo es desfavorable para la organización.

Resulta claro que, al realizar una matriz de factores externos, la forma más simple de evaluar si las fuerzas del medio ambiente externo son favorables o desfavorables para una organización es comparar el resultado del peso ponderado total de las oportunidades y de las amenazas.

3.2.2.1.3 Matriz de perfil competitivo.

Talancón, P.H (2007). Esta matriz permite identificar plenamente a los competidores de una cierta organización a través de determinados aspectos o factores internos, que bien pueden constituir fortalezas o debilidades.

Según Talancón, P.H (2007), el procedimiento consiste en los siguientes pasos:

1. Se obtiene información de las empresas competidoras que serán incluidas en la MPC.
2. Se enlistan los aspectos o factores a considerar, que bien pueden ser elementos fuertes o débiles, según sea el caso, de cada empresa u organización analizada.
3. Se asigna un peso a cada uno de estos factores.
4. A cada una de las organizaciones enlistadas en la tabla se le asigna una calificación, siendo los valores de las calificaciones los siguientes: 1, debilidad; 2, menor debilidad; 3, menor fuerza, y 4, mayor fuerza.

5. Se multiplica el peso de la segunda columna por cada una de las calificaciones de las organizaciones o empresas competidoras, obteniéndose el peso ponderado correspondiente.

6. Se suman los totales de la columna del peso (debe ser de 1.00) y de las columnas de los pesos ponderados (P.55).

Tabla N° 6 Matriz de Perfil Competitivo

Factores críticos para el éxito	Peso	Empresa 1		Empresa 2	
		C	Peso ponderado	C	Peso ponderado
Participación en el mercado	0.20	3	0.60	2	0.4
Competitividad de los precios	0.20	1	0.20	4	0.80
Posición financiera	0.40	2	0.80	1	0.40
Calidad del producto	0.10	4	0.40	3	0.30
Lealtad del cliente	0.10	3	0.30	3	0.3
Total	1		2.30		2.2

Fuente: Talancón P.H (2007)

3.2.2.1.4 Análisis estratégico mediante la matriz MAFE

Talancón, P.H (2007). Una vez efectuada la matriz fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, la siguiente etapa es realizar una matriz que se deriva de la anterior: la denominada primeramente como MAFE (amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas), desarrollando cuatro tipos de estrategias:

- Estrategias FO: Se aplican a las fuerzas internas de la empresa para aprovechar la ventaja de las oportunidades externas.
- Estrategias DO: Pretenden superar las debilidades internas aprovechando las oportunidades externas.

- Estrategias FA: Aprovechan las fuerzas de la empresa para evitar o disminuir las repercusiones de las amenazas externas.
- Estrategias DA: Son tácticas defensivas que pretenden disminuir las debilidades internas y evitar las amenazas del entorno.

En realidad, una empresa así quizá tiene que luchar por su supervivencia, fusionarse, reducirse, declarar la quiebra u optar por la liquidación.

De la propuesta anterior pueden realizarse interesantes observaciones, como el cuadrante de estrategias FO, que es el más fuerte, ya que la empresa integra las fortalezas y las oportunidades con que cuenta la organización, y el cuadrante más débil, FA, que combina las debilidades y las amenazas que enfrenta la organización.

Sin embargo, se considera que el nombre de esta matriz con el acrónimo MAFE asignado por David (1997) no es adecuado, pues realmente no explica lo verdaderamente importante de la matriz, que consiste en formular estrategias.

3.3 Métodos para la determinación de los precios de transferencia.

3.3.1 Métodos de transacciones tradicionales.

3.3.1.1 Método del precio no controlado comparable.

Organización para la cooperación y desarrollo económico (2017) nos indica:

El método del precio no controlado comparable compara el precio cargado por la propiedad o servicios transferidos en una transacción controlada con el precio cargado por la propiedad o servicios transferidos en una transacción no controlada comparable en situaciones comparables. Si existiese alguna diferencia entre los dos precios, esto puede indicar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no se encuentran bajo el principio

arm's length y que el precio en la transacción no controlada puede necesitar ser sustituido por el precio en la transacción controlada. (P3-17)

Según la legislación nacional, Asamblea Nacional (2012), se explica al método del precio no controlado comparable:

Consiste en valorar el precio del bien o servicio en una operación entre personas relacionadas al precio del bien o servicio idéntico o de características similares en una operación ente personas independientes en circunstancias comparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia, considerando las particularidades de la operación. (P.18)

3.3.1.2 Método del precio de reventa.

La Organización para la cooperación y desarrollo económico (2017) nos indica: El método del precio de reventa comienza con el precio al cual el producto ha sido comprado de parte de una empresa asociada es revendido a una empresa independiente.

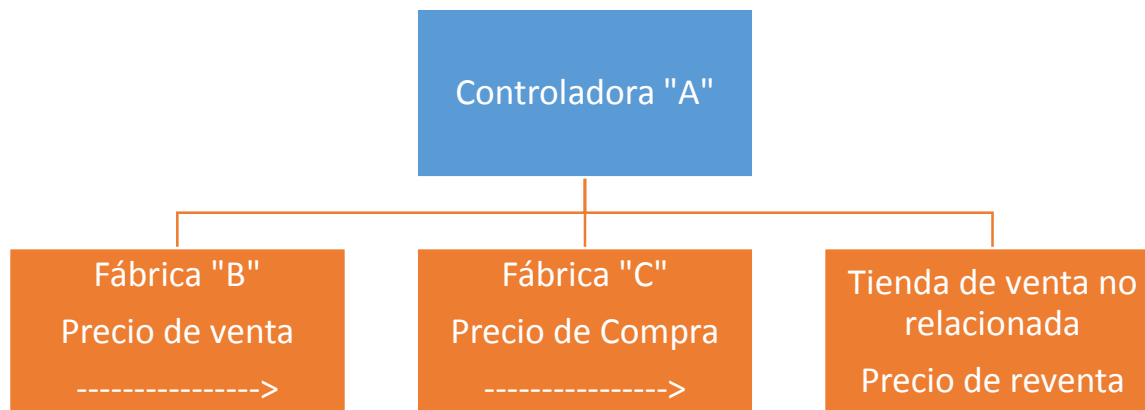
Este precio (el precio de reventa) es entonces reducido por un apropiado margen (“El margen del precio de reventa”) representando la cantidad de la cual el revendedor buscaría sus costos de ventas y otros costos, en vista de las funciones desarrolladas (tomado en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos) obtener una utilidad apropiada.

Lo que queda después de substraer el margen bruto puede ser considerado, después de los ajustes por otros costos asociados con la compra del producto (ejemplo, aranceles aduaneros), como un precio arm's length para la transferencia original de la propiedad entre las partes asociadas. Este método es probablemente más útil cuando es aplicada a operaciones de mercadeo.

Asamblea Nacional (2015) indica:

El método del precio de reventa consiste en sustraer el precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, 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 (P.18).

Figura N° 7 Flujo de transacciones para el análisis del método del precio de reventa



Fuente: Colegio de contadores Públicos de México (2013)

Entonces, lo que este método determina precisamente es el precio de adquisición de dicho producto, a través del precio al que la empresa ha vendido el producto a un tercero independiente.

La figura N° 7, ilustra la secuencia con la que se puede realizar el análisis de precios de transferencia a la luz del uso del método de precio de reventa. Se puede observar que las empresas Fábrica “B” y Fábrica “C” son entidades relacionadas controladas por una empresa común que aquí hemos denominado “Controladora A”, lo que se indica en dicha figura es que la empresa que se dedica a la actividad de distribución.

Las transferencias de bienes entre ambas empresas, podrían ser pactadas a precios que no respondieran precisamente a las fuerzas determinantes en el mercado, sino a necesidades corporativas de planeación fiscal. Dichas necesidades corporativas de planeación podrían ser alcanzadas mediante la manipulación de los precios transferidos entre las empresas relacionadas, especialmente si ambas empresas se encuentran en diferentes jurisdicciones fiscales.

Por ejemplo, supongamos que la empresa “C”, es nuestra parte examinada, el método de precio de reventa establece que si nuestra parte examinada lleva a cabo la compra de determinado producto a una empresa relacionada (en este caso la empresa Fábrica “B”) y a su vez, vende dicho producto a una empresa no relacionada, el precio de mercado pactado en dicha operación, debe ser similar al precio con la empresa no relacionada en la actividad de reventa, menos un margen bruto adecuado que permita al revendedor (parte examinada) cubrir sus gastos de venta y administración y además obtener una utilidad apropiada.

Lo que este método establece en términos formales es lo siguiente:

$$PM = PR (1 - mb)$$

Dónde:

PM: Precio de mercado al que deben pactar la empresas relacionada la operación

PR: Precio de reventa pactado entre dos empresas independientes.

$$mb = \frac{U.B}{V.N}$$

Margen bruto también conocido como el margen de precio de reventa.

Dónde:

U.B: Utilidades Brutas

V.N Ventas Netas

3.3.1.3 Método del costo adicionado.

Organización para la cooperación y el desarrollo económico (2017) en sus métodos indica:

El método del costo adicionado comienza con los costos incurridos por el suplidor de la propiedad (o servicios) en una transacción controlada por propiedad transferida o servicios prestados a un comprador relacionado. A un margen de costo adicionado apropiado es entonces adicionado al costo, para llegar a una utilidad apropiada en vista de las funciones realizadas en condiciones de mercado. A lo que se llega después de haber agregado el margen de costo adicionado a los costos anteriores puede ser considerado como un precio arm's length de la transacción controlada original. Este método probablemente es más útil cuando los bienes semi terminados son vendidos entre partes relacionadas, cuando las partes relacionadas han concluido acuerdos de instalaciones conjuntas o acuerdos de compra y venta de largo plazo o cuando la transacción controlada es provisión de servicios. (p.3-17)

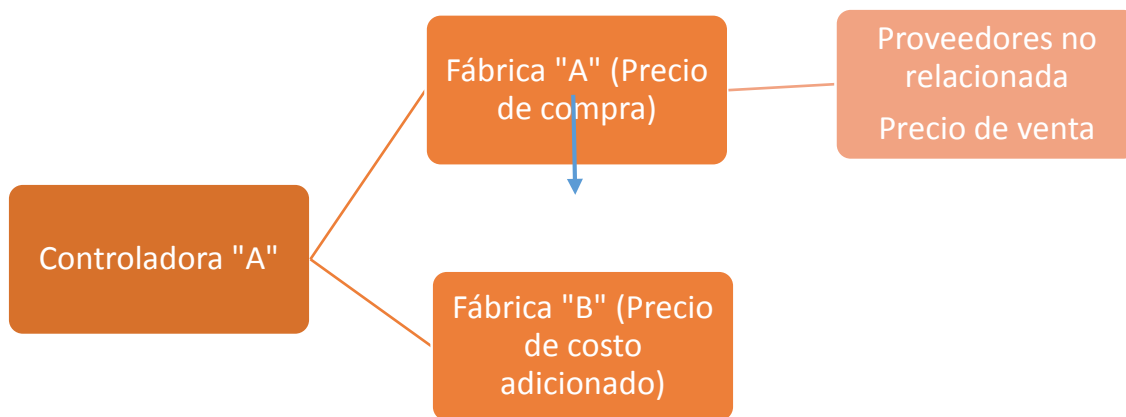
La legislación, Asamblea Nacional (2015) indica:

Este método 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 comprobables efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia considerando las particularidades de la operación. Se considera margen habitual el porcentaje que presente la utilidad bruta respecto de los costos de venta. (p.18)

Camacho, C.J (2016). El método de costo adicionado es aplicable cuando una empresa vende un producto, utilizando componentes o insumos obtenidos de empresas no relacionadas.

Es decir, se parte de los costos de fabricación, o de aquellos costos incurridos en la prestación de un servicio, entre empresas relacionadas, para posteriormente agregar un margen de utilidad bruta que hubiera sido pactado entre empresas no relacionadas.

Figura N° 8. Flujo de transacciones del método de precio de costo adicionado.



Fuente: Colegio de contadores Públicos de México (2013)

El método de precio de costo adicionado, demuestra, que el precio al que Fábrica “A” debe vender el producto a su parte relacionada “Fábrica B” debe ser un precio suficiente para cubrir los costos y gastos involucrados en la operación, más un margen adecuado de utilidad de mercado que hubieran pactado dos o más empresas no relacionadas.

Lo que este método establece en términos matemáticos es lo siguiente:

$$PM = Costo (1 - ub)$$

Dónde:

PM: Precio de mercado

Costo: Costo de los bienes y servicios

$$mb = \frac{U.B}{V.N}$$

Dónde:

U.B: Utilidades Brutas

V.N: Ventas netas

3.3.2 Métodos de utilidades transaccionales.

3.3.2.1 Método de partición de utilidades.

Colegio de contadores públicos de México (2013). Cuando las transacciones son muy interrelacionadas puede ser que no pueden ser evaluadas sobre una base separada. Bajo circunstancias similares, las empresas independientes pudieran decidir establecer una forma de sociedad y acordar formar una partición de utilidades.

De este modo, el método de partición de utilidades busca eliminar el efecto sobre las utilidades en condiciones especiales hechas o impuestas en una transacción controlada (o en transacciones controladas que son apropiadas para agregar bajo los principios de arm's length). Para determinar la división de las utilidades que las empresas independientes hubieran esperado realizar al tomar partida en la transacción o transacciones.

El método de partición de utilidades primeramente identifica la utilidad a ser particionada para las empresas asociadas de la transacción controlada en el cual las empresas asociadas han tomado partido. Entonces divide aquellas utilidades entre las empresas asociadas en una base económica válida que aproxima la división de utilidades que hubieran sido anticipadas en reflejadas en un acuerdo realizado bajo el principio arm's length.

La utilidad combinada puede ser la utilidad total de una transacción o la utilidad residual que intenta representar el ingreso que no puede ser fácilmente asignado a una de las partes, tales como la utilidad que se origina de alto-valor, a veces única, intangibles. La contribución de cada empresa es basada sobre un análisis funcional y valorado en la medida de lo posible por cualquier información confiable disponible de mercado externo. El análisis funcional es un análisis de las funciones realizadas (tomando en cuenta los activos y los riesgos asumidos) por cada empresa.

Los criterios de mercado externo pueden incluir, por ejemplo, porcentaje de partición o retornos observados entre empresas independientes con funciones comparables.

Tabla N° 7: Metodología de cálculo Método partición de utilidades.

Método partición de Utilidades

- Se suman las utilidades de operación total de las transacciones controladas analizadas.
- Se divide la utilidad considerando:

- * El valor relativo de la contribución a la obtención de las utilidades globales; y
- * Las funciones realizadas por cada compañía involucrada en la operación.

Fuente: Camacho, J. (2013)

3.3.2.1.1 *Cuadro fortalezas y debilidades en la aplicación del método de partición de utilidades.*

Tabla N° 8: Metodología de cálculo Método partición de utilidades.

Fortaleza	Debilidades
Ofrecen una solución para operaciones totalmente integradas, donde resulta complicada la identificación de los activos, riesgos y funciones, asumidos o aportados por cada parte relacionada.	Por lo que se refiere a las debilidades derivadas de su aplicación, tal vez la más importante sea la subjetividad que en algunas ocasiones involucran los análisis.
En ausencia de operaciones comparables entre partes independientes, resultan sumamente útiles, pues evalúan ambas partes de la operación. Por lo tanto, son comúnmente utilizados para la resolución de auditorías fiscales, cuando el tiempo y los recursos en la revisión resultan limitados ya sea para el fisco o para el contribuyente.	En la aplicación del MRPU, la principal complicación radica en la identificación del valor que tiene el activo intangible y las aportaciones de cada parte en el desarrollo del mismo.
En aquellos casos en los que no existe evidencia de cómo se han repartido las utilidades entre terceros independientes, el MRPU toma como base de partición los activos empleados y los riesgos asumidos.	Es complicado determinar los ingresos y los gastos de forma conjunta de todas las empresas involucradas en la operación, ya que los registros contables tendrían que basarse en los mismos criterios para que se efectúen los ajustes en función de las distintas prácticas contables y divisas utilizadas.
Permite tomar en cuenta hechos y circunstancias que probablemente sean únicos en la operación controlada, es decir, que no se ven reflejados entre terceros independientes.	
Se reduce el riesgo de que alguna de las partes involucradas en la operación, obtenga resultados excepcionales o poco probables, ya que para la aplicación del análisis se toman como partes analizadas a todas las entidades involucradas en la operación.	

Fuente: Colegio de Contadores de México (2013)

3.3.2.2 Método del margen neto transaccional

Organización para la cooperación y el desarrollo económico (2012) explica:

El método del margen transaccional examina el margen neto relativo a una base apropiada (por ejemplo, costos, ventas, activos) que un contribuyente realiza de una transacción controlada (o transacciones que son apropiadas de agregar bajo los lineamientos del principio arm's length), por lo tanto un método de margen neto transaccional opera en una manera similar al costo adicionado y a los precios de reventa. (P.12).

Esta similitud significa que con el fin de ser aplicado de manera confiable, el método del margen neto transaccional debe ser aplicado en una manera consistente con la manera en que el método de precio de reventa y o el método del costo adicionada son aplicados. Esto significa en particular que el margen neto de un contribuyente de una transacción controlada (o transacciones que son apropiadas de agregar bajo los lineamientos del principio arm's length) deberían idealmente ser establecidas por referencia al margen neto que el mismo contribuyente gana en transacciones controladas comparables.

Cuando no es posible, el margen neto que debería ser ganado en transacciones comparables por una empresa independiente pudiera servir de guía. Un análisis funcional de la empresa asociada y en el caso último, la empresa independiente, se requiere para determinar si las transacciones son comparables y que ajustes deben ser necesarios para obtener resultados confiables.

El precio de transferencia es inherente en la manera que la economía global es estructurada con destinos de provisión y consumo diferentes, con numerosas organizaciones operan en múltiples países y más importantemente debido a la variación de impuestos y otras leyes en diferentes países. También las naciones han alcanzado un buen balance entre pérdidas de ingresos en la forma de flujos de salida por no cobro de impuestos y hacer su país un destino atractivo para la inversión dando flexibilidad en los precios de transferencia.

3.3.3 Modelo de aplicación del método del margen neto.

Según explica Turiel, A. (2012), este método pasa por una serie de fases:

En primer lugar, se trata de calcular dicho ratio para un conjunto de contribuyentes distintos pero a la vez comparables con aquél que es objeto de la comparación.

Posteriormente se trata de analizar estos datos de acuerdo con una metodología estadística que permita: O bien obtener el margen neto comparable adecuado. O, por lo menos, conocer si el margen propuesto por el contribuyente es aceptable.

3.3.3.1 Elección de magnitudes

Turiel, A. (2012) El término “margen” implica por sí mismo la existencia de un cociente, relación o “ratio” entre dos magnitudes. Al hablar de margen de beneficio neto es evidente que uno de los términos de la relación, normalmente el denominador es el beneficio neto de la operación o conjunto de operaciones.

Turiel, A. (2012). Determinar el beneficio neto de la operación u operaciones es, por ello mismo el primer paso para calcular el margen. En el apartado denominado “orientaciones para la aplicación” las Directrices de Precios de Transferencia establecen una serie de criterios, pues, como bien es sabido no existe unanimidad en la doctrina respecto ya no sólo sobre cuál es la mejor ratio que define la actividad económica de una empresa, sino también sobre cómo se calcula el beneficio neto.

Pero hay que tener en cuenta dos realidades fundamentales:

El primero es la falta de una fórmula única de cálculo o de un único procedimiento de hacer las cosas.

Segundo, esto no implica que la elección y cálculo de magnitudes sea algo arbitrario: de acuerdo con el principio que inspira todas las *Directrices* sólo serán válidos aquellas técnicas que

sean coherentes con el análisis de comparabilidad (incluido el análisis funcional) de las operaciones vinculadas.

A partir de lo anterior, se entiende que se puede acudir a lo que la doctrina considera aceptable en materia de análisis de balances y estados complementarios, lo que se considera como análisis de la gestión empresarial.

Según Rivero (2009), "... dicho análisis implica un análisis patrimonial, un análisis financiero, un análisis económico y un análisis de productividad".

En principio el análisis económico es el más utilizado. De acuerdo a este análisis magnitudes tales como beneficio Neto, pero también ingresos, ventas, costes, activos, pueden ser representados en términos monetarios y por ello mismo comparados de forma sencilla, por ejemplo, podremos obtener, a partir de las ventas un "margen de aprovisionamiento", un "margen de fabricación", un "margen comercial" y, finalmente "un resultado antes de impuestos" y "resultados del ejercicio" a partir del análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias. (p. 246)

En cualquier caso, hay que tener en cuenta que el análisis de comparabilidad no implica la comparación de las magnitudes contables entre varias empresas similares consideradas de forma global, sino de aquellas magnitudes o valores directamente relacionados con la operación o conjunto de operaciones realizadas con empresas asociadas, por lo que, con frecuencia, habrá que realizar una segmentación de los diferentes elementos del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias que correspondan efectivamente con operaciones comparables, especialmente en el caso de grandes empresas que realizan una pluralidad de actividades económicas.

Un análisis económico más avanzado implica utilizar ratios que relacionan distintas magnitudes de los estados de pérdidas y ganancias o de estos elementos patrimoniales concretos,

como por ejemplo: El índice de rentabilidad de los recursos propios”, el “índice de rentabilidad del total de recursos”, y la “relación beneficios-ingresos” entre los que relacionan partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias con elementos del balance y en función de los costes tendríamos “la parte de valor en las ventas (netas absorbida por el precio de coste global”, la parte de precio de coste global absorbida por los suministros exteriores consumidas y el “análisis del valor de los suministros y servicios exteriores”.

Especial interés reviste el “ratio Berry”, que se define como el cociente entre en beneficio bruto y los gastos operativos. Es una ratio de los que relacionan partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias entre sí pero tiene importante propiedad de que relaciona el beneficio con un conjunto de gastos (los operativos) que son fácilmente identificables y diferenciables respecto del conjunto de gastos de lo que puede incurrir la empresa y que no tengan relación con las operaciones vinculadas cuyo precio se discute. El “ratio Berry” se encuentra, por dicho motivo, citado en las directrices de precios de transferencia de la Organización para el desarrollo económico, como una magnitud posible con la que realizar un análisis de comparabilidad.

Pero existen otros ratios, mucho menos utilizados, que en mi opinión podrían incorporarse al método siempre y cuando, repito, se sometan al principio de análisis de comparabilidad que informa toda la metodología: se trata de los ratios financieros y los ratios de productividad.

Los ratios y las magnitudes de carácter financiero pueden tener encaje en cuanto se concibe la empresa como un flujo continuo en el tiempo de carácter financiero, de acuerdo con los principios inspiradores de la más reciente reforma contable.

3.3.3.2 Elección de las empresas comprables.

La aplicación de los ratios y magnitudes descritas anteriormente, debe de realizarse sobre un conjunto de empresas “comprables”. Encontrar este conjunto puede ser una tarea

extraordinariamente compleja en un mercado en el que cada producto se considera totalmente diferente de los demás mediante el empleo de la “marca” de forma que los fabricantes más conocidos de hoy en día ya no producen ni publican productos, sino que los compran y les ponen su marca, viven con la necesidad de encontrar nuevas maneras de crear y fortalecer la imagen de marca. Esto supone que, en realidad, nos encontramos con productos muy similares, fabricados en función de la marca que se adhiere a esos productos y que es la que, en esencia, determina su precio.

Suponiendo que seamos capaces de encontrar un conjunto de empresas que, en ese entorno, sean comparables, su comparabilidad debe ir más allá del producto: deben ser comprables también en tamaño, estructura financiera (recursos empleados propios y ajenos), económica (coste de los factores empleados), funcional (forma en la que producen, factores que emplean), localización geográfica (al menos del mercado donde venden sus productos) y un conjunto de elementos más que hacen la tarea de búsqueda de empresas comparables un trabajo muy arduo.

Organización para la cooperación y el desarrollo económico (2010) menciona:

Todavía más difícil resulta la elección si se precisa e la existencia de un número mínimo de empresas comparables. Es evidente que, a medida que este número es mayor el análisis de comparabilidad mejora. Si el número es muy amplio habrá que emplear técnicas de muestreo estadístico para obtener una muestra representativa. Si el número es muy escaso habrá que valorar hasta qué punto puede realizarse un análisis de este tipo. Las directrices de Transferencia de la OCDE no fijan un mínimo de empresas comparables; incluso en algún momento parecen dar a entender que la simple comparación con otra empresa independiente sería suficiente (P.76).

Dentro del análisis de la comparabilidad se debe:

- Realizan la misma actividad económica.
- En los mismos mercados o similares.

- Con idéntica cifras de negocios o parecida.
- Con la misma estructura o similar.

Otros factores como la antigüedad de la empresa, la tecnología empleada, la fase del ciclo económico o la madurez del producto pueden ser utilizados en la selección cuando estas circunstancias resulten relevantes.

Una importante limitación viene dada por el conocimiento de estas circunstancias. En la actualidad esa limitación se suple con la existencia de base de datos informatizados.

Abriendo un paréntesis en esta parte, la base de datos que se ha investigado es la denominada Amadeus.

Imagen N°1 Ejemplo de una base de datos.



Fuente: Universidad Europea (2017)

AMADEUS es una Base de Datos con información financiera detallada y comparable de empresas europeas, públicas y privadas (más de 23 millones de empresas, de 44 países). Permite realizar estudios macroeconómicos, ratios sectoriales, estudios de mercado, posicionamiento en el sector, benchmarking, estudios microeconómicos de cualquiera de sus

partidas de balances, ratios establecidos o definidos por el usuario. El informe de cada empresa incluye datos sobre pérdidas y ganancias, balances, ratios, previsiones.

3.3.3.3 *Análisis de magnitudes.*

Una vez encontradas las empresas comparables y calculadas las magnitudes objeto de comparación para calcular el margen neto y, en consecuencia, el precio de transferencia aceptable, en el caso de los agentes privados o bien aceptar o rechazar el precio propuesto por la empresa en el caso de la administración tributaria de turno, hay que realizar los cálculos que determinen cuál es el margen aceptable.

Para ello cabe aceptar dos ópticas distintas:

- La primera de ellas se trata de fijar un margen aplicable. Esa es la posición del agente privado. Este proceso se basa en dos posibilidades:
 - Bien es una elección entre márgenes obtenidos de empresa independientes.
 - Bien es la construcción de un margen medio a partir de los datos de esas empresas independientes.
- En la segunda de ellas se trata de aceptar el margen propuesto por la empresa. Está en la posición de la administración tributaria para ello puede también actuar de acuerdo a dos posibilidades:
 - Mediante examen del proceso realizado por el agente privado, para ver si ha producido correctamente, rectificando, en su caso, los pasos en los que existe desviación.
 - Mediante el cálculo de un margen alternativo al propuesto por el contribuyente, calculo que puede realizarse de dos maneras:
 - Mediante la presentación de un margen distinto y único.

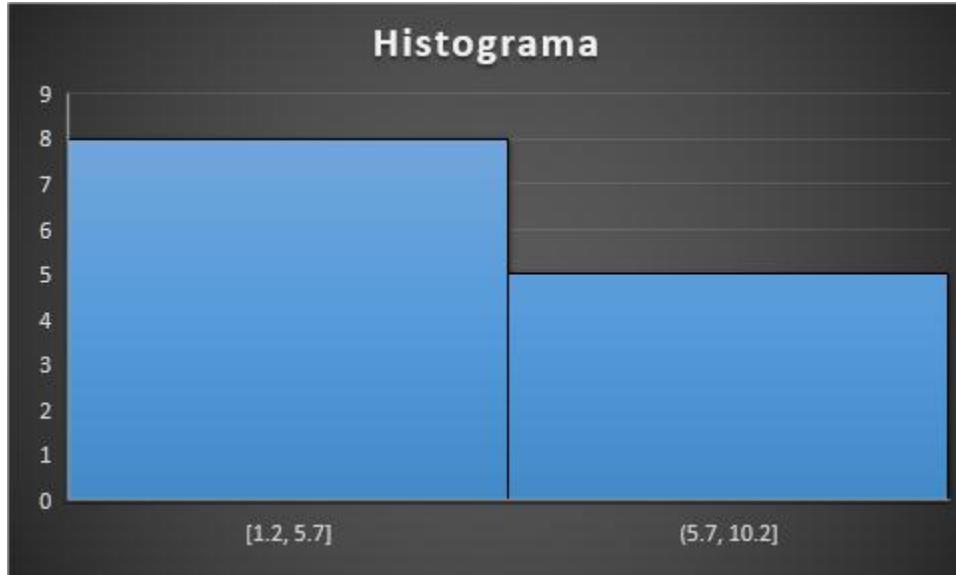
- Mediante la construcción de un rango dentro del cual el margen propuesto por el contribuyente resulta aceptable.

La administración Tributaria debería de estar capacitada no sólo para realizar una función de revisión de los procedimientos de cálculo llevados por el contribuyente, sino que debería realizar una posición más activa calculando, presentado e incluso publicando sus propios márgenes. Así actúan las administraciones tributarias más avanzadas.

Según la practica más frecuente, una vez que contamos con los márgenes comparables la cuestión se reduce a elegir aquel que representa mejor la muestra, lo que habitualmente se entiende como valor o valores centrales, centrándose la discusión si es mejor un valor central basado en valores (la media aritmética) o en posición (la mediana)

Esta opción puede llevar a casos absurdos como el siguiente: si los márgenes comparables de trece empresas independientes son los siguientes {1,2; 1,2; 1,2; 1,2; 1,2; 1,2; 3,1; 3,7; 6,2; 6,3; 7,1; 7,3; 9,6} la discusión sobre el valor a elegir se sustanciara entre la mediana 3,1 o la media aritmética 3,9 sin reparar que existe un 46 por 100 de posibilidades de que si escogiéramos a ciegas un valor, este fuera 1,2. Para ello y para que este caso, es mucho mejor tomar la moda, y despreciar el resto de estadísticos más habitualmente utilizados.

Gráfico N° 1 Ejemplo de histograma.



Fuente: Rivero (2009)

Este ejemplo llama la atención sobre la necesidad de un análisis exploratorio de datos, aunque sea a un nivel básico. Las tablas de frecuencias y sus correspondientes gráficos los histogramas, son esencialmente para “ver” qué es lo que estamos comparando. En el histograma de arriba, no deja duda sobre cuál es el valor más apropiado a considerar.

De las posibles opciones para realizar el análisis exploratorio de los datos, la técnica del box-and-whisker-plot es, en mi opinión la más apropiada en márgenes comparables. Es un análisis gráfico que permite, con un rápido vistazo, tomar la decisión de qué valores o entornos resultan aceptables. Además, este análisis integra la magnitud de los valores con la posición que ocupan en la muestra.

En estadística descriptiva, el box and whisker plot o gráfico “de a cajas y bigotes” es una forma muy conveniente de representar series de datos numéricos mediante cinco estadísticos muy simples: el valor mínimo, el cuartil inferior (Q1), la mediana (Q2), el cuartil superior (Q3) y el valor máximo. Esta técnica permite también determinar valores inservibles u outliers. Este tipo de

gráfico suple complejos análisis de distribución y densidad con una visión muy intuitiva de estas circunstancias mediante el tamaño que ocupan las diferentes partes del gráfico: la caja y los bigotes.

El modelo se implementa partiendo de una serie de valores en este caso, márgenes de beneficio de empresas independientes, se procede a su ordenación de menos a mayor. Tomemos un ejemplo en que existen los siguientes diecisiete comparables: {1,1; 1,7; 1,3; 1,3; 2; 0,7; 1,5; 1,6; 1,5; 1,3; 1,8; 1,6; 1,3; 1,5; 1,9; 1; 1,4}. Una vez ordenados los datos se presentan así:

0,7; 1; 1,1; 1,3; 1,3; 1,3; 1,3; 1,4; 1,5; 1,5; 1,5; 1,6; 1,6; 1,7; 1,8; 1,9; 2

Subrayado aparece el valor 1,5, la mediana, en la posición novena, es decir con ocho valores por encima y otros ocho por debajo. El siguiente paso consiste en dividir a la población en cuartiles. Lo que puede hacerse del siguiente modo:

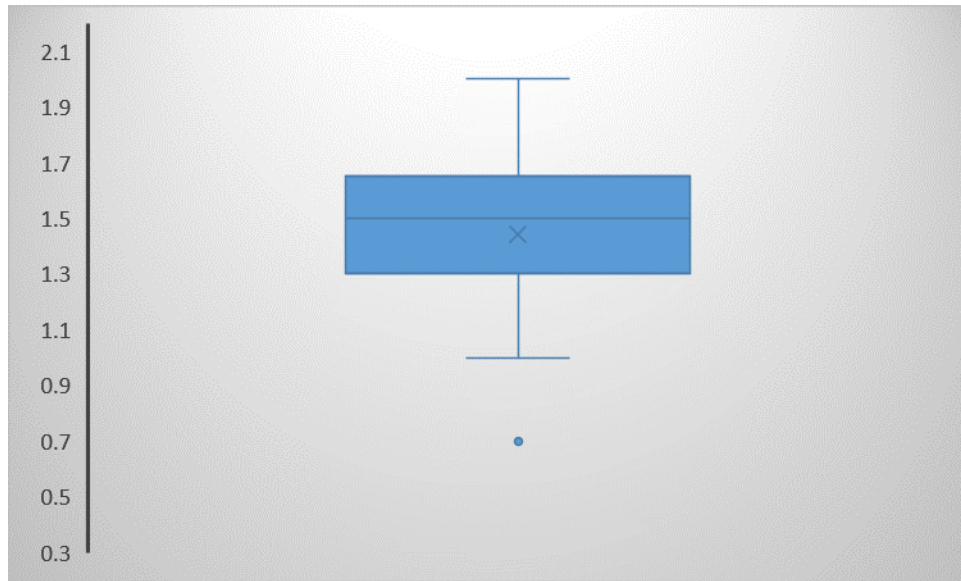
Tabla N° 9 Representación de las distribuciones en cuartiles.

0,7	1 Q
1,0	
1,1	
1,3	
1,3	2 Q
1,3	
1,3	
1,4	
1,5	M
1,5	2 Q
1,5	
1,6	
1,6	
1,7	2 Q
1,8	
1,9	
2,0	

Fuente: Rivero (2009).

Con estos datos podemos dibujar el siguiente gráfico:

Gráfico N° 2 Ejemplo de gráfico de caja.



Fuente: Rivero (2009).

Del examen de este gráfico se observa:

- Que los valores contenidos en la caja son perfectamente admisibles.
- Los valores contenidos en los “bigotes” son, en principio, válidos, pero deben de considerarse fuera de lo que pretendemos debería ser un valor comparable, puesto que se aleja de los valores centrales, los de caja.
- Adicionalmente la “fisionomía del gráfico” demuestra la aproximación mayor a la que se espera de una distribución normal: cuanto mayor simetría presente el gráfico, entre la caja y los bigotes y cuanto más centrado este la mediana dentro de la caja más se aproximara a la distribución normal y, en mi opinión, mejor será la elección de empresas con valores comparables y más acertada la elección del valor central, sea cual sea el que se considere.

3.3.4 Manipulación del precio de transferencia:

La manipulación del Precio de Transferencia sobre una a base no de mercado generalmente resulta en ahorrar la cuantía total del impuesto de la organización al dirigir los beneficios contables de una jurisdicción de alta a tributación a una menor. Un fenómeno similar existe en los mercados domésticos donde los diferentes estados atraen inversión al rebajar las tasas de impuesto a las ventas, dirigiendo el flujo de un estado a otro.

3.3.4.1 La motivación para la Manipulación Precio Transferencia

No es solamente el diferencial de Impuesto sobre la Renta que induce a las organizaciones a manipulaciones en los precios de transferencia. Algunas otras razones son:

- Altos cargos aduaneros- lo que conlleva a la subfacturación de los bienes.
- Restricción de repatriación de capitales, lo que conlleva sobre facturar materias primas, etc., transferidas de un país, compensando de esta manera la restricción sobre el comercio exterior.

Pueden existir varias otras motivaciones similares para la manipulación precio de transferencia. Las transacciones que más comúnmente están en disputa por el gobierno son: la Administración y Gerencia de Honorarios, derechos de patentes por intangibles y transferencia de productos terminados para reventa.

3.3.4.2 Efectos de la Manipulación Precio Transferencia sobre las naciones

1. Un efecto primario y muy bien observado es la pérdida de impuesto gubernamental y los ingresos por cargos aduaneros. La pérdida de ingresos fiscales en esta forma conlleva a una carga sobre el resto de la población a través de sobre fiscalización o endeudamiento de parte del gobierno, lo cual se constituye esencial para cumplir con los requerimientos del gasto público.

2. La Manipulación Precio Transferencia también conlleva a distorsiones en la balanza de pagos entre el país anfitrión y el país local, algo que tiene el potencial de desafiar la soberanía de las naciones dada la magnitud del tamaño de algunas de estas firmas.

3. Otra implicación es sobre la ubicación de la producción internacional y el empleo. Dado el objetivo de maximización de las utilidades globales, las empresas multinacionales abrirán subsidiarias donde la producción sea más rentable, lo cual significa donde la carga fiscal es menor y por lo tanto el efecto sobre la inversión extranjera directa que un país obtenga. El vínculo es tan fuerte que algunos como Hong Kong y Singapur no tienen controles sobre precios de transferencia, haciéndolos destinos atractivos para la inversión extranjera directa.

Los precios de transferencia han existido en importantes transacciones domésticas e internacionales sobre décadas por lo tanto no es nada novedoso. Lo que sí lo es, sin embargo, es la extensión de esta práctica lo que ha adquirido un nivel crítico que ha sido sujeto de consideración de varias autoridades fiscales.

3.4 Estudio técnico de precios de transferencia

Colegio de contadores públicos Perú (2015): Los estudios técnicos de transferencia involucran diferentes tipos de análisis, de carácter técnico, operativo, económico, financiero, comercial con el objetivo de probar que las transacciones se hayan llevado a cabo respetando el principio de libre competencia (arm's length).

Figura N° 9 Elementos a considerar en la elaboración de los estudios técnicos de precios de transferencia, propuesta por el colegio de contadores de Perú.

01

Determinación de Vinculación económica.

02

Identificación y cuantificación de operaciones.

03

Análisis funcional y económico.

04

Elección del método

05

Obtención de Resultado

06

Conclusión y determinación de desviaciones

Fuente: Colegio de contadores de Perú (2015)

3.4.1 Documentación y contenido del estudio de precios de transferencia.

Según Núñez, W. (2016) describe la documentación mínima a presentar en un estudio de precios de transferencia según las directrices de la organización para el desarrollo económico son:

- Información de las transacciones con partes vinculadas
- Información económico financiera
- Información funcional
- Operaciones a las que se aplica precios de transferencia
- Elección del método y análisis de comparabilidad. (p.16)

Según Núñez, W. (2016) El objetivo de un estudio técnico de precios de transferencia es permitirle al contribuyente justificar el método utilizado, así como evidenciar que el precio

utilizado con partes vinculadas se corresponde con lo que resulte de aplicar el principio de libre competencia.

3.4.1.1 Información de las transacciones con partes vinculadas.

De acuerdo a Núñez, W (2016):

- Descripción de la estructura organizacional: Composición del grupo económico.
- Descripción del negocio y mercado en el que se desarrolla: alcance del mercado, participación del mercado, líneas de negocio, proveedores, clientes.
- Acuerdos entre partes vinculadas y transacciones realizadas
- Intangibles involucrados
- Distribución del resultado del método utilizado

3.4.1.2 Información económica financiera

Según Núñez, W (2016) la información económica financiera a tener será:

- Estados financieros
- Estados financieros proyectados
- Descripción de los flujos financieros fundamentales

3.4.1.3 Información funcional

Núñez, W. (2016) indica que el análisis funcional permitirá identificar las funciones desempeñadas, a efectos de distinguir si las operaciones entre vinculadas son comparables con la de terceros independientes, teniendo en cuenta además activos y riesgo asumidos.

3.4.1.4 Operaciones a las que se aplican precios de transferencia.

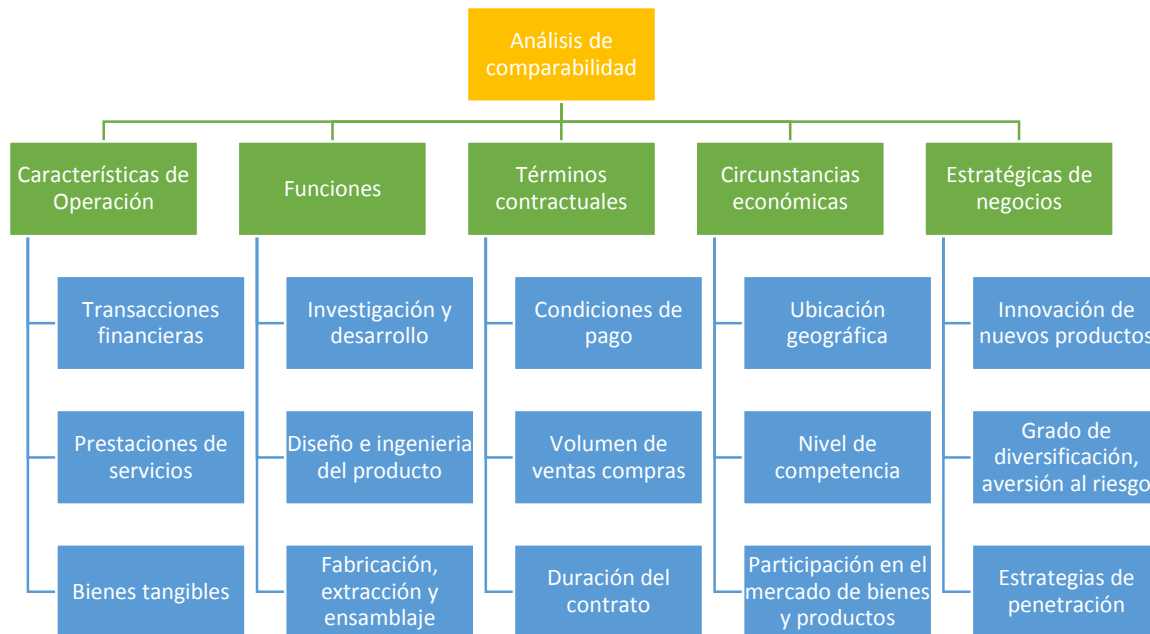
Núñez, W. (2016) Se necesitará una descripción desde un punto de vista técnico, económico, jurídico y financiero de las operaciones a las que aplica precios de transferencia. Adicionalmente, la identificación de las operaciones con terceros independientes.

3.4.1.5 Elección del método y análisis de comparabilidad.

Núñez, W. (2016). La elección del método y análisis de comparabilidad consiste en obtener información sobre operaciones idénticas con terceros: Internas y Externas, seguida de la descripción de las fuentes donde se han tomado y la justificación de la elección, describiendo el método usado, realizando justificación y cálculo de ajustes.

3.4.1.5.1 Análisis de comparabilidad.

Figura N° 10 Análisis de comparabilidad en un estudio de precios de transferencia.



Fuente: Núñez, W. (2016)

3.4.1.6 *Documentación no generada por el examen de precios de transferencia.*

De acuerdo a Núñez, W. (2016):

- Estructura Organizacional
- Descripción de las empresas que forman parte del grupo
- Estados financieros de acuerdo a normas internacionales de información financiera
- Información sobre descripción de la propiedad de los socios al interior al grupo.

IV. Preguntas directrices

- 4.1 ¿Existe algún tipo de regulación nacional vinculadas para determinar los precios de transferencias?
- 4.2 ¿Existe alguna incidencia en las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de la empresa Energía S.A, la determinación y evaluación de los precios de transferencia?
- 4.3 ¿De qué manera podemos determinar el precio de transferencia adecuado para la empresa? ¿Será que la compañía ha elaborado los cálculos de los distintos métodos?
- 4.4 ¿Cómo puede Energía S.A, estar preparado ante un escenario pesimista, de variación de los precios de transferencia? Puede esto afectar a su rentabilidad.

V. Diseño Metodológico

5.1 Enfoque de Investigación

En la presente investigación se definió el enfoque de investigación como cualitativo con lineamientos cuantitativos, en cuanto a lo primero porque se estudió la realidad en su contexto natural y tal como se suceden los estudios de los análisis financieros integrales, así como el desarrollo de los registros de gasto, y por tanto, se realizó interpretación del fenómeno en estudio, a través de la vivencia y valoraciones de estos procesos. En relación a lo segundo, porque se logró describir la realidad cuantificando la información financiera del período 2016 y lo presupuestado al 2017, proveyendo de datos objetivos y confiables. Toda la información se obtuvo mediante entrevista a profundidad que se aplicó al Gerente de Finanzas de Energía S.A., encuesta, análisis documental y observación de campo.

5.2 Tipo de Investigación

El tipo de investigación es de carácter descriptivo, que implicó observar y detallar el fenómeno en su contexto natural, en este caso el impacto financiero a partir de la entrada en vigencia del capítulo V de la Ley 822 “Ley de Concertación Tributaria”, en lo referente a la aplicación de los precios de transferencias a todas las empresas ubicadas en Nicaragua, a partir del 01 de Julio del 2017 y de esta manera obtener y evaluar resultados, para que posteriormente evaluar si el precio de transferencia cumple con los principio de libre competencia.

5.3. Población o Área de Estudio

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

5.4. Muestra

La Muestra la constituyó el conjunto de transacciones de gastos desde el 2015 (real) hasta el 2018 (proyectado 2017 y 2018), que involucran pagos a la parte relacionada “Power, S.A”, en concepto de cancelaciones de servicios técnicos, de recursos humanos y profesionales; así como, los involucrados en la situación de estudio como fueron el Gerente de Finanzas y Contralor.

5.5. Métodos y Técnicas

El método de investigación que se aplicó fue el inductivo, obteniéndose conclusiones generales a partir de puntos específicos o premisas, cumpliéndose con la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación los que sirvieron para la generalización de conclusiones. De igual manera, se elaboraron preguntas directrices y se determinaron las variables o descriptores, investigación no experimental (se limita a la observación de hechos).

Técnicas

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: basada en guía de análisis y cálculos numéricos, revisión de estado, balanzas, auxiliar de la cuenta e informes financieros y de auditoria;

Observación: esta técnica tenía como propósito visualizar la realidad en la que se documentan, contabilizan los pagos de las transacciones intercompañías, se seleccionaron y estructuraron datos a partir de ello.

Entrevista a profundidad: la que tenía como propósito conocer a profundidad el funcionamiento de la empresa, las consecuencias a partir de los nuevos cambios, esta técnica fue dirigida al Gerente Financiero de Energía S.A

5.6. Instrumentos de Análisis

Para la recolección de información se elaboró instrumento como: guía de entrevista a profundidad dirigida al Gerente Financiero, y guía de entrevista dirigida al Contralor. (*Véase anexos No. 1 y 2*)

Los datos recolectados fueron procesados según el tipo, en el caso de la información cualitativa se trabajó mediante matrices de procesamiento y análisis de la información que permitieron ordenar, agrupar y clasificar la información en programa Word, y en cuanto a la información cuantitativa por medio de procesador estadístico Excel, en donde se tabularon los datos, presentando tablas y gráficas explicativas de tendencias.

Es importante señalar, que se realizó cruce de variables, relacionando los datos e información de las diferentes fuentes: análisis documental, observación y entrevista a profundidad. Finalmente se procedió al análisis e integración de datos, los que son presentados en el apartado de resultados y conclusiones de la investigación.

VI. Operacionalización de las variables

Objetivo	Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicador	Ítem
Identificar el marco normativo contable y las leyes vigentes relacionadas en los procesos de precios de transferencias en Nicaragua.	marco normativo contable y las leyes vigentes	Según Moreno Fernández (2010), el marco normativo contable es un sistema de supuestos, doctrinas, axiomas y convenciones. Según Universo Jus, Se dice que una norma o costumbre está vigente cuando aún se aplica entre la población.	El marco normativo contable, conjunto de reglas y criterios que llegaran a regular ciertas actividades de la empresa.	Empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Ley de Concertación Tributaria, • Organización para el desarrollo económico, • Normas Internacionales Información Financiera 	Revisión documental y consultas al gerente financiero y Contralor General Anexo #1, p22;p24 Anexo #2. P9;p10;p11;p12
Analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa Energía S.A en función de sus partes relacionadas	Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.	Según Porter, M., (2002) las cinco fuerzas competitivas conjuntamente determinan la intensidad competitiva así como la rentabilidad del sector industrial, y la fuerza más poderosa son las que gobiernan y resultan cruciales desde el punto de vista de la formulación de la estrategia	Este modelo establece un marco para analizar el nivel de competencia dentro de una industria, y poder desarrollar una estrategia de negocio.	Empresa Ambiente Interno y Externo de la Organización.	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalezas de la empresa • Oportunidades de la empresa • Debilidades de la empresa • Amenazas de la empresa 	Entrevista Gerente Financiero Observación. Anexo #1 P6; p7; p8; p9; p10; p11; p12; p13; p14; p15; p16
Evaluar los métodos existentes para aplicar el principio de libre competencia, estipulado en la ley de concertación Tributaria	Métodos existentes para aplicar el principio de libre competencia,	Según arto 96 LCT Principio de libre de competencia, monto acordado por partes independientes en operaciones comparables.	Son 5 métodos para determinar el precio de libre competencia en Nicaragua.	Gerencia Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Ley de Concertación Tributaria y Organización para el desarrollo económico, 	Revisión Documental y consultas al gerente Financiero Anexo #2 p1; p2; p3; p4; p5; p6 Anexo #
Evaluar el impacto financiero a través de diferentes escenarios de la incidencia con la entrada en vigencia de los precios de transferencias para la empresa Energía S.A, al cierre del año 2017	Impacto financiero a través de diferentes escenarios	Según Chooselife: Un impacto financiero es un gasto que tiene un efecto financiero que no puede ser controlado, se suele utilizar para analizar cualquier situación que cambia todo el entorno financiero.	Impacto financiero cambios en las condiciones de mercado, (agentes externos), o situaciones internas de la compañía como cambios de políticas contables.	Empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Indicadores de rentabilidad • Impuesto sobre la renta • Margen Operativo, Margen Neto 	Estados Financieros de la compañía: Anexo #3 Memoria de cálculo de indicadores de rentabilidad Anexo #4: Cálculo del intangible.

VII. Análisis de resultados.

Análisis de los precios de transferencias.

7.1 Marco normativo y contable de los precios de transferencias en Nicaragua.

7.1.1 Marco Legal aplicable:

Nicaragua en el 2013, reformó su sistema tributario, la anterior ley del impuesto sobre la renta y la ley de equidad fiscal de equidad fiscal fueron reemplazadas por la ley de concertación tributaria, donde esta ley ya incorpora los precios de transferencia, y al cumplimiento del principio de libre competencia.

7.2 Análisis de factores externos e internos.

El entorno de Energía S.A está determinado por una gran cantidad de factores externos, algunos de ellos predecibles en el tiempo y otros muy inestables.

Los factores más importantes del entorno general que afectan a Energía S.A se presentan en la tabla N° 10.

Se ha elaborado una clasificación del impacto de cada uno de estos factores en la empresa y su capacidad de respuesta frente al impacto negativo o positivo.

Como se puede apreciar en dicha tabla existen factores del entorno general que tienen un alto impacto en energía (crisis internacional, variables económicas de impacto en la proyección de las tarifas, injerencia política, cambio en la matriz energética, cambios legales, fenómenos climatológicos y sociales).

Cabe destacar que Energía S.A cuenta con contratos ya firmados y en vigencia con los clientes del mercado spot local, lo cual tiene precios fijos (potencia) y variables que van de acuerdo al precio del combustible, el pass-through consiste en el costo de la producción de energía se traslada al consumidor dejando como ganancia lo que se cobra como potencia.

Las variables de impacto medio son la devaluación o la revaluación del dólar, variables del desempeño de la economía de Nicaragua, y cambios tecnológicos.

Existe otro grupo de variables económicas que afectan a su entorno cercano. El PBI de Nicaragua ha crecido.

Existe una fuerte correlación entre el crecimiento del PBI nacional y la demanda de electricidad, su evolución determina el crecimiento potencial de la economía. Si el PIB Real aumenta 1% el volumen de MWh de electricidad consumido por todos los agentes económicos del país se incrementan 1.296%

Tabla N°10. Factores del entorno general que afectan el desempeño de Energía S.A

Nº	Factores	Descripción	Impacto	Nivel de Impacto	Capacidad de Respuesta
1	Económicos y Financieros	Crisis Internacional	Impacto en las tarifas, por causa de los precios de combustible internacional (Impacto en el Plan Comercial)	Alto	Alta
		Variables económicas de impacto del precio.	Precios a la baja o al alza dependiendo el impacto de los indicadores económicos en la determinación de tarifas. Efecto pass through	Bajo	Alta
		Variables que afectan los recursos	Dado que la empresa mantiene fondos en córdobas y dólares los factores de devaluación o revaluación de la moneda	Medio	Alta

		Variables de desempeño de la economía nacional.	El PBI y el consumo de energía a nivel nacional son indicadores del desempeño de la economía y las necesidades futuras de energía.	Medio	Alta
2	Políticos	Injerencia política de Gobierno	La mayor participación del gobierno en el control de las actividades del sector trae efectos en la definición de las tarifas, el INE a través de la Ley 272 Ley de la	Alto	Alta
		Cambio en la Matriz	El cambio de la matriz energética a energías renovables como política del estado,	Alto	Alta
3	Sociales y culturales	Problemas con las comunidades o pobladores aledaños.	Dado que la empresa tiene su planta en el mar, puede surgir cualquier problema con los pobladores del lugar.	Alto	Alta
4	Tecnológicos	Cambios y desarrollo tecnológico	Influyen de forma significativa en la confiabilidad y continuidad de la generación de energía eléctrica	Medio	Alta
		Avance en las tecnologías	Influyen en el manejo de las organizaciones, en el manejo de la información, almacenamiento de datos	Medio	Alta

Fuente: Entrevistas con gerencia Energía S.A

A continuación analizaremos los factores estratégicos internos y externos que condicionan el desempeño de la empresa, considerando aspectos organizacionales, infraestructura, tecnología utilizada, nivel de acceso a la información, situación financiera y presupuestal.

Tabla N° 11 Análisis de los factores externos

Factores Estratégicos Externos	Valor	Calificación	Calificación Ponderada	Comentarios
Fortalezas			-	
Crecimiento de la demanda a largo plazo por aumento del PIB	0.09	4.00	0.36	Capacidad de respuesta alta, para afrontar con la demanda, manteniendo a la empresa como una de las que más inyecta a la red energía, es de suma importancia la presencia de Energía S.A en el país.
Participación en las ventas de energía regional	0.05	3.00	0.15	Vender la generación excedente a buenos precios
Negociación Contrato PPA	0.11	4.00	0.44	
Empresa Solida, con alto compromiso a sus contratos.	0.11	4.00	0.44	Alta capacidad de respuesta
Amenazas			-	
Cambio continuo en las normativas por parte de los entes reguladores	0.05	3.00	0.15	
Negociación del contrato PPA	0.10	3.00	0.30	Por la experiencia en las negociaciones anteriores, capacidad y profesionales especialista en negociación y en sector, al frente de los contratos con el gobierno
Precios del combustible,	0.12	3.00	0.36	Debido al Pass-through por el contrato, se tiene alta capacidad de respuesta
Incertidumbre en el tema político.	0.10	3.00	0.30	Empresa con muchos años en el sector, se tiene alta capacidad de respuesta
Riesgos de maremotos u otro desastre natural	0.10	4.00	0.40	Seguro contratado
Surgimiento de conflictos con la Alcaldía de Corinto.	0.03	3.00	0.09	
Incremento de la competencia de empresas de generación térmica	0.09	3.00	0.27	Proceso de optimización de motores, la energía renovable es estacionaria.
Cambio de la Matriz energética hacia nuevos proyectos renovables	0.05	3.00	0.15	
Totales	1.00	40.00	3.41	

Fuente: Entrevistas personal Energía S.A

Tabla N° 12 Análisis de los factores internos

Factores Estratégicos Internos	Valor	Calificación	Calificación Ponderada	Comentarios
Fortalezas			-	
Mantenimientos preventivos	0.10	4.00	0.40	Debido a los mantenimientos cada determinado números de horas, es que siempre se están generando la energía para cumplir con los contratos.
Buena capacidad de endeudamiento	0.05	3.00	0.15	Se analizan los indicadores financieros, y se priorizan los pagos de las deudas.
Costos Variables	0.11	4.00	0.44	La empresa controla y vigila sus costos variables, mantiene una revisión constante con el presupuesto.
Cuenta con personal especializado y comprometido en áreas estratégicas.	0.11	4.00	0.44	Personal técnico y profesional, acorde con las necesidades, para brindar respuestas inmediatas ante cualquier eventualidad
Continua mejora y búsqueda de estrategias	0.10	3.00	0.30	Energía S.A, se encuentra siempre mejorando y en busca de nuevas estrategias para optimizar sus motores.
Buenas políticas de retención de profesionales	0.05	3.00	0.15	Energía S.A, tiene buenas políticas de retención de profesionales que considera valioso para su continua operación.
Apoyo a los empleados en los estudios	0.05	3.00	0.15	Energía S.A, tiene políticas de estudios para sus colaboradores
Cumplimiento con las normas de calidad y estándares internacionales	0.05	4.00	0.20	Energía S.A, cuenta con premios a la ISO 9000 Y 9001, tiene altos controles de seguridad e higiene ocupacional como la planta que no ha tenido accidentes laborales.
Amenazas			-	
Alto rotación de personal de planta	0.05	3.00	0.15	
Línea de transmisión	0.10	3.00	0.30	Debido a que la subestación se encuentra lejos de la planta, Energía S.A pierde en la entrega de energía, en la línea de transmisión
Enfoque predominante en donaciones y no en proyectos de desarrollo en zonas de influencia.	0.10	3.00	0.30	

Sistema contable no acorde con las necesidades	0.13	3.00	0.39	No cuenta con una versión más actualizada del sistema contable, que brinde otros reportes necesarios
Totales	1.00	40.00	3.37	

Fuente: Entrevistas personal Energía S.A

7.3 Identificación del método apropiado para las transacciones analizadas.

Para efectos de identificación del método apropiado para las transacciones entre partes relacionadas, el capítulo V, precios de transferencias de la ley de concertación tributaria, señala como regla general arto94: Que los contribuyentes que realicen sus transacciones con partes relacionadas, así como la adquisiciones o trasmisiones gratuitas, serán valoradas por el principio de libre competencia.

El arto.104 principios generales: 1. Los contribuyentes deben de tener, al tiempo de presentar la declaración del impuesto, la información y el análisis suficientes para valorar sus transacciones con partes relacionadas, de acuerdo con las disposiciones de la ley; 2. El contribuyente sólo deberá aportar la documentación establecida en esa sección, a requerimiento de la administración tributaria, dentro del plazo de cuarenta y cinco días desde la recepción del requerimiento. Dicha obligación se establece sin perjuicio de la facultad de la administración tributaria de solicitar aquella información adicional que en el curso de las actuaciones de auditoría considere necesaria para el ejercicio de sus funciones; 3. La información o documentación a que se refiere esta sección deberá elaborarse teniendo en cuenta la complejidad y volumen de las operaciones. Deberá incluir, en todo caso, la información del contribuyente haya utilizado para determinar la valoración de las operaciones entre las entidades relacionadas y estará formada por:

- a. La relativa al grupo empresarial al que pertenezca el contribuyente

b. La relativa al contribuyente.

7.3.1 Panorama general de la empresa.

Denominación social: Energía S.A

Registro único del contribuyente: J000000000X

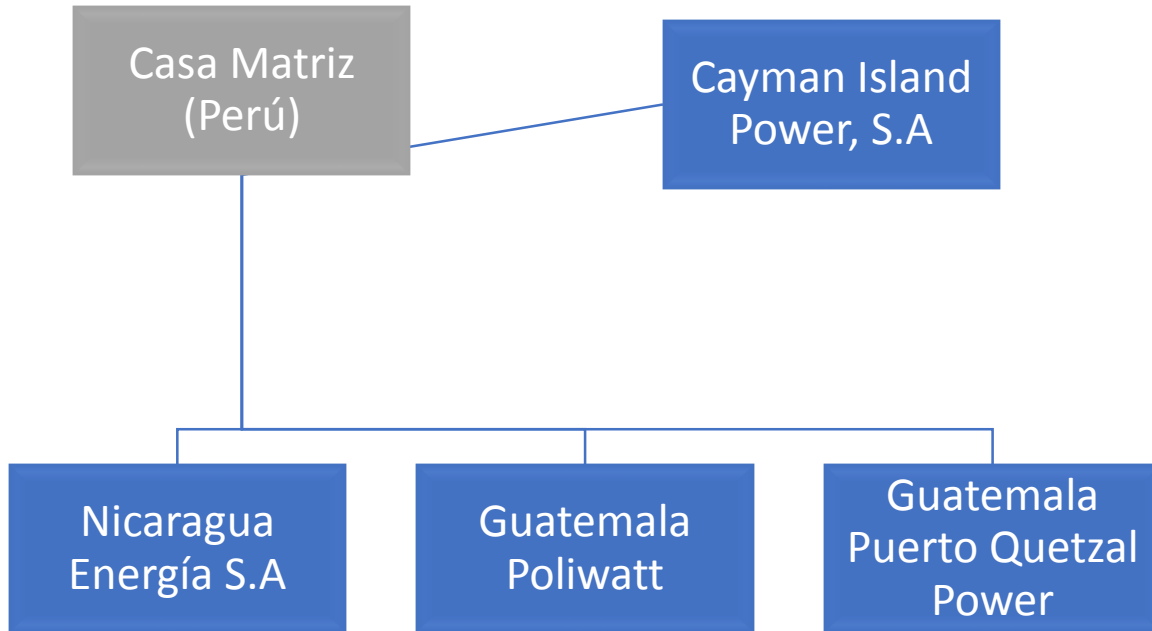
Energía S.A, es una empresa, con oficina abierta en el CAR 2 y con sucursal registrada en la ciudad de Corinto, república de Nicaragua, establecida debida y legalmente de conformidad con las leyes de la república de Nicaragua. La compañía se desempeña como subsidiaria de su casa matriz, los contratos regionales son manejados directamente a nivel corporativo para las diferentes entidades que prestan el servicio a nivel local.

Desde el inicio de sus operaciones comerciales en noviembre 1999, su principal actividad es la generación y transmisión y venta de energía eléctrica a base de búnker a los principales clientes: Distribuidora del Norte (DISNORTE) y Distribuidora del Sur (DISSUR), bajo los términos de un contrato PPA (Power Purchase Agreement por sus siglas en inglés), actualmente la empresa contribuye produciendo 70.5 Mega watt, (MW) a la red nacional, siendo una de las más contribuyentes.

7.3.2 Estructura corporativa

La estructura corporativa desde la casa matriz a sus afiliadas esta de esta manera:

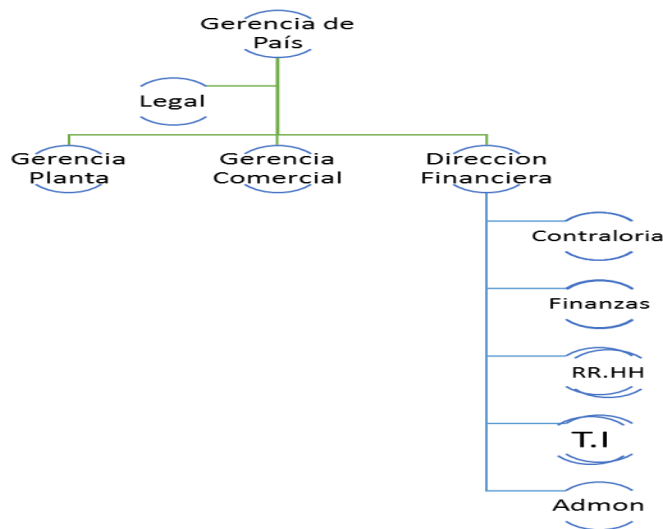
Figura N° 11 Estructura corporativa Energía S.A



Fuente: Contraloría Energía S.A

La estructura organizacional de Energía S.A es de la siguiente manera:

Figura N° 12 Organigrama Energía S.A



Fuente: Energía S.A

7.3.3 Información fiscal

Se confirma que Energía S.A, es una empresa nicaragüense, y su parte relacionada es una empresa extranjera. Energía S.A y la empresa Power S.A son sujetas a revisión trimestralmente, y anualmente por auditores externos como son: KPMG y Price Waterhouse Coopers, debido a que esto es la regulación del grupo a la que Energía pertenece.

Casa Matriz determina que firma auditora las evaluaciones financieras y de procesos (SOX). Este es un lineamiento ya determinado, y casa país asume los costos de la auditoría.

7.3.4 Información específica:

- Partes involucradas

En el ejercicio 2016, Energía S.A tuvo un total de ingresos productos de la venta de energía a sus clientes, y de acuerdo al análisis que se efectuó, ninguno de los clientes es parte relacionada. Sus clientes en Nicaragua está limitado a tan sólo 2, los que son: Distribuidora de electricidad del Norte (DISNORTE) y Distribuidora de electricidad del Sur (DISSUR).

En el ejercicio 2016, las transacciones que realizó Energía S.A con su parte relacionada, denominada Power, S.A se derivaron de proporcionarle todos los elementos humanos técnicos necesarios y suficientes para el desarrollo de energía S.A

Power, S.A es una empresa constituida bajo las leyes de la república de Islas Cayman, y esta brinda a ese personal técnico en donde encontramos: Financieros, ingenieros industriales, contadores, abogados, la capacitación necesaria para que estén listos para cualquier consulta, atención financiera-Contable y de operaciones (Manejo de motores de generación de energía), asesoría legal, todo lo anterior para que las actividades sea desarrolla con diligencia y tenga el

cabal cumplimiento de sus obligaciones conforme lo dispone el contrato de prestación de servicios.

La actividad de la empresa Power, S.A es: **Prestación de Servicios**, de asesoría, consultoría, supervisión, revisión, actualización en contabilidad, tesorería, finanzas, informática, planeación económica, operacional aportando técnicos especialistas para el manejo y mantenimiento de motores MAN (Motores, utilizados para la generación de la energía eléctrica)

- Transacciones intercompañías.

Las transacciones que Energía S.A realiza con su parte relacionada influyen de la siguiente manera:

Energía S.A:

Con base en el contrato de prestación de servicios que vienen celebrando las dos partes denominado: Technical Service Fee por sus siglas en inglés (TSF), en español se debe de traducir como: Servicio Fijo técnico.

Energía S.A paga a Power S.A un monto fijo por la prestación de servicios del personal que le proporciona que ha sido entrenado y capacitado, de acuerdo a lo establecido en el contrato TSF, que el equivalente al importe de los sueldos, boletos aéreos y otros servicios administrativos que se hubieran incurrido por los trabajos realizados por su personal.

- Políticas de precios intercompañías:

Energía S.A no tiene un procedimiento específico formal para determinar lo precios intercompañías, porque de ninguna manera realiza transacciones de enajenación de bienes con

partes relacionadas; sin embargo, al analizar los valores de cobro por los servicios que le aplican, observamos que son razonables, pues procura que los precios de los servicios utilizados que provienen de su parte relacionada, sean razonablemente iguales a los valores que establecen a todo el grupo.

Esa verificación, como parte de este estudio, se realizó en consulta con los auditores que verifican las transacciones de las demás partes relacionadas, y en consulta con el gerente Financiero.

7.3.5 Selección del método apropiado para la evaluación de transferencias.

Se tomarán en cuenta los elementos pertinentes que se requieran según el método utilizado, considerando, entre otros, los elementos que adelante se mencionan y que afectan a Energía como sigue:

- a. Tratándose de la prestación de servicios, se considerará elementos como la naturaleza del servicio y si el servicio involucra o no, una experiencia o un conocimiento técnico.
 - b. En el caso de la enajenación de bienes tangibles, elementos como las características físicas, calidad y disponibilidad del bien.
- **Selección de la parte examinada**

Para determinar si los precios de las transacciones entre partes relacionadas deben utilizar dos o más métodos de los que se establecen en el artículo 100 de la Ley de Concertación Tributaria, es necesario aplicarlos, porque están diseñados para determinar si el contribuyente efectivamente cumple con el principio de libre competencia en las transacciones que realiza con partes relacionadas por medio de la comparación de esas transacciones con operaciones similares efectuadas entre partes independientes.

Escenarios y demostración de los cálculos de los precios de transferencia

Para llevar a cabo los precios de transferencias es indispensable obtener información cualitativa y cuantitativa de la empresa a examinar. Por esta razón nos enfrentamos al problema real de precios de transferencias que es el uso de información confidencial y aún dentro de las corporaciones es de uso restringido.

Para elaborar el análisis de los distintos escenarios de los 5 métodos que propone nuestra legislación para los precios de transferencias, la empresa Energía S.A nos ha facilitado información, que por razones de privacidad y sigilo de la información, hemos cambiado el verdadero nombre de la compañía, por otra para mantener esta información. He utilizado en algunos casos aproximaciones, para proteger la información financiera.

Les proporcionaré Estados financieros consolidados de las empresas relacionadas e independientes y realizaremos un análisis porcentual de los estados resaltando los rubros más importantes a considerar los precios de transferencias.

A continuación, detalle de las empresas relacionadas y la independiente con las características de su giro de negocio, recordemos que la empresa de este análisis es **Energía S.A.**

- Relacionada: Power, S.A ----- Islas Cayman
- Relacionada: Energía S.A ----- Nicaragua
- Independiente: Generación S.A----- Nicaragua

Características del giro de Negocio:

- Giro: Generación y venta de energía a base de búnker
- Exporta: Sí en mercado regional, a través del sistema de interconexión

- Origen: Corinto, Nicaragua.

Impuestos en Nicaragua:

- Impuesto a la renta (IR) 30%
- Impuesto al valor agregado (IVA) 15%
- Impuesto selectivo al consumo (ISC) 15%

Impuestos en Cayman Island:

- Considerado como paraíso fiscal, no hay impuestos gravados.

Operaciones:

Podemos analizar el rubro que nos interesa que son los gastos en el siguiente detalle para saber cuánto es el gasto por concepto de pago de servicio técnico cobrado por Power, S.A

Tabla N° 13 Detalle de gastos administrativos proyectados de Energía S.A

Detalle de Gastos Administrativos Energía S.A	
Proyectados al 31/12/2017	
En miles de córdobas	
Gastos legales	13,976.27
Gastos legales fuera del país	3,540.95
Gastos de auditorías	1,126.42
Otros gastos profesionales	3,605.86
Seguros	34,414.40
Renta de oficinas	1,331.24
Gastos evaluación precios de transferencia	49.27
Gastos de Viajes	951.44
Impuestos y otros	8,926.64
Donaciones	1,385.59
Gastos de Informática	1,328.46
Gastos de oficina	974.78
Mantenimiento de vehículos	541.33
Servicios Fijos con Power S.A	13,932.93
Otros gastos	873.82
Total gastos Administrativos	86,959

Los estados financieros proformas de Energía S.A para el periodo terminado Diciembre 2017 se citan a continuación:

Tabla N ° 14 Estado de resultado Proyectado

**Estado de Resultado proyectado
Al 31 de Diciembre 2017
En miles de córdobas**

<i>Generación (GWh)</i>	<i>374</i>
Ingresos	1,407,838
Margen Variable	423,020
Mantenimiento	139,723
Gastos Generales de Administración	86,959
Otros Ingresos (Gastos)	-1,361
UAIID	194,976
Depreciaciones y amortizaciones	66,902
UAI	128,074
Gastos Financieros	-18,006
Ingresos Financieros	267
cambio	-3,814
impuestos	106,520
Impuestos	-13,683
Gastos de impuesto sobre la renta	-1,051
Gastos de impuesto Diferido	1,770
Utilidad Neta (Pérdida)	92,837

Fuente: Dirección Financiera Energía S.A

Tabla N° 15 Estado de Situación Financiera Proyectado

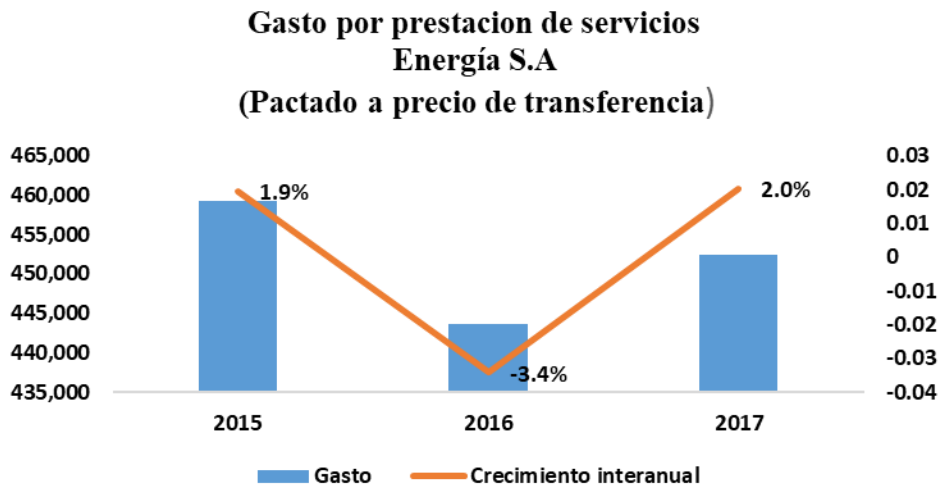
Energía S.A
En miles de Córdobas
Presupuesto
dic-17

Efectivo y Equivalentes de efectivo	27,450
Cuentas por cobrar	239,619
Inventarios	176,901
Gastos pagados por anticipado y Otros activos Corrientes	4,545
Total current assets	448,515
Propiedad planta y equipo, Neto	355,921
Otros activos de largo plazo	87,573
Total long-term assets	443,494
Total Activos	
892,009	
Cuentas por pagar	179,532
Cuentas por pagar parte relacionada	6,642
Préstamo a Corto Plazo	104,742
Total current liabilities	290,917
Préstamo a Largo Plazo	(0)
Otros pasivos de largo plazo	33,159
Impuesto Diferido pasivo	83,843
Total long-term liabilities	117,002
Total Pasivos	
407,918	
Capital Común	369,535
Capital adicional pagado	168,949
Utilidades Retenidas de periodos anteriores	(54,393)
Total patrimonio	
484,091	
Total Pasivo + Patrimonio	
892,009	

Fuente: Dirección Financiera Energía S.A

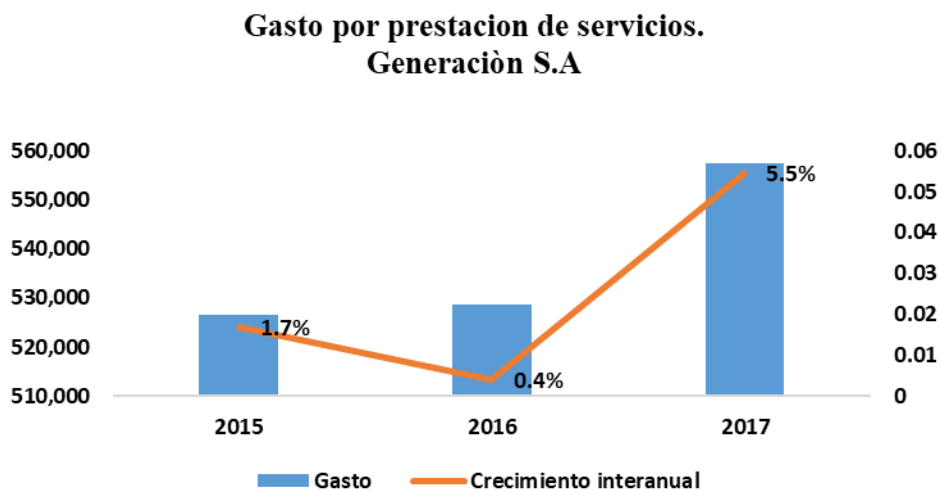
A continuación, presento la evolución del gasto por servicios (Intangible), durante los últimos 3 años tanto para la empresa en estudio Energía S.A y la empresa Generación (comparada).

Gráfica N° 1 Evolución del gasto por prestación de servicios de Energía S, A. A la parte relacionada.



Fuente: Auxiliar de gastos administrativos

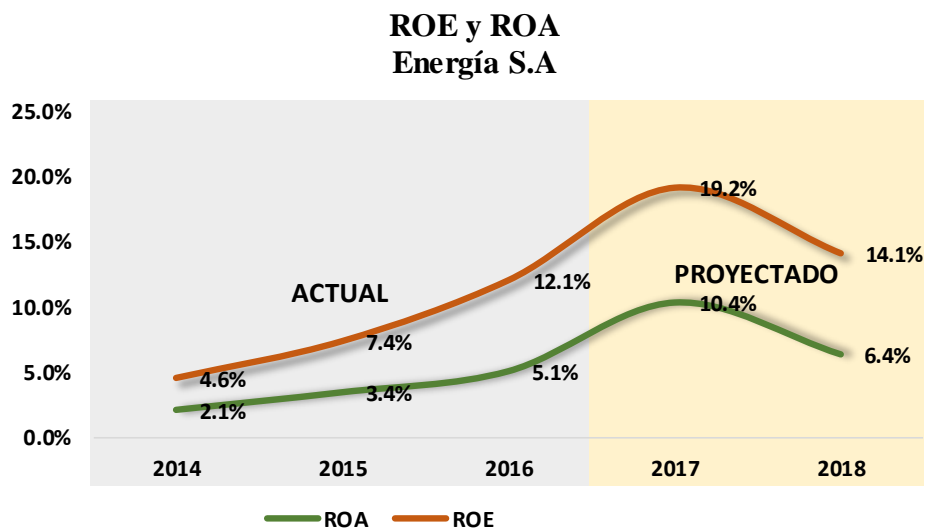
Gráfica N° 2 Evolución del gasto por prestación de servicios de Generación S.A (empresa comparable) a la parte relacionada.



Fuente: Auxiliar de gastos administrativos

Podemos observar que los crecimientos interanuales no han sido de gran magnitud, y que la empresa que nos está **sirviendo de comparación** ha tenido unos aumentos en los gastos en este concepto, mientras que Energía S.A no.

Gráfica N° 3 Indicadores de Rentabilidad Actual y Proyectados



Fuente: Estados Financieros Energía S.A

Durante los últimos años La Rentabilidad sobre la inversión de los socios (ROE) y la Rentabilidad sobre los Activos (ROA) de Energía S.A ha permanecido relativamente bajo, se puede apreciar en la gráfica anterior, como se espera que tanto el ROE como el ROA, aumenten en los próximos años, según entrevista con el gerente financiero, ese aumento en la rentabilidad se debe al ahorro en diferentes áreas de la empresa y la entrada de un motor que no estaba en funcionamiento.

Por consiguiente, la disminución en ambos indicadores ROA y ROE, deben tener una estrecha relación y los inversionistas esperarían que el rendimiento generado por los activos sea mayor al rendimiento del capital ya que es un buen indicador de que la empresa está haciendo un uso eficiente de sus activos sin arriesgar el capital invertido por los socios, en este caso el ROA muestran una brecha que a partir del 2015 ha venido en aumento y con una tendencia menor que el ROE por lo que la empresa tiene que tomar medidas de revisión y ajustes a los costos, cuentas por cobrar y cualquier otro factor que estimen conveniente a fin mejorar las utilidades de la empresa que es al final el objetivo de cada negocio.

Sin embargo para que lo que compete a este análisis estos indicadores ROE y ROA proyectado es tomando en cuenta los precios de transferencias que se manejan hoy en día, bajo los contratos y cláusulas actuales con la parte relacionada, los cuales no tendrían un impacto significativo en los resultados financieros.

Empresa independiente a comparar:

El producto a comparar son los gastos en concepto de pago de servicios de manejo y administración de personal, que la empresa observada.

- Giro: Generación y venta de energía a base de búnker
- Exporta: No,
- Origen: Tipitapa, Nicaragua.

Aplicación de los métodos.

Aplicaremos los 5 métodos establecidos por la Ley de Concertación Tributaria contenidos en el capítulo V.

1. Precio Comprable no controlado

Este método señala que el precio que mejor cumple con el principio de libre competencia, es el precio real que se cobra entre partes no relacionadas para las transferencias comparables de bienes a partes relacionadas.

El método del precio comparable no controlado evalúa si el monto que se cobró en alguna transacción no controlada cumple con el principio de libre competencia, tomando como referencia el monto que se cobró en alguna transacción comparable no controlada.

Tabla N° 16 Precio comparable no controlado

1. Precio Comparable no controlado.

Venta de la materia Prima	Energía S.A	Power S.A
No podemos utilizar este método debido a que Energía S.A que es la parte analizada no vende productos de manufactura o parecidos.		

Fuente: Elaboración propia

2. Método del Costo Adicionado.

Conforme a este método, el precio que más se apega al principio de libre competencia es **el costo resultante de la producción de bienes, de la parte controlada, más un margen de**

utilidad bruta. Este método con el principio de libre competencia, **si el contribuye controlado fábrica o ensambla mercancía que se vende a las partes relacionadas.**

Tabla N° 17 Método del costo adicionado

2. Método del costo adicionado

Venta de la materia Prima	Energía S.A	Power S.A
No es aplicable, debido a que cuando se compra la materia prima del proveedor (Búnker), esta es utilizada inmediatamente en la generación de energía Eléctrica, y no es vuelta a vender a una subsidiaria la cual no esta generando ninguna transacción y por consecuencia no realiza por este método ningún precio de transferencia.		

Fuente: Elaboración Propia

Power, S.A no presta servicio de manufactura, sino que se trata de la prestación de servicios de personal, ocasionando que el método del costo adicionado sea inadecuado para evaluar la naturaleza del principio de libre competencia de los precios intercompañías de Energía S.A.

3. Método del precio de reventa.

Con este método se determina el precio que cumple con el principio de libre competencia, restando la debida utilidad bruta del precio de reventa que se cobra a los clientes. Este método se utiliza por lo general en los casos en que los contribuyentes no controlados **realizan una función de distribución y no agrega un valor sustancial a la mercancía distribuida.**

Tabla N° 18 Método del precio de reventa

3. Método del precio de reventa

Venta de la materia Prima	Energía S.A	Power S.A
En este método podemos observar cuando la empresa asociada adquiere los bienes de una empresa relacionada y los vende a clientes que son independientes.		

Energía S.A

Compra materia prima (Combustible)	
Cantidad de barriles	44,169.00
Precio en Dólares	45.98
Total Costos de combustible	2,030,890.62

El proveedor que Energía S.A le compra no es parte relacionada y a los clientes tampoco, por lo que este método es impracticable

Fuente: Elaboración Propia

Generalmente se aplica por empresas cuya principal actividad económica es la distribución de mercancía; **por lo tanto, este método tampoco podría ser elegible para aplicarlo en el caso de la empresa Energía S.A y Power S.A**

4. Método de partición de Utilidades.

Este método asigna la ganancia o pérdida combinada de una actividad comercial de manera tal, que refleje el valor proporcional de la aportación de cada contribuyente a esa ganancia o pérdida combinada. A continuación mostraré, en los términos de la ley de concertación tributaria el procedimiento para distribuir la ganancia o la pérdida que corresponda a cada parte relacionada:

- Se determina la utilidad de la operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas que estén involucradas en la operación-

Tabla N° 19 Método partición de utilidades

4. Método de partición de utilidades

Como no se cuenta con estados financieros consolidados, procedemos a elaborarlo:

Estado de Resultado de las 2 Subsidiarias

	<u>Energía S.A</u>	<u>Power, S.A</u>	<u>Consolidado</u>
Ingresos	1,407,838	6,268,728	7,676,566
Costo	984,818		984,818
Utilidad Bruta	423,020	6,268,728	6,691,748
Gastos Operativos	228,043	5,863,590	6,091,633
Utilidad ante de impuestos e intereses	194,977	405,138	600,115
Depreciación y amortización	66,904		66,904
Gastos Financieros	21,553	93,062	114,615
Utilidad antes de impuestos	106,520	312,076	418,596

Utilidad global de operación es **418,596**

Se utilizará el gasto para prorratear la utilidad, ya que es un rubro en el que se puede manipular fácilmente o lograr manipular ver mas claramente si se tienen precios de transferencia; la autoridad es la que decide que rubro tomar, si activos, costos o gastos.

Prorrateo de acuerdo a los gastos	Gastos Operativo %		
<u>Energía S.A</u>	228,043	4%	
<u>Power, S.A</u>	5,863,590	96%	
	6,091,633	100%	
	Utilidad	Utilidad	Diferencia
Resignación de la UOG	contribuyente	reasignada	
<u>Energía S.A</u>	194,977	7,299	187,677.95
<u>Power, S.A</u>	405,138	389,971	15,166.51
<u>Consolidado</u>	600,115	397,270	202,844.46

Como se puede observar mediante este método no es necesario reasignar utilidades, porque Energía, S.A presenta utilidades menores. Realmente no podemos comparar esta reasignación.

- Fuente: Elaboración Propia

La utilidad de la operación global se asignará a cada una de las partes relacionadas, considerando elementos tales como: activos, costos y gastos de cada una de las operaciones que se realizan entre esas partes relacionadas.

Como podemos corroborar en la Tabla 19, el método comprueba que tenemos precios de transferencia razonables.

5. Método del margen neto de transacción:

Este método consiste en determinar en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables como: activos, ventas, costos gastos o flujo de efectivo.

La empresa con que contamos con la información para poder hacer la prueba del método de margen neto de transacción es Empresa independiente llamada para este estudio Generación, S.A

A continuación, ciertos indicadores:

Tabla N° 20 Método margen neto de transacción

5. Método de margen neto de transacción.

Indicadores:	<u>Energía S.A</u>	<u>Generación S.A</u>
1. Margen Bruto sobre ventas MBV: Utilidad Bruta / Ventas	30.0%	32.4%
2. Margen operativo sobre ventas MOV: Utilidad de operación / Ventas	13.8%	11.4%
3. Margen neto sobre ventas MNV: Utilidad Neta / Ventas	6.6%	3.6%
4. Rendimiento sobre inversión ROI: Utilidad Neta / Capital contable	19.2%	6.2%
5. Rendimiento sobre activos ROI: Utilidad Neta / Activo Total	10.4%	4.3%

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar en la Tabla N° 20, los indicadores financieros de Energía S.A, muestran un mejor desempeño de Energía S.A en comparación con Generación S.A. Este método evalúa que los precios de transferencia estarían **conforme los principios de libre competencia.**

- **Posibles escenarios:**

Para medir el impacto financiero por la entrada en vigencia de los precios de transferencia en la empresa Energía S.A, elaboré diferentes escenarios financieros, para demostrar los cambios en el Margen operativo y el margen neto, de la empresa en estudio. Dichos escenarios y variables las explico a continuación:

1. Escenario optimista, supondrá que al momento de la evaluación del método de precio de transferencia tengamos subvalorado el precio, es decir, que nuestro gasto este por debajo de los precios del mercado, para esta variable he tomado el precio de referencia de Generación S.A (gasto del intangible de la empresa comparada)
2. Escenario real o base, en el que supondremos que la Dirección general de ingresos (DGI) acepte los precios de transferencia tal y como están en este momento, dado que tenemos bases bien fundamentadas que nuestro precio de transferencia cumple con todo lo dispuesto en la ley de concertación tributaria, y lo podemos sustentar mediante los métodos: Partición de Utilidades y Margen Neto Transaccional.
3. Escenario pesimista consistiría en disminuir ese gasto por concepto de pago de servicios a la empresa relacionada en un 50%.

Si tomamos en consideraciones los supuestos anteriores, podemos notar que los indicadores ROA y ROE incrementan/disminuyen significativamente, obviamente porque se propiciarán mayores ingresos o egresos, (según sea el caso) para Energía S.A:

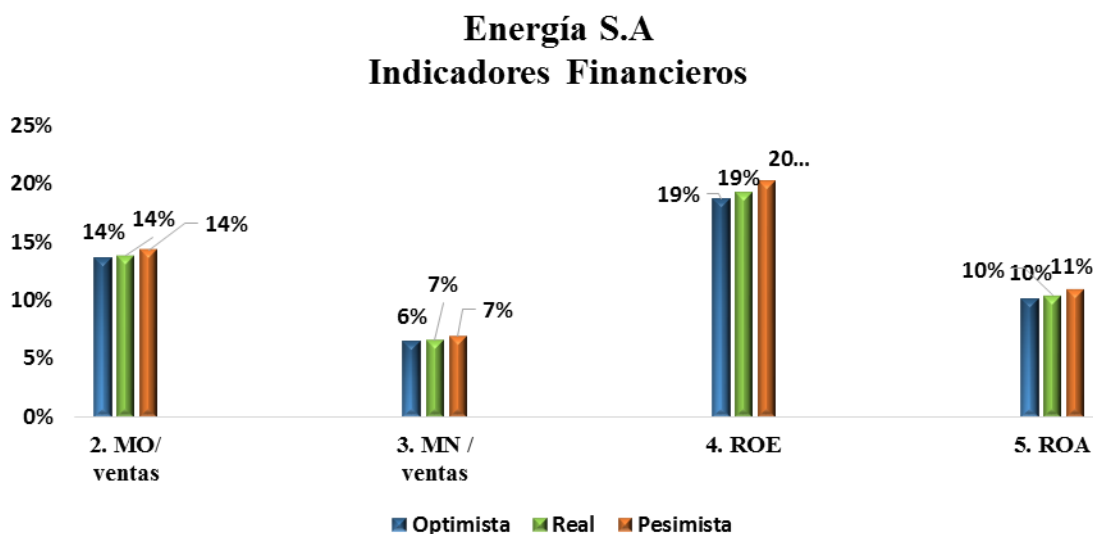
Tabla N° 21: Estados de resultado bajo una situación optimista, real y pesimista

Escenarios
Al 31 de Diciembre 2017
En miles de córdobas

	Escenario Optimista	Escenario Real	Escenario Pesimista
<i>Generación (GWh)</i>	374	374	374
Ingresos	1,407,838	1,407,838	1,407,838
Margen Variable	423,020	423,020	423,020
Gastos de Operación y Mantenimiento	139,723	139,723	139,723
Gastos Generales de Admistración	90,189	86,959	79,993
Otros Ingresos (Gastos)	-1,361	-1,361	-1,361
UAIID	191,746	194,976	201,942
Depreciaciones y amortizaciones	66,902	66,902	66,902
UAII	124,844	128,074	135,041
Gastos Financieros	-18,006	-18,006	-18,006
Ingresos Financieros	267	267	267
(Pérdida) o ganancias por tipo de cambio	-3,814	-3,814	-3,814
Utilidad (Pérdida) antes de impuestos	103,290	106,520	113,487
Impuestos	-12,715	-13,683	-15,773
Gastos de impuesto sobre la renta	-34,149	-35,118	-37,208
Gastos de impuesto Diferido	21,434	21,434	21,434
Utilidad Neta (Pérdida)	90,576	92,837	97,713

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 4: Indicadores financieros sujetos al escenario optimista, real y pesimista.



Fuente: Estados financieros Energía S.A

Al evaluar cada uno de los métodos contenidos en nuestra legislación, los métodos: Repartición de utilidades y Margen neto transaccional aportan contundentemente, que los precios de transferencias actuales de Energía S.A con su parte relacionada Power S.A, son razonables y que cumplen (según podemos ver en las tablas N° 19 y 20), con el principio de arm's leght, mejor conocido como principio de libre competencia. Tal evaluación arroja resultados positivos para nuestra entidad observada, lo que me conduce a afirmar que Energía S.A cumple con lo estipulado en nuestra legislación tributaria.

No obstante, se considera, ciertas posibilidades que la administración de renta de nuestro país puede reformar la legislación actual, razón por la cual, elaboré 3 escenarios con variables claramente fundamentadas, que van en línea, con la evaluación efectuada, tomando consideraciones como: Gasto del intangible en la empresa comparada (Generación, S.A),

ratificación por parte de la administración de rentas nicaragüense que los precios de transferencias pactados por la empresa Energía S.A cumplen con el principio de libre competencia, y la posibilidad que la administración de renta reduzca ese gasto del intangible hasta un 50% (Ver tabla N°21)

VIII. Conclusiones

Los métodos de cálculo de precios de transferencias tanto los tradicionales como los basados en los resultados, no son simplemente realizar un proceso mecánico de búsqueda informatizada de comparables, sino que implica un profundo conocimiento de al menos dos disciplinas científicas:

- Por un lado, del análisis de los estados contables, para poder diseñar los ratios convenientes al caso que relacionen la magnitud “beneficio neto” con otras magnitudes relevantes.
- Por otro lado, de la estadística, para conseguir que el proceso de elección de valores comparables se realice con las garantías de fiabilidad que esta ciencia impone.

Todo ello, por supuesto, con sometimiento a los principios de análisis comparable que imponen las directrices de precios de transferencia.

Por tal razón, la empresa Energía S.A tiene, mediante esta investigación, suficientes elementos, mediante la evaluación de cada uno de los métodos, que los precios de transferencias son razonables, cumplen con el principio de libre competencia, lo anterior, se sustenta, mediante la comprobación de cada uno de los métodos contenidos en el capítulo V de la Ley 822 “Ley de concertación Tributaria”

Por otro lado, esta investigación ha pretendido dar un aldabonazo a la administración tributaria para que abandone las posturas pasivas limitadas al contraste del proceso por el que los agentes

privados han construido sus precios de transferencia se implique activamente en el desarrollo de sus propios precios de transferencia, bajo unos principios de rigor, comparabilidad y fiabilidad superiores a los que realizan los contribuyentes, para ser precisa a la empresa en cuestión Energía S.A.

Después de evaluadas las transacciones con parte relacionada de Energía S.A, podemos concluir que la administración de Energía S.A. ha cumplido con los requisitos establecidos en el capítulo V de la Ley de Concertación Tributaria en lo relativo al establecimiento del precio de mercado en las operaciones celebradas con partes relaciones y/o sujetos domiciliados, constituidos o ubicados en países, estados o territorios con regímenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales.

Podemos concluir, que el impacto financiero en la empresa Energía S.A, es altamente riesgoso, si la administración tributaria no acepta la evaluación de precio de transferencia por el método de partición de utilidades o el método transaccional neto, conllevará a que Energía S.A pague aproximadamente 2 millones de córdobas más en impuesto sobre la renta al 2017, lo que representa el 2.4% de los gastos administrativos.

La empresa Energía S.A debe ir preparándose, ahora que ya determinó el mejor método aplicable, a defender esta metodología con la administración tributaria. Los efectos adversos, además de los cuantitativos mencionados anteriormente, suman los cualitativos, donde la disminución de personal se verá afectada, poniendo en riesgo el capital humano ya especialista en la materia.

XI. Recomendaciones

Como valor agregado a mi tesis, pretendo recomendar a la gerencia de Energía S.A lo siguiente,

1. Para poder elaborar un informe de precios de transferencia se recomienda primeramente:
 - a. Identificar el marco legal y normativo vigente relacionado en los procesos de precios de transferencias en Nicaragua, de esta manera se establecen las bases donde construiremos los supuestos y escenarios en base a precios de mercado. Si no conocemos la regulación interna, a duras penas podremos tomar alguna decisión razonable al respecto.
 - b. Analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa tomando singular importancia en el impacto que puede tener la parte relacionada en el logro de los objetivos estratégicos de la empresa, como es en el caso de Energía S.A que tienen gran importancia los servicios profesionales de Power S.A.
 - c. Evaluar los métodos existentes para aplicar el principio de libre competencia, estipulado en la ley de concertación Tributaria, y este último paso será de importancia para dejar sentado la posición de la gerencia a que método poder aplicar.
2. Los métodos de Partición de Utilidades y Margen Neto Transaccional, son los métodos que recomiendo a la Gerencia de Energía S.A, que someta a evaluación, debido a que según mi estudio, tales métodos, son los idóneos para poder justificar que los gastos (transacciones con la parte relacionada), están bajo los principio de libre competencia, contenido en la Ley 822, “Ley de concertación Tributaria”.

Como recomendación general, es que esta investigación sienta las bases y un horizonte por donde atacar y mermar el riesgo financiero, Energía S.A, ahora tiene una valoración del método mejor aplicable dado su giro de negocio y el tipo de transacción que efectúa con la parte

relacionada, cuenta con posibles escenarios, y una cuantificación de cuanto impuesto tendría que pagar en distintas situaciones.

Para concluir, podemos recomendar a Energía S.A, para disminuir el riesgo financiero, es una vez ya determinado el método de precios de transferencia, preparar la información y el análisis suficiente para valorar sus transacciones con partes relacionadas, la información relativa al grupo y la información relativa al contribuyente. Para Energía S.A ese intangible que paga, es de trascendental importancia, que en condiciones de plena competencia, Energía S.A, seguiría efectuando ese pago, dado que esta actividad aporta un interés económico para reforzar la posición financiera de la empresa.

X. Bibliografía

Asamblea Nacional de la República de Nicaragua (2012). *Ley de concertación tributaria*, Managua Nicaragua.

Barrios, H.B (2016) *Guías sobre precios de transferencias*. Décima edición. México: Ediciones Fiscales ISEF

Camacho, J.C (2013). *Modelos para determinar precios de transferencias*. San Salvador, El Salvador.

Colegio de contadores públicos de Nicaragua. (2016). *Boletín técnico N°16*, Managua Nicaragua.

Colegio de Contadores Públicos de México. (2013) *Boletín Fiscal N°13* Distrito Federal, México.

Dirección de Cooperación y Tributación Internacional (2013) *El control y la manipulación de los precios de transferencia en América Latina y el Caribe*.

Feinschreiber (2004). *Manual de precios de transferencia: Guía para los reglamentos de la Organización para la cooperación económica y el desarrollo*.

Gamble, P.T (2014). *Administración estratégica* 18va edición. Obtenido de <http://www.freelibros.org/administración/administración-estrategica.html>.

Iriarte, H.C (2002). *Derecho Fiscal, Diccionarios Jurídicos*.

Juntas de Normas de contabilidad Financiera. (2015) Obtenido de <http://www.deloitte.com/>

Núñez, W. (2016). *Documentación y contenido del estudio de precios de transferencia*. Distrito Federal, México.

Organización para la cooperación y desarrollo económico. (2012). *Guías sobre precios de transferencias*.

Organización para la cooperación y desarrollo económico. (2017) *Guías sobre precios de transferencias para empresas multinacionales y administración de impuestos 2017*.

Talancòn, H.P. (2007). *La matriz FODA: Alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones*. Distrito Federal, México.