

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**APLICACIÓN DE LA NORMATIVA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU
EFECTO EN LA UTILIDAD DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE
PUBLICIDAD EN MEDIOS DIGITALES EN GUATEMALA**

LICENCIADA ANA JUDITH NIJ PIRIR

GUATEMALA, JULIO DE 2018

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**"APLICACIÓN DE LA NORMATIVA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y
SU EFECTO EN LA UTILIDAD DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE
PUBLICIDAD EN MEDIOS DIGITALES EN GUATEMALA"**

Informe final de tesis para la obtención del Grado de Maestro en Ciencias, con base en el "Normativo de Tesis para Optar al Grado de Maestro en Ciencias", actualizado y aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, en la resolución contenida en el Numeral 6.1, Punto SEXTO del Acta 15-2009 de la sesión celebrada el 14 de julio de 2009.

**ASESOR:
MSc. ARMANDO MELGAR RETOLAZA**

**AUTOR:
LICDA. ANA JUDITH NIJ PIRIR**

GUATEMALA, JULIO DE 2018

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano: Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Primero: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal Segundo: MSc. Byron Giovanni Mejía Victorio
Vocal Tercero: Vacante
Vocal Cuarto: P.C. Marlon Geovani Aquino Abdalla
Vocal Quinto: P.C. Carlos Roberto Turcios Pérez

JURADO EXAMINADOR QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS
SEGÚN EL ACTA CORRESPONDIENTE

Presidente: Dr. José Alberto Ramírez Crespín
Secretario: MSc. Jorge Alexander Pérez Monroy
Vocal I: MSc. Ricardo Alfredo Girón Solórzano

ACTA/EP No. 0356

ACTA No. 94-2017

En el Salón No. 3 del Edificio S-11 de la Escuela de Estudios de Postgrado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala, nos reunimos los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el **13 de noviembre** de 2017, a las **18:00** horas para practicar el **EXAMEN GENERAL DE TESIS** de la Licenciada **Ana Judith Nij Pirir**, carné No. **200012664**, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Administración Financiera. El examen se realizó de acuerdo con el normativo de Tesis, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas en el numeral 6.1, Punto SEXTO del Acta 15-2009 de la sesión celebrada el 14 de julio de 2009.

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado **"APLICACIÓN DE LA NORMATIVA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU EFECTO EN LA UTILIDAD DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE PUBLICIDAD EN MEDIOS DIGITALES EN GUATEMALA"**, dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. El examen fue **APROBADO** con una nota promedio de **70** puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones: Que el sustentante incorpore las enmiendas señaladas dentro de los 45 días hábiles siguientes.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los trece días del mes de noviembre del año dos mil diecisiete.



Dr. José Alberto Ramírez Crespin
Presidente



MSc. Jorge Alexander Pérez Monroy
Secretario



MSc. Ricardo Alfredo Girón Solórzano
Vocal I



Licda. Ana Judith Nij Pirir
Postulante



**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**

ADENDUM

El infrascrito Presidente del Jurado Examinador CERTIFICA que la estudiante Ana Judith Nij Pirir, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro examinador del Jurado.

Guatemala, 10 de enero de 2018.

(f)


Dr. José Alberto Ramírez Crespín
Presidente



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS
EDIFICIO 'S-8'
Ciudad Universitaria zona 12
GUATEMALA, CENTROAMERICA

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GUATEMALA, CATORCE DE MARZO DE DOS MIL DIECIOCHO.**

Con base en el Punto QUINTO, inciso 5.1 subinciso 5.1.2 del Acta 10-2018 de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el 06 de marzo de 2018, se conoció el Acta Escuela de Estudios de Postgrado No. 94-2017 de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha 13 de noviembre de 2017 y el trabajo de Tesis de Maestría en Administración Financiera: “APLICACIÓN DE LA NORMATIVA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU EFECTO EN LA UTILIDAD DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE PUBLICIDAD EN MEDIOS DIGITALES EN GUATEMALA”, que para su graduación profesional presentó la Licenciada ANA JUDITH NIJ PIRIR, autorizándose su impresión.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

LIC. CARLOS ROBERTO CABRERA MORALES
SECRETARIO



LIC. LUIS ANTONIO SUÁREZ ROLDÁN
DECANO



M.CH

AGRADECIMIENTOS

Reconocimientos especiales a las personas e instituciones que me orientaron y apoyaron en la realización de la tesis.

A DIOS: Ser supremo que siempre ha estado presente en todo lo que realizo, dándome su bendición y protección, a través de su amor y misericordia.

A MIS PADRES: René Nij, por su ejemplo de lucha y trabajo, y por darme lo necesario para afrontar la vida, gracias por sus esfuerzos y por el amor que siempre me ha dado.

Ana Marina De Nij, por su apoyo y acompañamiento de siempre, por sus desvelos y cuidados.

¡Los Amo y que Dios los bendiga!!

A MI ESPOSO: Mi compañía y ayuda idónea en esta travesía llamada matrimonio, eres una bendición para mi vida. Te agradezco por todo el apoyo que me has brindado. Te amo.

Dios te bendiga Lázaro Xuyá.

A LA ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO: Gracias por las enseñanzas y conocimientos que me han transmitido en sus aulas.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Templo del saber. Agradecimiento, por haberme permitido tener el honor de forjarme en sus gloriosas aulas.

CONTENIDO

RESUMEN.....	i
INTRODUCCIÓN.....	iv
1. ANTECEDENTES.....	1
1.1 La Publicidad en Guatemala.....	1
1.2 La Planificación estratégica.....	2
1.3 Los Precios de transferencia.....	4
2. MARCO TEÓRICO.....	9
2.1 La Planificación estratégica.....	9
2.2 Proceso de planificación estratégica.....	10
2.2.1 Análisis de costos para la toma de decisiones en la planificación estratégica.....	12
2.3 Precios de transferencia.....	13
2.3.1 Métodos de aplicación de los precios de transferencia.....	15
2.3.2 Método del precio comparable no controlado.....	15
2.3.3 Método del costo adicionado.....	15
2.3.4 Método de precio de reventa.....	16
2.3.5 Método de repartición de utilidades.....	16

2.3.6	Método de margen neto de la transacción.....	16
2.3.7	Factores que obstaculizan la correcta aplicación de la Normativa de Precios de Transferencia en Guatemala.....	17
2.4	Legislación de precios de transferencia en Guatemala.....	17
2.4.1	Normas Especiales de Valoración Entre Partes Relacionadas; Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria y sus Reformas.....	18
2.4.2	Acuerdo Gubernativo Número 213-2013. Reglamento del Libro I de la Ley de Actualización Tributaria Decreto Número 10-2012 del Congreso de la República.....	23
2.4.3	Definiciones de contenido.....	25
2.4.4	Paraísos o Refugios Fiscales.....	25
2.4.5	Principio de plena competencia (precio normal de mercado, Arm's Length).....	25
2.4.6	Análisis comparativo.....	26
2.4.7	Estrategias comerciales.....	26
2.4.8	Reglas de los precios de transferencia.....	26
2.4.9	Generalidades de los precios de transferencia en Guatemala.....	30
2.5	Estudio de precios de transferencia.....	31
2.6	Administración financiera.....	33
2.6.1	El administrador financiero.....	33
2.6.2	Análisis financiero.....	34

2.6.3	Razones financieras.....	34
2.6.4	Determinación del costo mano de obra.....	41
3.	METODOLOGÍA.....	43
3.1	Definición del problema.....	43
3.2	Objetivos.....	45
3.2.1	Objetivo general.....	45
3.2.2	Objetivos específicos.....	46
3.3	Hipótesis.....	46
3.4	Método científico.....	47
3.5	Técnicas de investigación aplicadas.....	48
4.	RESULTADOS.....	51
4.1	Descripción de la boleta y la muestra.....	51
4.2	Presentación de resultados y análisis.....	52
4.2.1	Resultados y análisis de la importancia de la planificación estratégica.....	53
4.2.2	Resultados y análisis del conocimiento en las empresas y la aplicación de la normativa de precios de transferencia.....	58
4.2.3	Planificación estratégica para afrontar la aplicación de la Normativa de Precios de Transferencia en Guatemala.....	71
5.	APLICACIÓN PRÁCTICA.....	78

5.1 Alcance.....	78
5.2 Confidencialidad de la información.....	78
5.3 Desarrollo de la aplicación de la normativa de precios de transferencia en Guatemala.....	79
CONCLUSIONES.....	92
RECOMENDACIONES.....	94
BIBLIOGRAFÍA.....	95
ANEXOS.....	99
ÍNDICE DE GRÁFICAS.....	105
ÍNDICE DE CUADROS.....	107
ÍNDICE DE FIGURAS.....	108

RESUMEN

Desde el año 1,992 se han creado leyes y normas que regulan y que instituyen los mecanismos para la correcta aplicación de los “Precios de transferencia” a nivel latinoamericano. En Guatemala, se implementan las normativas que son aplicadas a las transacciones y/o operaciones entre compañías vinculadas o entre partes relacionadas en el extranjero en el año 2008, en adelante.

Con el crecimiento de las operaciones entre empresas en el extranjero, las empresas guatemaltecas se ven obligadas a prepararse para afrontar la aplicación de las Normas Especiales de Valoración Entre Partes Relacionadas, como lo han hecho varios países como México, Colombia, Venezuela, Perú y Ecuador, entre otros, en los que están vigentes los normativos sobre la temática desde aproximadamente veintidós años atrás. Todos ellos basados en los lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) que contempla la metodología para la comprobación de los precios de transferencia, cuya aplicación ha sido implementada en el contexto internacional bajo el principio Arms Length (principio de plena competencia, libre competencia o de mercado). La OCDE fue fundada en 1961, agrupo a 35 países miembros y su misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo.

En los países de América Latina y el Caribe, la evolución en el control de los precios de transferencia ha sido de forma creciente, tomando en cuenta una serie de indicadores, tales como el tiempo en que fueron emitidas e implementadas las legislaciones, el avance en materia de control, auditoria y los aspectos vinculados con los recursos humanos.

El Centro Interamericano de Administraciones Tributarias –CIAT- ha definido cinco grupos de países que han adoptado normativa de precios de transferencia, siendo estos: grupo No. 1 Brasil, México y Chile (1992-1997); grupo No. 2 Argentina, Venezuela, Perú, Colombia (1998-2002); grupo No. 3 República Dominicana,

Ecuador, Uruguay (2003-2007); grupo No. 4 El Salvador, Bolivia, Panamá, Honduras, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, Bolivia (2008-2014). Siendo Guatemala un integrante del último grupo conformado, y asumiendo leyes sobre precios de transferencia a partir del año 2012, aplicables a partir del año 2013.

Las Leyes vigentes para Guatemala son: Las Normas Especiales de Valoración Entre Partes Relacionadas contenidas en el Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria y sus Reformas y su Reglamento incluido en el Acuerdo Gubernativo Número 213-2013, reglamento contenido en el Capítulo III, Secciones I, II y III.

Con base en el marco jurídico vigente en el país, los sujetos comprendidos en esta normativa deben con obligación presentar, además de las declaraciones del Impuesto Sobre la Renta o impuesto a las ganancias, una declaración informativa con el detalle de las distintas transacciones llevadas a cabo entre empresas vinculadas o partes relacionadas que debe contener diferentes tipos de análisis, de carácter técnico, económico, financiero y comercial sobre los precios de transferencia, siendo el documento legal el Estudio de Precios de Transferencia. El sujeto en este caso, los contribuyentes deben conservar los documentos de soporte e información que justifique los precios de transferencia consignados en la declaración por cuatro años, al igual que los métodos y criterios utilizados para la determinación del método apropiado para las operaciones de la empresa, datos que conforman el estudio de precios de transferencia que se presenta cada año fiscal calendario.

El sector de servicios de publicidad en medios digitales ha tomado importancia en los últimos quince años, debido al crecimiento que este ha tenido en las inversiones en el ámbito internacional y nacional, provocando como resultado estructuras operacionales complejas marcando una tendencia evolutiva, para llevar y trasladar la información a sus consumidores. Creando así la necesidad de determinar e implementar un correcto método de aplicación de los precios de transferencia, que coadyuve a que las empresas o entes que estén operando bajo

estos métodos de transferencia entre operaciones vinculantes, disminuyan sus efectos en la rentabilidad de las organizaciones.

Por lo anterior, se desarrolla la tesis con el objetivo de dar lineamientos para una correcta aplicación de la normativa y análisis financiero para las empresas del sector servicios de publicidad en medios digitales en Guatemala, con el fin de disminuir o eliminar el efecto que se pueda llegar a tener en la determinación de la utilidad que repercute en el cálculo y pago del Impuesto Sobre la Renta directamente.

La investigación se realizó con la técnica de entrevista y encuesta para poder determinar la importancia y conocimiento sobre la normativa de precios de transferencia vigente para Guatemala, desde el año 2013, suspendida para ese año el 21 de diciembre, y para el año 2014, retomando su vigencia en el año 2015 y para los años siguientes. Para el desarrollo del estudio se utilizaron los instrumentos relacionados con el contenido de la tesis, cuyo objetivo fue conocer la opinión y conocimiento sobre cómo afrontar la aplicación de la normativa de precios de transferencia en Guatemala, por las empresas y personal externo y experto.

INTRODUCCIÓN

La tesis se desarrolla bajo el tema de APLICACIÓN DE LA NORMATIVA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU EFECTO EN LA UTILIDAD DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE PUBLICIDAD EN MEDIOS DIGITALES EN GUATEMALA; se realizó con base en el normativo de tesis de la Universidad de San Carlos de Guatemala, de la escuela de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas.

La investigación se realizó en un grupo de empresa de publicidad en medios digitales de Guatemala, en los períodos comprendidos del año 2015 y 2016. Considerando la regulación vigente y su implementación para el año 2017 sobre la normativa de los precios de transferencia en Guatemala, siendo esta normativa un proceso obligatorio que las empresas deben efectuar cuando éstas tienen operaciones vinculantes con empresas relacionadas en el extranjero y plasmarlas en un documento llamado estudio de precios de transferencia.

Se tomó en cuenta los servicios de publicidad en medios digitales en Guatemala, comprendidos dentro del sector servicios; ya que este ha tenido un crecimiento notable en los últimos quince años, de ahí que, algunos empresarios especializados en las nuevas tendencias en las redes sociales, se encuentran invirtiendo en este sector servicios en Guatemala.

El objetivo de la tesis es demostrar que las empresas de servicios de publicidad en medios digitales de Guatemala, están o no preparadas para afrontar la aplicación de la normativa de precios de transferencia contenidos en el Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria y sus reformas, y que son capaces de disminuir el efecto que da como resultado la utilidad de la empresa, aplicando de forma correcta el método que más se adecue para la determinación del principio de libre competencia los precios de transferencia entre sus operaciones vinculantes. Del análisis, evaluación y planificación estratégica para determinar el método de

aplicación de la normativa de precios de transferencia de forma constante y correcta, dando cumplimiento a lo planteado en la Ley.

Las empresas de servicios de publicidad en medios digitales en Guatemala, deben lograr establecer y utilizar correctamente el método más apropiado para la determinación y aplicación de la normativa de los precios de transferencia para calcular su utilidad para el pago del Impuesto Sobre la Renta anual, hace que éstas en algunos casos eroguen un pago mayor de impuestos, al contrario si tuvieran el método correcto.

Con lo anterior, la investigación es de interés general para el sector servicios de publicidad en medios digitales, la cual consistió en determinar el análisis de aplicación de la normativa de precios de transferencia y planificación estratégica operacional a través de la determinación del método que más se adecue a sus operaciones vinculantes para eliminar el efecto negativo en la utilidad y obtener la rentabilidad deseada y esperada por el inversionista, al ser evaluadas por estrategias financieras aplicadas por la normativa de precios de transferencia (Normas Especiales de Valoración Entre Partes Relacionadas; Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria y sus reformas), para determinar si cumplen o no con el principio de libre competencia.

Se desarrolló a través de una boleta de encuesta relacionada con el contenido del trabajo, se pudo comprobar a través de la opinión de los entrevistados la importancia de la aplicación de la normativa de precios de transferencia y el tener una buena planificación estratégica, conocer el grado de conocimiento de los empresarios en materia de precios de transferencia, y cómo poder concatenarlos e intervenir en el resultado operacional de las empresas, en relación a su utilidad y al pago del Impuesto Sobre la Renta, con base en la normativa de precios de transferencia.

Se determinó que los empresarios conocen la importancia y el efecto que tiene la aplicación de la normativa de precios de transferencia en las rentabilidad o resultado de las empresas, y el valor agregado que significa tener una planificación que gire en torno a dicha normativa, pero por varias razones no han logrado integrar la normativa que regula los precios de transferencia, se encuentran trabajando para poder conformar un estrategia de negocio que incluya la normativa de precios de transferencia, planificando y tomando las decisiones pertinentes para que esta no afecte su rentabilidad.

Puede haber varios factores que obstaculicen o distorsionen la correcta aplicación de la Normativa de Precios de Transferencia, como por ejemplo; los paraísos fiscales, la doble tributación, falta de fuentes de información, especialistas en la temática, entre otros. Lo que traería consigo que las empresas tengan o no en ajustes ante la Superintendencia de Administración Tributaria, los cuales pueden ser minimizados o eliminados con una correcta planificación de la normativa de precios de transferencia, determinando el mejor método, el cual debe ajustarse a las operaciones que realiza la empresa.

La tesis consta de los siguientes capítulos: El capítulo uno, Antecedentes, contiene el marco referencial teórico y empírico de la investigación; el capítulo dos, Marco Teórico, es la exposición y análisis de las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar la investigación; el capítulo tres, Metodología, contiene la explicación en detalle del proceso realizado para resolver el problema de investigación planteado.

Capítulo cuatro hace referencia al análisis de los resultados de la investigación de campo relacionada con la aplicación de la normativa de los precios de transferencia y la planificación estratégica; y su efecto en la utilidad de las empresas de publicidad en medios digitales de Guatemala.

Durante la investigación se evaluaron diversos mecanismos, para alcanzar el objetivo, si la implementación de un modelo de planificación estratégica es beneficiosa para afrontar el efecto que tiene la implementación de la normativa de precios de transferencia en la utilidad y rentabilidad de las empresas en Guatemala. Se finaliza, con la presentación de las conclusiones y recomendaciones derivadas del trabajo realizado.

1. ANTECEDENTES

Los antecedentes, constituyen el origen del trabajo de investigación. Exponen el marco referencial teórico y empírico de la investigación relacionada con la planificación estratégica y la normativa de precios de transferencia y su efecto en la utilidad de las empresas de servicios de publicidad en medios digitales en Guatemala.

1.1 La Publicidad en Guatemala

Las empresas de servicios de publicidad existen desde 1940 hasta la actualidad; han venido evolucionando, lo cual las ha llevado a ser lo que son en esta época: empresas de servicios de publicidad digitales integrales a nivel internacional. Para el año 1940 eran los anuncios publicitarios de forma impresa, pero con el pasar de los años se han convertido en satisfactores para las empresas, ya que sus servicios son impulsores de sus ventas y por ende, un factor en su resultado operacional. Esta evolución dió inicio a una nueva forma de hacer publicidad, dando paso así a las ahora llamadas “agencias de publicidad”; algunas únicamente se encargan de realizar la labor publicitaria, pero las que mejor posicionadas están, son aquellas agencias que se encargan de toda la gestión publicitaria, como lo es, la estrategia de marketing, los medios publicitarios (implementación de pauta digital), plataformas de uso digital y desarrollos, para que las campañas puedan alcanzar los objetivos de sus clientes y así tenerlos satisfechos.

En 1951 surge la primera agencia formal llamada Representaciones Publicitarias, fundada por Estela Molina S., quien en 1968 fue reconocida, por distintas asociaciones, como la “Pionera de la Publicidad en Guatemala”. Entre, los años 1,955 a 1,960 fue cuando se dió un real florecimiento de las agencias de publicidad.

McCann Erickson fue la primera transnacional que se estableció en el país, la cual no fue del todo aceptada porque las agencias locales, consideraban que absorbería todo el mercado. Fueron muchas las agencias que iniciaron en la década de los 50, pero fueron pocas las que se mantuvieron. Una explicación es el hecho de que, en sus inicios eran un negocio familiar y no tenían un esquema formal de organización, lo que provocaba que, al momento de no estar el fundador de la agencia, o bien desaparecía, o se fusionaba con alguna de las agencias transnacionales en el mundo. Para la década de los 80 se habla ya de unas trece o catorce agencias, y a partir del 2000 son unas 250 las que hacen la labor publicitaria en Guatemala”. (Historia de La Publicidad en Guatemala. (Sin fecha) Recuperado: <http://www.wattpad.com>).

1.2 La Planificación estratégica

La palabra estrategia nace del vocablo griego “strategia” que significa “arte o ciencia de ser general”. Partiendo de este concepto podemos citar a Stone (1994:2006) quien afirmó que: “cada tipo de objetivo requería un despliegue distinto de recurso”, considerando que cada empresa tiene objetivos diferentes y se manifiestan de acuerdo a su estructura organizacional.

La planeación estratégica es el proceso que nos permite tener una visión más clara de lo que pueda llegar a pasar con la empresa, es decir prever el éxito de la misma. (Steiner, 1997).

La gran mayoría de las empresas deben saber cómo afrontar a la competencia, lo cual surge del crecimiento económico, de ahí, la importancia de tener e implementar una correcta planificación estratégica.

Dentro de este contexto, la evolución administrativa ha llegado a desarrollar técnicas modernas de aplicación como lo es la planeación formal. Según Steiner, en su libro titulado “Planeación Estratégica” indica los nombres que se le dieron en un momento a la planeación estratégica: “En la década de los cincuenta, el

termino planeación a largo plazo, se usó para describir el sistema, utilizando diferentes términos para referirse a ella como: Planeación Corporativa Completa, Planeación Directiva Completa, Planeación General Total, Planeación a largo plazo, Planeación Integrada Completa y Planeación Estratégica. (Steiner, 1997).

La planificación estratégica fue introducida por primera vez en algunas empresas comerciales a mediados de 1950, periodo en que las empresas más importantes fueron denominándola: Sistema de Planificación a largo plazo". (Steiner, 1997).

Desde entonces la Planeación Estratégica Formal se ha perfeccionado al grado de que en la actualidad la mayoría de las empresas importantes en el mundo, cuentan con algún tipo de sistema de planificación.

La Planeación Estratégica, con base en lo que se ha descrito, y considerando que la integración de áreas funcionales juega un papel verdaderamente importante en la problemática que afrontan las empresas, se puede deducir que es una herramienta que contribuye de gran manera a la formulación de alternativas de solución a la problemática empresarial. Algunos autores la definen como: "es la formulación, ejecución y evaluación de acciones que permitirán que una organización logre sus objetivos". (Steiner, 1997).

La formulación de estrategias incluye la identificación de las debilidades y fortalezas internas de una organización, la determinación de las amenazas y oportunidades externas de una firma, el establecimiento de misiones de la Compañía, la fijación de objetivos, el desarrollo de estrategias, alternativas, el análisis de dichas alternativas y la decisión de cual escoger". (Fred R. 1995).

Es un proceso, mediante el cual la gerencia evalúa e integra, las decisiones y las políticas, tanto del estado actual como de la repercusión futura de los cambios en su medio de operación. (Guvenc et al. 1985).

Es el proceso administrativo que consiste en desarrollar y mantener concordancia estratégica entre las metas y las capacidades de una organización y sus oportunidades cambiantes de mercadotecnia, se basa en el establecimiento de una misión clara para la Compañía, los objetivos y las metas de apoyo, una cartera comercial sólida y las estrategias funcionales coordinadas. (Steiner 1997)

1.3 Los Precios de transferencia

Los Precios de Transferencia han tomado auge durante los últimos dieciocho años, pero están vigentes en algunos países como: La Gran Bretaña alrededor del año de 1915 es el primer país en el mundo que adopta en su legislación fiscal lo que conocemos como Precios de Transferencia, seguida de los Estados Unidos de América en 1917.

El concepto de Precios de Transferencia surge simplemente como un instrumento preventivo, y fue hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando el mismo adquiere una mayor importancia. El primer organismo que estudia a fondo los precios de transferencia es la Organización de las Naciones Unidas a través del grupo AD HOC, concentrándose los primeros esfuerzos normativos internacionales en los años 1928 y 1935 en la convención de la Liga de las Naciones, en las cuales se reconoce el principio "arm's length (principio de igualdad) como un mecanismo natural del mercado para reconocer el precio real de las operaciones mercantiles, a través de la libre competencia de relacionadas.

Lineamientos que la ONU sigue actualizando en materia de precios de transferencia, lo podemos ver en su último boletín de noticias fiscales internacionales publicado del 10 al 21 de abril de año 2017. (Manual de precios de transferencia (2017) Recuperado:http://www.prodecom.gob.mx/Documentos/boletines-internacionales/2017/Boletin_de_noticias_fiscales_internacionales_del_10_al_21_abril_2017.pfd).

Estos estudios se siguen conservando actualmente, y sus lineamientos se plasman en un modelo tributario llamado modelo de la ONU". (Precios de Transferencia (2014) Recuperado: <http://www.prensalibre.com>).

El precio de transferencia, dentro del marketing empresarial es el precio que pactan dos empresas que pertenecen a un mismo grupo empresarial o a una misma persona. Mediante este precio se transfieren mercancías, servicios, beneficios, etc., entre ambas empresas. (Precios de Transferencia. (Sin fecha) Recuperado: <http://www.ief.es>).

Camman E.A. en su libro "Interdepartmental Profits" publicado en la Unión Americana en el año de 1929 expone: "Las empresas multinacionales transfieren bienes y servicios a precios que difieren de los precios de mercado, esto no es un problema académico, en todo caso se trata de un problema de orden práctico (de orden contable) y es un problema que se ha incrementado sensiblemente en los últimos años como resultado de la expansión de la industria y sus diversas combinaciones". (Camman, 1929).

Camman nos advierte desde el año 1929, indicando como problema que afectaría directamente la confiabilidad de la información financiera, e indicaba que era de suma complejidad y de crecimiento desmedido. El problema que advertía era la manipulación de los precios o en algunos casos los costos a los cuales se transferían los bienes, servicios intangibles y financieros. Siendo esto un factor de distorsión en la información financiera y al mismo tiempo una manipulación a las bases tributarias. En este contexto, el primer esfuerzo normativo del que se tiene registro es el estudio que presentó la National Association of Accountants (NAA) de los Estados Unidos en el año de 1956.

La dualidad de regímenes de Impuesto Sobre la Renta, uno basado en Ingresos Brutos (Gross Receipts Tax) del 6% para el año 2013, y en adelante un 7% y el Impuesto Sobre la Renta tradicional del 31% sobre la ganancia neta, para

aplicación y efecto del impuesto para el 2015 en un 28%, para luego un 25% para los años siguientes de renta imponible, indica la conveniencia para el fisco, de la aplicación de Precios de Transferencia también en transacciones domésticas. Sin embargo, este paso en la política fiscal, queda pendiente para el futuro. (Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria, Libro I).

En Guatemala los Precios de Transferencia se encuentra en materia fiscal por primera vez en la Ley del ISR Dto. 26-92 y sus Reformas, en el 2012, pero es hasta el 2013 que entra en vigencia, bajo la “Nueva Ley” de ISR-Libro I del Dto. 10-2012., quedando suspendida al 21 de diciembre del 2013.

Para el 2014, la entrega del Estudio de Precios de Transferencia, quedo suspendido, tomando vigencia nuevamente para el año calendario 2015, y se encuentra vigente para los años siguientes.

La Superintendencia de Administración Tributaria SAT estará comunicando los requerimientos a las empresas que considere que deben presentar el estudio de precios de transferencia; como parámetro, están utilizando la casilla en la que se indica que las empresas realizan importaciones y exportaciones, requerimiento que deberán atender los sujetos fiscalizados dentro de un plazo de 20 días hábiles. (La Superintendencia de Administración Tributaria Documento Deloitte (2016) Recuperado: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/gt/Documents/tax/GUATEMALA/TransferPricingNewsletter/GT_TPNEWSLETTER_JUNIO2016.pdf).

El alcance de la normativa de Precios de Transferencia; abarca empresas locales., del exterior, incluyendo sujetos vinculados beneficiarios de regímenes de zona franca.

Los criterios de vinculación considerados son: la vinculación societaria y accionaria, y la vinculación económica, criterios vinculantes que se definen en la Ley de Actualización Tributaria. Decreto 10-2012 en sus artículos 56 y 57;

definición de partes relacionadas y ámbito objetivo de aplicación. (Ley de Actualización Tributaria, Decreto 10-2012, Artículos 56-57, (2012)

La Firma Deloitte afirma que: el surgimiento de las Compañías Multinacionales después de la 2da. Guerra Mundial acrecentó el comercio entre compañías vinculadas significativamente, hoy alcanzan más del 60% del comercio mundial. Estas compañías multinacionales maximizan beneficios y minimizan costos entre otros, el costo fiscal.

Las multinacionales son sociedades mercantiles que tienen una gran capacidad productiva, o que son el resultado de una concertación o fusión de empresas que buscan nuevos mercados. Cuantas más necesidades tengan estos mercados, más incentivos habrá para que las empresas se instalen en ellos. Estos mercados están en países distintos a los de origen de las empresas.

De lo anterior podemos decir; cómo la búsqueda de mercados, ha generado la necesidad, que se establezcan mecanismos que regulen las transacciones y/o operaciones que de estas relaciones comerciales se deriven. Al estar los mercados en otros países, resulta la creación de filiales, sucursales, y con estas las operaciones entre empresas relacionadas, aunque esta relación no necesariamente cree ese tipo de operaciones. ¿Cómo no pueden ser operaciones relacionadas entre sí? Las empresas filiales o sucursales pueden adquirir sus costos para funcionar con empresas locales que no pertenezcan al grupo, teniendo su propia dirección administrativas evitando así esta relación sujeta a estos mecanismos de supervisión.

Las Corporaciones Multinacionales en el comercio mundial. Antes de la II Guerra Mundial la inversión extranjera directa de las Corporaciones Multinacionales se destinaba a la adquisición de recursos, por lo que el principal objetivo consistía en asegurarse la provisión de materias primas. Los países menos desarrollados, y aquellos que seguían siendo colonias de los países occidentales, recibían la

mayor parte de la inversión extranjera directa mundial. En la historia las Líneas Directrices de la OCDE para empresas multinacionales son recomendaciones dirigidas por los gobiernos a las empresas multinacionales. Enuncian principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables. La vocación de las Directrices es garantizar que las actividades de esas empresas se desarrollen en armonía con las políticas públicas, fortalecer la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que desarrollan su actividad, contribuir a mejorar el clima para la inversión extranjera y potenciar la contribución de las empresas multinacionales al desarrollo sostenible. (Las Corporaciones Multinacionales y el Comercio Mundial (2017). Recuperado: https://prezi.com/0cqpsp_vngfp/las-corporaciones-multinacionales-en-el-comercio-mundial/).

La Declaración de principios sobre las empresas multinacionales y la política social de la OCDE y las Multinacionales, empresas multinacionales desempeñan un papel muy importante en las economías de la mayor parte de los países y en las relaciones económicas internacionales, que es de interés creciente para los gobiernos, así como para los empleadores, los trabajadores y sus respectivas organizaciones. Mediante las inversiones directas internacionales y otros medios, estas empresas pueden aportar ventajas substanciales al país de acogida y los países de origen, contribuyendo a una utilización más eficaz del capital, la tecnología y el trabajo. (Las Corporaciones Multinacionales y el Comercio Mundial (2017). Recuperado: https://prezi.com/0cqpsp_vngfp/las-corporaciones-multinacionales-en-el-comercio-mundial/).

2. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se exponen las teorías científicas y legales que constituyen la base para la propuesta de definir la planificación estratégica y la normativa de los precios de transferencia, el marco referencial y el marco legal que servirán de guía para el desarrollo de la investigación.

2.1 La Planificación estratégica

La Planificación Estratégica, es una herramienta de gestión que permite apoyar la toma de decisiones en la empresa, afirmando de cierta forma, el camino que deben recorrer para alcanzar sus objetivos, a través de la eficiencia, eficacia, y calidad en los servicios que se proveen. (Armijo, 2009).

La Planificación Estratégica consiste en establecer los objetivos prioritarios, a partir del análisis de las brechas actuales, para instituir cuáles serán las acciones que se tomarán para alcanzar los objetivos, con base en los indicadores y las metas que permiten un avance al futuro deseado. (Armijo, 2009).

El interior de las empresas se puede medir a través de los indicadores, cómo, las utilidades, los retornos de inversión, las ventas. Indicadores que representan información valiosa para la toma de decisiones respecto de la estrategia implementada y su desarrollo.

Se puede decir que “La planificación estratégica pone su foco de atención en los aspectos del ambiente externo a la empresa: los usuarios finales a quienes entregan los servicios principales, los resultados finales o los impactos de su inversión”. (Armijo, 2009).

Cuando se habla de planificación estratégica se refiere a las grandes decisiones, al establecimiento de los objetivos estratégicos que permiten materializar la misión y la visión. Por lo tanto, la planificación estratégica es la base o el marco para el establecimiento de mecanismos de seguimiento y evaluación de objetivos, es decir,

el control de la gestión no se puede realizar sin un proceso previo de planificación estratégica. (Armijo, 2009).

2.2 Proceso de planificación estratégica

El proceso de planificación estratégica debe ser la base para la definición de los planes operativos y la programación presupuestaria. Por tal razón, su ejecución se debe ajustar al calendario del presupuesto de la empresa.

Las metas y lineamientos a seguir a corto plazo deben permitir la identificación de los datos financieros y operativos a materializar la ejecución del presupuesto.

A pesar de que la Planificación Estratégica permite la revisión y validación de la Misión, Visión, objetivos de la empresa, ésta debe ser un instrumento que facilite la asignación presupuestaria para la contribución con el resultado deseado de la empresa.

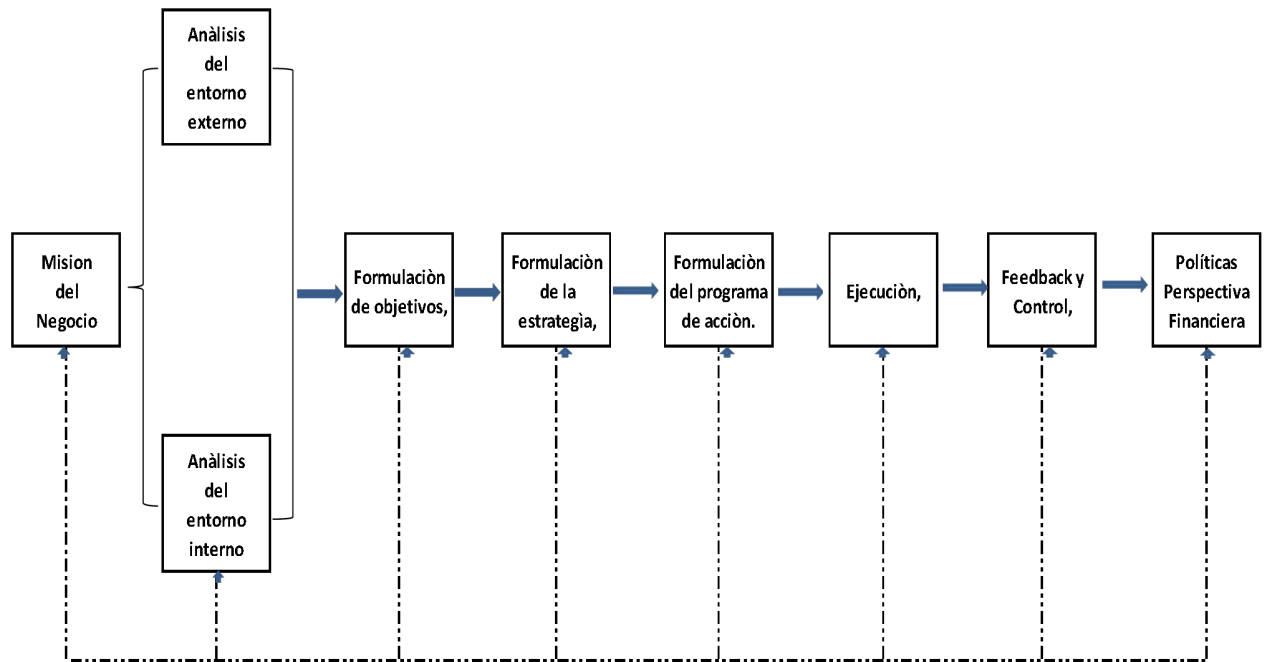
El profesor Pedro González, en su libro la Planificación Estratégica para la mediana y pequeña empresa, del año 2013, escribe “que para iniciar el proceso de planificación estratégica se debe tener claro qué es y en qué consiste”. (González, 2013).

Es preciso iniciar el proceso con el establecimiento de las metas, las estrategias y políticas para alcanzar estas metas; luego se desarrollan los planes detallados que aseguren la implementación de las estrategias y sus resultados para la obtención del propósito por las cuales fueron diseñadas.

Es muy importante considerar que, para darle mayor oportunidad de éxito al proceso, es imperante decidir con anticipación qué tipo de esfuerzo de planificación es el más adecuado, cuándo y cómo debe realizarse, y establecer claramente quien será la persona que dirigirá el proceso.

Figura 1

Proceso de planificación estratégica



Fuente: elaboración propia.

La planificación estratégica es vital e indispensable porque determina el resto del proceso facilitando la proyección hacia el futuro. Planificar es, sin duda, una de las actividades características del mundo contemporáneo, la cual se vuelve más necesaria ante la creciente interdependencia y rapidez que se observa en el acontecer de los fenómenos económicos, políticos, sociales y tecnológicos.

No obstante, la planificación sigue siendo en esencia un ejercicio de sentido común, a través de ésta se pretende entender, en primer término, los aspectos cruciales de una realidad presente, para después proyectarla, diseñando escenarios de los cuales se busca finalmente el mayor provecho. (González, 2013).

- **Importancia de la planificación estratégica**

La importancia de la planificación estratégica consiste, en establecer un camino bien definido en el cual la empresa puede conducirse firmemente en el presente y orientar su futuro. Con la planificación estratégica, se desarrolla una visión de lo que se quiere alcanzar a largo plazo, al mismo tiempo permite dar claridad sobre lo que se quiere decir y a dónde se quiere llegar.

Sin planes, los administradores de la pequeña y mediana empresa, no pueden saber cómo organizar a la gente y a los recursos; puede que no tengan ni siquiera la idea clara de qué es lo que necesitan organizar. (González, 2013).

2.2.1 Análisis de costos para la toma de decisiones en la planificación estratégica

En el libro “Costos para la toma de decisiones” elaborado por el autor Ricardo Uribe Marín, describe sobre la importancia de la determinación de los costos para la toma de decisiones gerenciales, determinando así que la clasificación de los costos y gastos son fundamentales al tomar la decisión de introducir o retirar algún producto o servicio al o del mercado.

Ricardo Uribe Marín, hace mención sobre la clasificación fundamental del costo y de los gastos, y su implicación en una buena planificación estratégica sobre las estructuras de forma temporal o definitiva, según la época económica, la determinación de grados y niveles de integración vertical u horizontal, definir la capacidad de venta, selección de proveedores, la sustitución de maquinaria o equipo, haciendo inversión en infraestructura, que permiten analizar la estructura de los costos de la empresa o del proyecto, ayudando a definir elementos vitales como su nivel de riesgo. Para visualizar mejor el nivel de riesgo de la empresa o del proyecto en cualquiera de sus fases o etapas, existen algunos tipos de los costos que dan cuenta de ello. Estos son: costos fijos, costos controlables, costos comprometidos y los costos de oportunidad. (Uribe, 2011).

Por lo anterior, es necesario que durante la administración de los procesos de la empresa y en general en la planificación estratégica, que comprende la preparación, evaluación y gestión de los proyectos, se tenga la suficiente claridad sobre el comportamiento de los costos y gastos, en la medida de la capacidad de control y gestión, pues de esto depende el éxito de la estructura de la empresa.

Un objetivo básico financiero que buscan las empresas es, la generación de utilidades, que produzca rentabilidad y flujo de caja libre, que les garantice su permanencia y crecimiento en el tiempo. Por esa razón, existen indicadores financieros, los cuales buscan identificar si hay creación o no de valor desde el punto de vista financiero. Cabe mencionar que la estructura de los costos tiene una incidencia directa con los indicadores de rentabilidad abajo descritos, por ende, un aumento o disminución de los mismos tiene un efecto de aumento o disminución en la rentabilidad de las empresas.

2.3 Precios de transferencia

Son los precios fijados en las transacciones internacionales entre personas o entidades vinculadas físicamente. El precio de transferencia es el precio que pactan dos empresas que pertenecen a un mismo grupo empresarial o a una misma persona. Mediante este precio se transfieren mercancías, servicios, beneficios, etc., entre ambas empresas. (Precios de Transferencia. (15/8/2012) Recuperado: <http://www.ief.es>).

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) estableció los lineamientos para los precios de transferencia: Transfer Pricing Guidelines Enterprises and Tax Administrations, también conocidos como Lineamientos de la OCDE.

Las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias ofrecen pautas para la aplicación del “principio de plena competencia” que constituye el consenso

internacional sobre los precios de transferencia, es decir, sobre la valoración, a efectos fiscales, de las operaciones internacionales entre empresas asociadas, En una economía globalizada en la que las empresas multinacionales desempeñan un papel preponderante, los precios de transferencia ocupan un lugar destacado en la agenda tanto de las administraciones tributarias como de los contribuyentes. Los gobiernos necesitan asegurarse de que las rentas imponibles de las multinacionales no se desvían artificialmente fuera de sus jurisdicciones y de que la base imponible que declaran las multinacionales en sus respectivos países refleja la actividad económica efectuada en cada uno de ellos. Para los contribuyentes, es esencial limitar el riesgo de la doble imposición económica que puede tener su origen en una controversia entre dos países respecto de la determinación de la contraprestación de plena competencia correspondiente a sus operaciones internacionales con empresas asociadas. . (Documento Directrices de la OCDE Aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, OCDE (2010) Recuperado: <http://www.oecd.org/tax/directrices-de-la-ocde-aplicables-en-materia-de-precios-de-transferencia-a-empresas-multinacionales-y-administraciones-tributarias-9789264202191-es.htm>).

Las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia recibieron la aprobación del Consejo en su versión original en 1995. En 2009 se llevó a cabo una pequeña actualización tendente básicamente a reflejar la adopción de un nuevo apartado 5 en el artículo de en la actualización del Modelo de Convenio Tributario de 2008 que trata sobre el arbitraje, así como los cambios efectuados en los comentarios a dicho artículo 25 referidos a los procedimientos amistosos para la resolución de controversias fiscales de ámbito internacional. En la edición de 2010 se ha procedido a una importante revisión de los Capítulos I a III, en los que se ofrecen nuevas pautas para la selección del método de determinación de precios de transferencia más apropiado en función de la casuística, sobre la aplicación práctica de los métodos basados en el resultado de las operaciones (el método del margen neto operacional y el método de distribución del resultado) y el funcionamiento de los análisis de comparabilidad.

Se ha añadido, además, un nuevo Capítulo IX que trata aquellos aspectos de las reestructuraciones empresariales que están relacionados con cuestiones de precios de transferencia. A lo largo de todas las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia se han efectuado cambios tendentes a dotarlas de coherencia. (Documento Directrices de la OCDE Aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, OCDE (2010) Recuperado:<http://www.oecd.org/tax/directrices-de-la-ocde-aplicables-en-materia-de-precios-de-transferencia-a-empresas-multinacionales-y-administraciones-tributarias-9789264202191-es.htm>).

2.3.1 Métodos de aplicación de los precios de transferencia

Métodos para determinar el precio o margen de utilidad en las operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas. El precio o margen de utilidad en las operaciones celebradas entre vinculados económicos o partes relacionadas se podrá determinar por la aplicación de cualquiera de los siguientes métodos, para lo cual deberá tenerse en cuenta cual es el más apropiado de acuerdo a las características de las transacciones analizadas.

2.3.2 Método del precio comparable no controlado

Definiciones Norma 04-2011 OCDE: “Consiste en comparar el precio facturado por bienes o servicios transferidos en una operación entre partes relacionadas o vinculadas, con el precio facturado por bienes o servicios transmitidos en una operación con o entre independientes en circunstancias comparables. Es aplicable en operaciones de compraventa de bienes, sobre los cuales existen precios en mercados nacionales o internacionales y con prestaciones de servicios poco complejas.”

2.3.3 Método del costo adicionado

Consiste en multiplicar el costo de bienes o servicios por el resultado de sumar la unidad de porcentaje de utilidad bruta, obtenido entre partes independientes en

operaciones comparables. Para los efectos de este numeral, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas netas.

El punto de partida para la aplicación del método de costo adicionado (CA) es el costo de ventas incurrido por un proveedor de bienes o servicios, en una transacción con una empresa no relacionada. El precio de mercado se obtiene sumando al costo del producto o servicio, el porcentaje de utilidad bruta que hubiera obtenido una empresa independiente en una transacción similar.

2.3.4 Método de precio de reventa

El método del precio de reventa (PR) evalúa si el valor pactado en una transacción controlada cumple con el principio “arms length”, comparando el margen bruto de utilidad adquirido en la transacción analizada, con margen bruto de utilidad, obtenido en transacciones comparables no controladas.

2.3.5 Método de repartición de utilidades

Bajo el método de división de utilidades (MUD), el precio Arm’s length es determinado con base en la división de utilidades que dos partes independientes hubieren esperado obtener en una transacción independiente. Con este fin, primero se determina la utilidad a ser dividida entre las partes de la transacción para luego dividir dicha utilidad en base a una estimación que hubiesen llegado a partes independientes bajo el principio arm’s length.

Este método presenta dos alternativas: El Método de División de Utilidades y el Método Residual de División de Utilidad.

2.3.6 Método de margen neto de la transacción

Método de Margen Neto de la Transacción o Transactional Net Margin Method (TNMM), en este método se compara el margen neto de ganancia de la parte examinada, con el margen neto de ganancia de la parte no controlada o empresas

comparables. El margen obtenido proviene de las ventas, menos el conjunto de los costos totales operativos. “Consiste en determinar en transacciones entre partes vinculadas, la utilidad de operaciones que hubieran obtenida partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos gastos o flujo de efectivos”.

2.3.7 Factores que obstaculizan la correcta aplicación de la Normativa de Precios de Transferencia en Guatemala

Se determinó que hay varios factores a considerar que ya obstaculizan la aplicación correcta de la normativa, entre los que podemos mencionar: el desconocimiento de la Normativa sobre Precios de Transferencia, por parte de los dueños, administradores, gerencias de las empresas, sobre la existencia de incumplimiento o cumplimiento correcto de la vinculación entre partes relacionadas. La falta de experiencia de las empresas, ya que esta Normativa es de reciente implementación para Guatemala, no obstante, para otros países data de quince años atrás. También, la falta de fuentes de información, el acceso a las bases de datos internacionales para el análisis de su información, dificulta en gran medida la aplicación de la Normativa de Precios de Transferencia. La no existencia de información clara por parte de las instituciones reguladoras en Guatemala.

2.4 Legislación de precios de transferencia en Guatemala

En la actualidad los precios de transferencia en Guatemala tienen dos regulaciones, basadas en las Directrices de la Organización para la Cooperación y del Desarrollo Económico OCDE, que son: Normas Especiales de Valoración Entre Partes Relacionadas contenidas en el Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria y sus reformas, y su reglamento Acuerdo Gubernativo Número 213-2013, legislaciones que datan del año 2013, suspendida el 21 de diciembre de ese

mismo año y para el año 2014, retomando su vigencia a partir del año 2015 en adelante.

Los aspectos que se incluyen en la Normas Especiales de Valoración Entre Partes Relacionadas, podemos mencionar: la reforma integral del impuesto sobre la renta, el principio de libre competencia, las facultades de la administración tributaria, definición de partes relacionadas, los análisis de comparabilidad, los métodos de aplicación para la determinación del principio de libre competencia, los acuerdos de precios por anticipado, la información y documentación relativa al contribuyente y al grupo empresarial correspondiente.

2.4.1 Normas Especiales de Valoración Entre Partes Relacionadas; Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria y sus Reformas

Dentro del Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria y sus reformas, se encuentran comprendidas las Norma Especiales de Valoración Entre Partes Relacionadas, en el capítulo VI, Artículos del 54 al 68, en los cuales se detalla la aplicación de la normativa y los requisitos a cumplir por parte del contribuyente;

En el Artículo 54 se lee: el principio de libre competencia. Se entiende para efectos tributarios, por principio de libre competencia, el precio o monto para una operación determinada que partes independientes habrían acordado condiciones de libre competencia en operaciones comparables a las realizadas.

La normativa en el Artículo 55 da facultad a la Administración Tributaria de Guatemala para comprobar, si las operaciones realizadas entre partes relacionadas se han valorado de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 54 y efectuar los ajustes correspondientes cuando la valoración acordada entre las partes resultare en una menor tributación en el país o un diferimiento de imposición; de los ajustes realizados conferirá audiencia al obligado dentro del procedimiento de determinación de la obligación tributaria por la Administración, establecido en el Código Tributario.

En el Artículo 56 encontramos la definición de partes relacionadas y los criterios para considerar y análisis una parte relacionada.

Para los efectos de este libro, dos personas se consideran partes relacionadas, entre una persona residente en Guatemala y una residente en el extranjero, cuando:

1. Una de ellas dirija o controle la otra, o posea, directa o indirectamente, al menos el veinticinco por ciento (25%) de su capital social o de sus derechos de voto, ya sea en la entidad nacional o en la extranjera.
2. Cuando cinco o menos personas dirijan o controlen ambas partes relacionadas, o posean en su conjunto directa o indirectamente, al menos el veinticinco por ciento (25%) de participación en el capital social o los derechos de voto de ambas personas.
3. Cuando se trate de personas jurídicas, ya sea la residente en Guatemala, o la extranjera, que pertenezcan a un mismo grupo empresarial.

En particular, se considera a estos efectos que dos sociedades forman parte de un mismo grupo empresarial si una de ellas es socio o participe de la otra y se encuentra en relación con ésta en alguna de las siguientes situaciones:

- a. Posee la mayoría de voto.
- b. Tenga la facultad de nombrar o destituir a los miembros del órgano de administración o que a través de su representante legal intervenga decididamente en la otra entidad.
- c. Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.
- d. Haya designado exclusivamente con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración.

- e. La mayoría de los miembros del órgano de administración de la persona jurídica dominada, sean personero, gerentes o miembros del órgano de administración de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta.

Cuando dos sociedades formen parte de cada una de ellas de un grupo empresarial respecto de una tercera sociedad, de acuerdo con lo dispuesto en este numeral, todas estas sociedades integran un grupo empresarial.

El término de persona, en esta sección, se refiere a personas naturales, jurídicas y demás organizaciones con o sin personalidad jurídica.

También se consideran partes relacionadas cuando una persona residente en Guatemala y un distribuidor o agente exclusivo de la misma reside en el extranjero:

1. Cuando un distribuidor o agente exclusivo residente en Guatemala de una entidad residente en el exterior y esta última.
2. Cuando una persona residente en Guatemala y sus establecimientos permanentes en el extranjero.
3. Cuando un establecimiento permanente situado en Guatemala y su casa matriz residente en el exterior, otro establecimiento permanente de la misma o una persona con ella relacionada.

Según el Artículo 57, Ámbito objetivo de aplicación de las normas de valoración de las operaciones entre partes relacionadas, alcanza a cualquier operación que se realice entre la persona residente en Guatemala con la residente en el extranjero, y tenga efectos en la determinación de la base imponible del periodo en el que se realiza la operación y en los siguientes períodos.

Artículo 58. Análisis de operaciones comparables. Para el análisis de las operaciones comparables se procederá de la manera siguiente:

1. A los efectos de determinar el precio o monto que habrían acordado en operaciones comparables partes independientes, en condiciones de libre competencia, a que se refiere este capítulo, se comparan las condiciones de las operaciones entre partes independientes.
2. Dos o más operaciones son comparables cuando no existan entre ellas diferencias económicas significativas que afecten al precio del bien o servicio o al margen de la utilidad de la operación o, cuando existiendo dichas diferencias, puedan eliminarse mediante ajustes razonables.
3. Para determinar si dos o más operaciones son comparables, se tomarán en cuenta los siguientes factores en la medida que sean económicamente relevantes:
 - a. Las características específicas de los bienes o servicios objeto de la operación.
 - b. Las funciones asumidas por las partes en relación con las operaciones objeto de análisis, identificando los riesgos asumidos y ponderando, en su caso, los activos utilizados.
 - c. Los términos contractuales de los que, en su caso, se deriven las operaciones, teniendo en cuenta las responsabilidades, riesgos y beneficios asumidos por cada parte contratante.
 - d. Las características de los mercados u otros factores económicos que puedan afectar las operaciones.
 - e. Las estrategias comerciales, tales como las políticas de penetración, permanencia o ampliación de mercados, así como cualquier otra circunstancia que pueda ser relevante en cada caso.
4. El análisis de operaciones comparables así determinado y la información sobre las operaciones comparables, constituyen los factores que, de

acuerdo con lo dispuesto en este artículo, determinan el método más adecuado en cada caso.

5. Si el contribuyente realiza varias operaciones de idéntica naturaleza y en las mismas circunstancias, puede agruparlas para efectuar el análisis de operaciones comparables, siempre que con dicha agrupación se respete el principio de libre competencia. También pueden agruparse dos o más operaciones distintas cuando se encuentren tan estrechamente ligadas entre sí o sean tan continuas que no puedan ser valoradas adecuadamente de forma independiente.

En el Artículo 59 se detallan los cinco métodos que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico –OCDE- ha señalado que son los mecanismos correctos:

1. Método del precio comparable no controlado.
2. Método del costo adicionado.
3. Método de precio de reventa.
4. Método de repartición de utilidades.
5. Método de margen neto de la transacción.

En el artículo 60 se detalla el método de valoración para importaciones o exportaciones de mercancías, también denominado Sexto Método.

En el caso de las importaciones, el precio de las mercancías no puede ser superior a su precio, con base a parámetros internacionales a la fecha de compra en el lugar de origen.

En el caso de las exportaciones, el precio de las mercancías exportadas se calculó de acuerdo a la investigación de precios internacionales, según la modalidad de contratación elegida por las partes a la fecha del último día de embarque, salvo prueba de que la operación se cerró en otra fecha. A estos efectos la única fecha

admitida es la del contrato, pero sólo si éste ha sido reportado a la Administración Tributaria, en el plazo de los tres (3) días después de suscrito el mismo.

Artículo 63. Acuerdos de precios por anticipado. No son más que la valoración de las operaciones entre partes relacionadas con carácter previo a la realización de éstas. Los acuerdos de precios por anticipado son una propuesta que el contribuyente presenta ante la Administración Tributaria para que ésta, determine la valoración de las operaciones, propuesta que se presenta soportada con el valor que han convenido con partes independientes en operaciones similares con igualdad con sus relacionadas.

En la SECCIÓN II: INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN, comprendida en los Artículos del 65 al 67, en los que indica que los contribuyentes deben tener la documentación al momento de presentar la declaración jurada del Impuesto Sobre la Renta, la información y análisis suficiente para demostrar y justificar la correcta determinación de los precios.

El contribuyente debe tener la información referente al grupo empresarial al que pertenezca, y la información relativa y concerniente a la empresa local.

2.4.2 Acuerdo Gubernativo Número 213-2013. Reglamento del Libro I de la Ley de Actualización Tributaria Decreto Número 10-2012 del Congreso de la República

Según el Artículo 1. Objeto. El objeto del presente Reglamento es desarrollar los preceptos del Impuesto Sobre la Renta contenido en el libro I del Decreto número 10-2012 del Congreso de la República, Ley de Actualización Tributaria, así como normar lo relativo al cobro administrativo de los impuestos y los procedimientos para su recaudación y control.

Para su desarrollo se tomarán los Artículos del 37 al 56; del Capítulo III, Normas especiales de valoración entre partes relacionadas, sección I, de los elementos generales y los métodos.

- a) Artículo 37. Principio de libre competencia.
- b) Artículo 38. Partes Relacionadas.
- c) Artículo 39. Procedimiento para la identificación de potenciales comparables.
- d) Artículo 40. Ajustes a los comparables.
- e) Artículo 41. Análisis de comparabilidad.
- f) Artículo 42. Análisis de comparabilidad. Análisis funcional.
- g) Artículo 43. Análisis de comparabilidad. Cláusulas contractuales.
- h) Artículo 44. Análisis de comparabilidad. Circunstancias económicas.
- i) Artículo 45. Análisis de comparabilidad. Estrategias empresariales.
- j) Artículo 46. Agrupación de precios.
- k) Artículo 47. Búsqueda de la mejor operación comparable entre varias posibles.
- l) Artículos del 48 al 56, Selección del método adecuado y los métodos a aplicar.

Sección II: De los acuerdos de precios por anticipado

Se desarrollan del Artículo 57 al 63. Los contribuyentes pueden pactar ante La Superintendencia de Administración Tributaria la forma de valorar sus operaciones con sus relacionadas de una o más operaciones, para demostrar que los precios han sido utilizados, tanto para partes independientes como compañías relacionadas.

Sección III: De los requerimientos de información y otras obligaciones formales. Estudio de Precios de Transferencia.

Artículo 65. Estudio de Precios de Transferencia. Se debe entender que la información y el análisis a que se refieren los Artículos 65,66 y 67 de la Ley en relación a la información y documentación del contribuyente y relativa al grupo empresarial, para demostrar y justificar la correcta determinación de los precios, los montos de las contraprestaciones o los márgenes de ganancia en sus operaciones con partes relacionadas, debe estar contenida en un informe único denominado estudio de precios de transferencia.

2.4.3 Definiciones de contenido

Una definición es una proposición mediante la cual se trata de exponer de manera unívoca y con precisión la comprensión de un concepto o término.

2.4.4 Paraísos o Refugios Fiscales

Este es el caso de vinculaciones entre empresas del país y del exterior, perteneciendo estas últimas a una jurisdicción de baja o nula imposición fiscal. Bajo estas condiciones, las obligaciones del régimen general de los precios de transferencia rigen aún cuando no existiera ninguna clase de vinculación entre partes.

2.4.5 Principio de plena competencia (precio normal de mercado, Arm's Length)

La OCDE establece como el principio rector para la determinación de los precios de transferencia de operaciones entre empresas asociadas el "precio normal de mercado" o principio de plena competencia, definiéndolo como el precio que se hubiera acordado en una transacción entre partes independientes, llevada a cabo en condiciones iguales o análogas de la transacción controlada.

2.4.6 Análisis comparativo

Para realizarse un correcto análisis comparable deben considerarse los principios y factores que pueden influenciar en el precio, destacando los siguientes:

- a) Las características de los bienes y servicios.
- b) Las funciones realizadas por las partes.
- c) Los términos contractuales de la transacción. Este factor incluye la determinación de como las responsabilidades, riesgos y beneficios se dividen entre las partes.

2.4.7 Estrategias comerciales

“También se deberán tener en cuenta, en el análisis de comparabilidad, las estrategias comerciales de las empresas, así como la creatividad, investigación y desarrollo de nuevos productos, oferta y diversidad de bienes, riesgos comerciales asumidos, y si existe una política y estrategia de introducción en el mercado de participación en el mismo, que pueda llegar a reducir sus precios o incrementar sus costos”. (Seminario de Integración y Aplicación. “Importancia del Contador Público en el estudio y determinación de los precios de transferencia” (2014) Recuperado: <http://www.econ.uba.ar>).

2.4.8 Reglas de los precios de transferencia

“La Norma General 04-2011 sobre Precios de Transferencia que establece las reglas y los procedimientos aplicables a las operaciones efectuadas entre empresas relacionadas, cuando los montos difieren de los acordados por empresas independientes. Se refiere a las empresas vinculadas que no cumple con el Principio de Libre Competencia, definido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). En el artículo 5, párrafo 1, la norma establece los métodos que el contribuyente deberá utilizar para determinar si el precio de mercado de las operaciones entre partes relacionadas, fueron realizadas en iguales condiciones que empresas independientes. Estos métodos

son los sugeridos en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias. Los métodos son clasificados en métodos basados en la transacción (Métodos Tradicionales) y métodos basados en el beneficio. (Método del Precio Comparable No Controlado (2014) Recuperado: <http://app.box.com>).

Recientemente la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) publicó la revisión de las Normas de Precios de Transferencia, en la que se modificaron algunos capítulos. Las principales modificaciones tienen que ver con el principio de plena competencia, los métodos de análisis y análisis de comparabilidad e incluyó un nuevo capítulo, el cual trata de cómo los principios de precios de transferencia y tratados de tributación pueden afectar las reestructuraciones de negocios. (Normas de Precios de Transferencia según la OCDE (2015). Recuperado: <http://www.accounter.co/boletines/normas-de-precios-de-transferencia-de-acuerdo-a-la-ocde.html>).

Breve recuento de tales modificaciones: modificaciones método más apropiado, comparabilidad, transacciones comparables no controladas, transparencia, métodos transaccionales.

1. Método más apropiado: los métodos transaccionales participación de utilidades (PU) y transaccional de utilidades (TU) no serán considerados como métodos de último recurso. Se adopta la noción de método más idóneo según las circunstancias del caso. Sin embargo, los lineamientos aún establecen que “cuando ambos métodos pueden ser aplicados, los métodos transacciones deberían ser seleccionados”.
2. En los nuevos lineamientos de precios de transferencia se hace énfasis en la importancia de los análisis de comparabilidad, selección del método de precios de transferencia, identificación de las potenciales transacciones comparables y conclusiones. En este sentido, es importante, de acuerdo

con los lineamientos de precios de transferencia de la OCDE, tener en cuenta en la documentación comprobatoria nuevos pasos, para ser llevados a cabo cuando se realice un análisis de comparabilidad, los cuales son:

- a) Determinación de los años a ser cubiertos
 - b) Análisis amplio de las circunstancias de los contribuyentes
 - c) Análisis funcional
 - d) Revisión de los comparables internos
 - e) Determinación de las fuentes externas de información disponibles
 - f) Selección del método más apropiado de precios de transferencia
 - g) Identificación de los comparables potenciales
 - h) Determinación y ejecución de ajustes de comparabilidad cuando sean apropiados
 - i) Interpretación y uso de los datos recolectados los lineamientos establecen que pueden ser llevados a cabo ajustes de comparabilidad si existen diferencias que materialmente pueden afectar la comparación. En este sentido, únicamente deben ser llevados a cabo ajustes que mejoren la comparabilidad. Asimismo, se indica que la presencia de gran cantidad de ajustes puede ser un indicio de una pobre comparabilidad. Asimismo, se indica que la presencia de gran cantidad de ajustes puede ser un indicio de una pobre comparabilidad. La legislación colombiana resalta la importancia de los ajustes a ser efectuados en el marco de un análisis de precios de transferencia, señalando la descripción de los ajustes técnicos, económicos o contables realizados, incluyendo toda la información soporte, formulas y cálculos que validan los ajustes realizados por el contribuyente.
3. Transacciones comparables no controladas los nuevos lineamientos mantienen la distinción entre transacciones comparables internas y

externas, sin embargo, se establece que “no siempre los comparables internos son más confiables que los comparables externos”. Asimismo, los nuevos lineamientos señalan el uso apropiado de bases de datos en la búsqueda de comparables externos. Se señala que en el uso de base de datos “...no debería prevalecer cantidad sobre calidad”. Es preferible un análisis profundo con pocas pero confiables comparables, que un análisis ligero con mayor cantidad de Compañías, lo cual podría tener consecuencias importantes como el desconocimiento del análisis efectuado por parte de las autoridades tributarias, tomando en consideración que los resultados de un análisis de precios de transferencia dependen directamente de los elementos considerados como comparables.

4. Transparencia; los lineamientos llaman la atención en varias secciones acerca de la importancia de la transparencia tanto por parte de los contribuyentes como de la administración tributaria. En particular se indica que en ambos casos si los contribuyentes o la administración tributaria utilizan compañías comparables para soportar alguna posición referente a precios de transferencia debería proveerle a la otra parte la documentación que sustente la confiabilidad de las compañías comparables.
5. Métodos transaccionales; los nuevos lineamientos de Precios de Transferencia establecen reglas más específicas sobre la utilización de los métodos transaccionales.

Método de Participación de Utilidades (PU): los nuevos lineamientos explican que el método PU debería ser aplicado únicamente en casos donde ambos lados de la transacción realizan contribuciones únicas y valorables de intangibles o cuando las transacciones envuelven operaciones altamente integradas en ambos lados, lo cual amplía lo establecido en la Norma de 1,995 donde únicamente se establecía que el método era aplicable cuando existían transacciones que no podían ser evaluadas de manera separada la

asignación de las utilidades debería basarse, cuando sea posible, “ ...en como entidades independientes repartirían las utilidades en circunstancias comparables”.

Método de Margen Neto Transaccional de Utilidad (TU): los nuevos lineamientos incluyen sugerencias respecto a la aplicación del método TU estableciendo que sería poco confiable si ambas involucradas en el desarrollo de un proyecto hacen contribuciones especiales al mismo de manera tal que no se pueda medir el impacto de dichas contribuciones en la rentabilidad del negocio, caso en el cual se entendería que el método PU sería el más apropiado. En la legislación Colombiana no se establece nada específico sobre este tema por lo cual este sería un criterio importante para la DIAN desde este momento. (Normas de Precios de Transferencia según la OCDE (2015). Recuperado: <http://www.accounter.co/boletines/normas-de-precios-de-transferencia-de-acuerdo-a-la-ocde.html>).

2.4.9 Generalidades de los precios de transferencia en Guatemala

Guatemala define, como parte relacionada, a los distribuidores y agentes exclusivos. También a las Trading Companies offshore que no tengan sustancia, y así como todo tipo de operaciones realizadas con sujetos vinculados según alcance y criterios de vinculación establecidos. Cualquier operación que se realice entre la persona residente en Guatemala con la residente en el extranjero, y tenga efectos en la determinación de la base imponible.

Guatemala no tiene criterios de materialidad establecidos en la normativa vigente. Las obligaciones formales y documentación, son la presentación de Declaración Informativa, Estudio de Precios de Transferencia EPT a disposición de las autoridades fiscales. La normativa aceptada para Guatemala, son los métodos de la OCDE, el principio de mejor método. Métodos específicos para valoración de

operaciones de importación y exportación de bienes. Preferencia para la utilización de métodos transaccionales tradicionales.

“Sexto Método” – Commodities: en el caso de importaciones, el precio de las mercancías no puede ser superior a su precio base a parámetro internacional a la fecha de la compra en el lugar de origen. En el caso de exportaciones, el precio de las mercancías exportadoras se calcula de acuerdo a la investigación de precios internacionales según la modalidad de contratación elegida por las partes a la fecha del último día de embarque excepto si el contrato ha sido reportado a la Administración Tributaria.

Guatemala tiene aprobados los Acuerdos Anticipados de Precios (APAs)

En el Estudio de Precios de Transferencia, para el análisis funcional se debe describir, el o los tipos de riesgos más comunes según el tipo empresas; manufacturas, distribuidora, prestadora de servicios, maquiladora.

Prestación de Servicios: Riesgo país, Tipo de cambio, Defectos del servicio, Crédito y cobranza, Riesgo de responsabilidad del servicio, Laboral, Desarrollo de intangibles, Riesgo de inversión de capital.

Estas reformas pretendieron regular un aspecto específico, que, aunque muy discutido a nivel mundial, en nuestro país carecía de regulación particular. Atacar una práctica que cada día cobraba mayor fuerza, como la manipulación de la base gravable para efectos del ISR por parte de las empresas relacionadas entre sí, para el único efecto de aligerar la carga tributaria global de ellas.

2.5 Estudio de precios de transferencia

El estudio técnico de precios de transferencia, es un proceso mediante el cual se analizan las circunstancias generales y específicas de una determinada operatoria para definir el método a aplicar y así cumplir con el estándar internacional del principio de plena competencia, en la fijación del precio de bienes tangibles,

intangibles o servicios entre empresas vinculadas. (Precios de Transferencia, Guía Técnica del Informe de Precios de Transferencia (2016) Recuperado: <https://portal.sat.gob.gt/portal/precios-de-transferencia/>).

Su objetivo consiste en identificar y definir cuales con las actividades, funciones, riesgos y resultados de las empresas vinculadas en los países en donde actúan. A través del estudio técnico de precios de transferencia se pretende:

- a) Revelar y comprender la forma en que se efectúa la operatoria entre las partes vinculadas.
- b) Describir como se forman los precios de transferencia en particular para ese negocio que se analiza.
- c) Analizar las condiciones de los mercados dónde se actúa.
- d) Analizar toda la documentación legal y financiera de la empresa, estados financieros, documentación contable y extracontable, entre otros; también la estructura y los circuitos administrativos para reconocer las actividades, las funciones, los resultados y los riesgos asumidos por las empresas vinculadas.
- e) Definir en forma preliminar los posibles comparables, los métodos que se pueden utilizar y la forma de aplicarlos.
- f) Aplicar los métodos, analizar los resultados, descartar resultados con desvíos exagerados o con problemas.
- g) Elegir el mejor método y el o los métodos de soporte.
- h) Exponer adecuadamente y en lo posible graficar el rango de resultados definitivos.
- i) Preparar el informe final con el detalle de todo lo actuado.

Este estudio técnico debe elaborarse básicamente cuando existen operaciones internacionales en las cuales intervienen empresas vinculadas. En algunas

jurisdicciones fiscales también se solicita cuando existen operaciones con empresas radicadas en territorios considerados Paraísos Fiscales. (Precios de Transferencia, Guía Técnica del Informe de Precios de Transferencia (2016) Recuperado: <https://portal.sat.gob.gt/portal/precios-de-transferencia/>).

2.6 Administración financiera

“Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. Las finanzas se ocupan del proceso, de las instituciones, de los mercados y de los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre individuos empresas y gobiernos”. (Gitman, 2007).

“La toma eficaz de decisiones financieras exige conocer las metas de la empresa, ¿Qué objetivos deberían orientar la toma de decisiones en los negocios? Es decir, ¿Qué debería tratar de alcanzar la dirección en nombre de los propietarios de la empresa? El objetivo más ampliamente aceptado de una empresa es maximizar el valor de ésta para sus propietarios, es decir; maximizar la riqueza de los accionistas. La riqueza de los accionistas esta presentada por el precio de mercado de las acciones comunes de una empresa”. (Moyer et al, 2005).

La importancia de la función financiera de la empresa depende del tamaño de la misma. En empresas pequeñas se confía esta actividad al departamento de contabilidad, pero entre más grande sea la institución, se tiene la necesidad de crear un departamento financiero que se encargue de esta gestión.

2.6.1 El administrador financiero

“Realizan tareas financieras tan diversas como la planificación, la extensión de créditos a clientes, la evaluación de fuertes gastos propuestos y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la empresa. En años recientes, los cambios constantes en los ambientes económico, competitivo y regulador han aumentado la importancia y la complejidad de las tareas del administrador

financiero. El administrador financiero actual participa en forma más activa en el desarrollo y la puesta en marcha de estrategias corporativas dirigidas al crecimiento de la empresa y mejoramiento de su posición competitiva.” (Gitman, 2007).

El administrador financiero debe contar con la suficiente habilidad para el desarrollo de las siguientes funciones de analizar e interpretar estados financieros, salvaguarda de los activos de la empresa, elaborar proyecciones de flujos de efectivo, generación y obtención de recursos, ejecución de proyectos de inversión y velar por la adecuada política para concesión de créditos.

Vigilar que se cuente con un adecuado sistema para la contabilidad administrativa y el área financiera. Además de la planificación continua en el análisis y la planificación del negocio, las principales actividades del administrador son: tomar decisiones de inversión y financiamiento. En las decisiones de inversión: se debe de considerar el tipo de activos que posee la empresa y en las de financiamiento se debe de observar cuidadosamente el tipo de crédito que se ajusta a la empresa.

2.6.2 Análisis financiero

Este estudio se realiza considerando los elementos financieros más importantes de la empresa, principalmente la información de los estados financieros para conocer la rentabilidad y su estructura económica.

El análisis de los estados financieros permite determinar la situación financiera de la empresa en cuanto a su capacidad de generar liquidez, solvencia y mejores rendimientos a los accionistas. El análisis de los estados financieros es el conjunto de técnicas que servirán de ayuda y soporte en el proceso de toma de decisiones.

2.6.3 Razones financieras

Importantes indicadores de rentabilidad: el margen bruto, el margen operacional y el margen neto. Estos tres indicadores se pueden definir como la “medida de

capacidad que tienen las ventas de generar utilidades”, también es importante la rentabilidad de los activos y del patrimonio, la cual se puede medir a través de la rentabilidad del activo y la rentabilidad patrimonial. Son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación (por división) entre sí, de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función de niveles óptimos definidos para ella. (Duarte, 2007).

Las razones financieras o índices financieros constituyen una parte de una empresa y consisten en analizar los hechos relevantes acerca de las operaciones y la situación financiera de un negocio. Para que el método sea efectivo, las razones financieras deben evaluarse conjuntamente y no en forma individual. Asimismo, deberá tomarse en cuenta la tendencia que han mostrado en el tiempo.

Aunque el número de razones financieras que se pueden calcular es muy amplio, es conveniente determinar aquellas que tienen un significado práctico y que ayuden a definir los aspectos relevantes que sean necesarios para tomar decisiones fiables y oportunas. Una razón financiera por si misma puede ser poco significativa, si esta no puede ser comparada con razones financieras diferentes de otras empresas. (Duarte, 2007).

Para hacer más comprensible se han clasificado las razones financieras en cuatro categorías:

- ✓ Razones de liquidez
- ✓ Razones de endeudamiento
- ✓ Razones que miden la eficiencia y operación
- ✓ Razones de rentabilidad

1. Razones de liquidez

Los indicadores que se obtienen de estas razones miden la capacidad que posee la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo, es decir, aquellas con vencimientos menores a un año.

El activo corriente se puede clasificar en: efectivo en caja, efectivo en bancos, inversiones en valores de inmediata realización, cuentas por cobrar, inventarios de materias primas, productos en proceso, producto terminado y otros activos corrientes.

El pasivo corriente se clasifica en: proveedores, impuestos por pagar, acreedores diversos, documentos por pagar a corto plazo y créditos bancarios a corto plazo. Este índice permite conocer con cuánto de activos corrientes se dispone para cubrir los pasivos corrientes.

Prueba del ácido: esta es una razón más rigurosa; elimina de los activos corrientes los inventarios; lo anterior en virtud de que se requiere de mayor tiempo para convertirlos en efectivo.

$$\text{Prueba del Ácido} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Este indicador nos permite concluir si la liquidez de la empresa es buena o mala, es muy importante relacionar el resultado con el ciclo de conversión de los activos operacionales, es la única forma de obtener la generación de efectivo y así poder sacar conclusiones más precisas. El índice adecuado es igual o mayor a 1, ya que indica que por cada quetzal que tengamos que pagar tenemos un quetzal para poder hacer, sin recurrir a la realización de los inventarios, algo que es positivo para la empresa.

Capital de trabajo: la forma de medir la capacidad de pago de un negocio es a través de la determinación de su capital de trabajo.

El capital de trabajo debe tener relación directa con las actividades operacionales de una empresa; a mayor nivel de operaciones, requerirá un capital de trabajo superior, y viceversa, a un menor nivel de operaciones, sus requerimientos de capital de trabajo serán proporcionalmente menores.

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{\text{Activo corriente corto plazo}}{\text{Pasivo corriente corto plazo}}$$

Cuando el capital de trabajo es negativo, significa que la empresa no cuenta con recursos suficientes para cubrir necesidades de operación, y de no solucionarse en corto plazo, pueden ocasionar falta de liquidez y requerirá acudir a fuente de financiamiento. Índice menor que uno.

Al contrario el resultado positivo indica que por cada quetzal que tenemos contamos con N cantidad para pagar, en este caso nuestra prueba es saca. Índice mayor o igual que 1.

2. Razones de endeudamiento

La forma en que se encuentran financiados los activos de una empresa, se determina mediante la aplicación de las siguientes razones: relación pasivo versus activo: este resultado muestra la proporción de recursos ajenos o de terceros que se encuentran financiando los activos de la empresa.

Relación capital, activo total: indica la propiedad de los accionistas sobre el total de los activos, es decir, los activos que han sido financiados con el capital de los accionistas. Cada negocio debe guardar equilibrio entre los recursos aportados por los accionistas y los pasivos o “apalancamientos” que se tiene de terceros. La proporción de recursos aportados por los accionistas debe ser superior a los pasivos. (Duarte, 2007).

3. Razones de eficiencia y operación

Las razones que conforman este grupo tienen como objetivo medir el aprovechamiento de los activos de la empresa y comprenden: la rotación del activo total, la rotación de inventarios, la rotación de cuenta por cobrar.

Rotación del activo total: este indicador refleja la eficiencia con la que se están utilizando los activos de la empresa en la generación de las ventas. En términos absolutos indica las ventas que genera cada quetzal que se encuentra invertido en activos. Hay que tratar de maximizar las ventas para que haya mejor aprovechamiento de los activos.

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total bruto}}$$

Rotación de inventarios: este indicativo muestra el número de veces que, en promedio, el inventario permanece en la empresa.

La rotación de inventarios se puede determinar para cada tipo de inventarios: materia prima, producción en proceso y productos terminados. En la medida en que la empresa minimice el número de veces que tiene de inventarios en sus bodegas, mejorara la utilización de sus flujos de efectivo, sin poner en riesgo la producción. (Duarte, 2007).

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de inventarios}}$$

Rotación de cuentas por cobrar: es el análisis que se realiza para saber cuál es el tiempo que se tarde en recuperar las ventas al crédito.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas Anuales al crédito}}{\text{Promedio de la cuenta por cobrar}}$$

El número que da como resultado significa las veces que las cuentas por cobrar rotan durante un año, dato que nos permite determinar la cantidad de días que se

tarda en recuperar las cuentas por cobrar, al dividirlo los días del año (360), entre el resultado obtenido.

Como resultado tenemos en días, el tiempo que se tarda en recuperar la cuenta por cobrar generada por las ventas al crédito. Lo ideal para las empresas es que sea igual o menor a los días que tienen establecidos en sus políticas de cuentas por cobrar.

Días pendientes de pago a proveedores: el resultado que se obtiene de esta razón financiera, indica el plazo de crédito promedio que los proveedores conceden a la empresa para que liquide sus cuentas, por concepto de compra de materia prima e insumos.

Se debe aprovechar el plazo máximo de crédito que otorgan los proveedores, ya que es un apoyo operativo que teóricamente no genera carga financiera por concepto de intereses.

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras anuales al crédito}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}}$$

4. Razones de rentabilidad

Las razones que se incluyen en este segmento permiten medir la capacidad de una empresa para generar utilidades, ya que posibilitan el desarrollo de una empresa. Puede afirmarse que las razones de rentabilidad son una medida del éxito o fracaso de la administración del negocio.

La rentabilidad es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. La rentabilidad caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. (Duarte, 2007).

Margen de Ganancia: también se le conoce como índice de productividad porque mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta.

Debido a que la rentabilidad de un negocio (utilidades) se ve impactada por la utilización de recursos de terceros (pasivos), la forma alterna de medir la rentabilidad de la empresa consiste en analizar la razón siguiente:

$$\text{Margen de ganancia} = \frac{\text{utilidad de operación}}{\text{ventas netas}}$$

Este porcentaje permite comparar las ganancias de distintos negocios de diversos tamaños. Sin embargo, las distintas industrias tienen diferentes composiciones, es difícil comparar el margen de ganancias entre compañías de diferentes sectores.

Rentabilidad sobre activos: este indicador permite conocer las ganancias que se obtienen con relación a la inversión en activos, es decir, las utilidades que generan los recursos totales que tiene el negocio. El rendimiento sobre los activos revela la eficacia de la administración para generar utilidades a partir de los activos que tiene disponibles y es, quizá la medida de rendimiento individual más importante.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

Para tener un mejor aprovechamiento de la rentabilidad de los activos, debemos de determinar la rotación de estos el margen de utilidad neta de la empresa ROA de forma eficaz.

$$\text{ROA} = \text{Margen de utilidad neta} \times \text{Rotación de los activos totales}$$

La rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que se usan los activos, para respaldar las ventas. Se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Total de activos}}$$

Para tener el resultado final de análisis:

$$\text{ROA} = \frac{(\text{Utilidad neta después de impuestos} / \text{Ventas totales})}{(\text{Ventas anuales} / \text{Total de activos})}$$

Rentabilidad sobre capital: este indicativo mide la rentabilidad de la inversión de los accionistas del negocio.

La utilización del apoyo a través de los pasivos permite incrementar la rentabilidad de los recursos aportados por accionistas. En tal circunstancia, se puede pensar que una forma de maximizar la rentabilidad del capital contable consistiría en contratar tantos pasivos como sea posible. Sin embargo, debe reconocerse que a medida que la empresa contrae más obligaciones, existen mayores posibilidades de que no genere recursos suficientes para cubrir sus deudas, situación que pueda llevarla a la quiebra o insolvencia.

2.6.4 Determinación del costo mano de obra

Según Uribe Marín, la mano de obra conforma uno de los rubros más importantes a tomar en cuenta dentro de las organizaciones, debido a la influencia significativa que esta puede llegar a tener sobre los costos del producto o servicio; es decir que puede impactar de forma positiva o negativa en los estados financieros de la empresa, reflejándose en las utilidades, en la rentabilidad y en el flujo de caja, siendo estas tres las más notables dentro de la información financiera contable.

Los costos de la mano de obra se pueden clasificar: Según la operación, según su comportamiento, según su identificación con el objeto de costos. (Uribe, 2011).

Según la operación podemos clasificar la mano de obra como un costo de producción y como gastos de operación. Dentro del costo de producción es la mano de obra involucrada en la transformación de los productos, es decir, el costo correspondiente al personal que participa directamente o indirectamente en su elaboración. Podemos mencionar, a los operarios de planta, el personal del área

de mantenimiento, los ingenieros, los jefes de producción y el personal de calidad, entre otros.

Dentro de los gastos de operación se incorpora el gasto de mano de obra que apoya la operación de empresa y que no tiene que ver con la producción, es decir la mano de obra administrativa y comercial de las empresas. En esta clasificación podemos mencionar los vendedores, jefes y directores administrativos, personal de intendencia y vigilancia de las áreas administrativas, entre otros.

3. METODOLOGÍA

Este capítulo contiene la metodología de investigación que explica en detalle qué y cómo se hizo para resolver el problema de investigación, relacionado con la planificación estratégica y la aplicación de la normativa de precios de transferencia y su efecto en la utilidad de las empresas de servicios de publicidad en medios digitales de Guatemala. Metodología que comprende: Definición del problema; objetivo general y objetivos específicos; hipótesis y especificación de las variables; diseño utilizado; método científico; instrumentos de medición aplicados; y, técnicas de investigación documental y de campo, utilizadas durante la investigación. En general, la metodología presenta el resumen del procedimiento usado en el desarrollo de la investigación.

3.1 Definición del problema

La aplicación de la normativa de los precios de transferencia (Normas Especiales de Valoración Entre Partes Relacionadas; Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria y sus reformas); tiene efecto en la rentabilidad de las empresas, haciendo en algunos casos que las empresas de servicios de publicidad en medios digitales del de Guatemala, paguen más impuestos de lo que deberían, tanto de forma local como sus partes relacionadas en el extranjero. Comprende la especificación y delimitación del problema que se describe a continuación.

- **Especificación del problema**

Al momento de aplicar la normativa de los precios de transferencia, se tiene un efecto en la rentabilidad de las empresas de servicios de publicidad en medios digitales de Guatemala, que de no aplicarse correctamente tendría un efecto negativo, respecto de su resultado final.

En Guatemala, las empresas de servicios de publicidad digital, han tenido un gran avance desde hace ya más de cincuenta años, que fue cuando se empezaron a instalar en la ciudad. Primeramente, con el objetivo de prestar un servicio de

publicidad, pero ahora, prestan un servicio integral, considerando todos los aspectos de venta junto con el efecto que la publicidad pueda llegar a tener en el resultado de la empresa.

Las empresas de servicios, por no tener un costo definido se ven más afectadas que otros sectores al momento de pagar sus impuestos. Por tal razón, es importante tener una planificación estratégica definida e implementada para cada una de sus operaciones y/o transacciones. Se puede comprobar que, en la actualidad, con la implementación de los precios de transferencia se podrían ver más afectadas.

Una buena planificación estratégica, definida e implementada, tendrá resultados positivos dentro de la rentabilidad en las empresas de servicios de publicidad digital en Guatemala.

Específicamente las empresas dedicadas a la publicidad en medios digitales, deben analizar los registros de inversiones y capitales, sin precisar el origen de los fondos, con respaldos de la documentación correspondiente, como comprobantes, facturas, y otros, para dar como resultado una información financiera confiable. En este caso, es necesaria la implementación de un mecanismo de alerta que coadyuve a que las empresas o entes que estén operando bajo estos métodos de transferencia de costo, disminuyan sus efectos negativos en la rentabilidad y las erogaciones de pago del Impuesto Sobre la Renta anual de las organizaciones.

Por lo anterior, se crea la necesidad de dotar de herramientas y buenas prácticas a las empresas para que puedan establecer medidas de resguardo y minimizar el riesgo al que se encuentran sensibles por la incorrecta aplicación de la normativa de precios de transferencia.

La investigación tomó como unidad de análisis a las empresas de servicios de publicidad en medios digitales de la ciudad capital de Guatemala, cuya muestra fue de diez de trece empresas estimadas, la cual se determinó en la participación

en el año 2015, tomando en cuenta la base de datos de la Asociación Guatemalteca de Exportadores, AGEXPORT-. (Documento: Comité de empresas creativas ICREA (21/04/2015) Recuperado:(<http://agexporthoy.export.com.gt/sectores-de-exportacion/sector-servicios/agexport-presenta-nuevo-sector-de-exportacion-industrias-creativas/>)).

El período de investigación dió inicio en mayo de 2017 en adelante, con base en el análisis de las unidades de análisis y su comportamiento durante los años 2015 y 2016, con sus respectivas proyecciones presupuestarias para el año 2017. La investigación se realizó en Guatemala, el abarca una extensión territorial de 2,126 Km², con un total de población de 2.541,581 habitantes, con una densidad de 1195.48 Hab / Km².

3.2 Objetivos

Los objetivos constituyen los propósitos o fines de esta investigación, relacionada con la planificación estratégica y la aplicación de la normativa de precios de transferencia y su efecto en la utilidad de las empresas de servicios de publicidad en medios digitales.

3.2.1 Objetivo general

Eliminar el efecto negativo en la rentabilidad de las empresas de servicios de publicidad en medios digitales de Guatemala, al aplicar la normativa de los precios de transferencia, a través de la técnica de costeo directo, analizando escenarios de cálculo de Impuesto Sobre la Renta, análisis de comparables internos y de su información, con el propósito de cuidar la liquidez de la empresa y dar cumplimiento al principio de libre competencia, y proveer a las empresas una base sobre la cual puedan realizar un debido cumplimiento con las leyes reguladoras.

3.2.2 Objetivos específicos

1. Definir una propuesta para definir el método más adecuado de análisis, con el fin de eliminar el efecto negativo en el momento de aplicar la normativa de los precios de transferencia.
2. Determinar el riesgo de flujo de efectivo sobre el impacto en el Impuesto Sobre la Renta a pagar, con el propósito de cuidar la liquidez de la empresa a través de definir una planificación estratégica incluyendo la normativa de precios de transferencia.
3. Determinar políticas de aplicación, con el fin de cumplir con el principio de libre competencia.
4. Diseñar criterios de medición, para determinar el costo operativo administrativo generado por la transferencia de costos a las relacionadas.

3.3 Hipótesis

La determinación del método que más se adecuó a la operación examinada con las características funcionales, acompañado de un modelo de Planificación Estratégica, para el manejo de sus costos, permitirá reducir el impacto en el Impuesto Sobre la Renta a pagar, la reducción de sus costos por transferencia, tanto en Guatemala como en los países en donde se encuentran las partes relacionadas, dándoles la oportunidad de incrementar su nivel económico sostenible, provocando su permanencia y competitividad como prestadores de servicios.

- **Especificación de variables**

La especificación de variables de la hipótesis, es la siguiente:

Variable independiente

Aplicación de la planificación estratégica y el análisis de sus costos a través de la normativa de los precios de transferencia.

Variables dependientes

- ✓ La reducción de los pagos de impuestos.
- ✓ La determinación de los costos por las operaciones con partes relacionadas.
- ✓ Efecto en el Impuesto Sobre la Renta, en la determinación de la utilidad de las empresas, respetando el principio Arm's Length (principio de plena competencia).

3.4 Método científico

“El método es el conjunto de las fases teóricamente estructuradas que se siguen para establecer, buscar o encontrar las relaciones, contradicciones, causalidades, temporalidades y espacialidades de un hecho y/o un proceso en el contexto de la totalidad”. (Cifuentes, 2009).

Este estudio incluirá la aplicación del método científico con el fin de alcanzar conocimientos válidos mediante instrumentos confiables, donde implica tanto descripciones (leyes) de lo que ocurre como explicaciones (teorías) del por qué ocurre.

Para la recolección de información del proceso de investigación, se aplicarán las fases del método científico: indagatoria, demostrativa y expositiva.

- a. **Fase Indagatoria:** En esta fase se llevó a cabo la recolección de información directamente de las fuentes a través de la aplicación de la encuesta y entrevista.

- b. **Fase Demostrativa:** Mediante esta fase se plantea la veracidad y validez de los datos recopilados, que permiten obtener, ordenar y medir las evidencias de la comprobación de las hipótesis, a través de análisis, síntesis, abstracción, comparación y diferencias de los elementos teóricos investigados, con los empíricos obtenidos a través de la investigación de campo.
- c. **Fase Expositiva:** Es la exposición de los resultados a través del informe final de tesis presentado y difundido, transmite el conocimiento adquirido previamente de las fuentes sujetas de análisis e investigación.

3.5 Técnicas de investigación aplicadas

Las técnicas son reglas y operaciones para el manejo de los instrumentos en la aplicación del método de investigación científico. La investigación se fundamenta en la utilización de técnicas de investigación documental y de campo.

“La utilización de una técnica es indispensable en el proceso de la investigación científica, ya que integra la estructura por medio de la cual se organiza la investigación, el uso de la técnica pretende los siguientes objetivos: aportar instrumentos para manejar la información, llevar un control de los datos, orientar la obtención de conocimientos. Existen dos formas generales: técnicas documentales y técnicas de campo”. (Métodos y Técnicas de Investigación (2014) Recuperado: <http://es.slideshare.net>).

Las técnicas de investigación documental y de campo aplicadas en esta investigación, se refieren a lo siguiente:

- a. Se utilizó el cuestionario con preguntas directas, para poder recolectar la mayor cantidad de datos para su análisis. Este fue aplicado a través de entrevista personal, y través de llamadas telefónicas y correos electrónicos por razones de tiempo.

- b. Se aplicó la técnica observación cuantitativa, para determinar la aceptación y conocimiento del tema de investigación, del rechazo y /o aceptación del tema.
- c. Se entrevistó a socios directores, asesores financieros, representantes de firmas de auditoría, de lo que se tomó nota de sus narraciones, se obtuvo el punto de vista según el campo a defender. Permitted el acercamiento con personas que saben, y han practicado e inclusive emiten el estudio de precios de transferencia en Guatemala.

Técnicas de investigación documental

Se realizó una revisión de bibliografía para tener una lectura analítica de la temática tratada. Las técnicas utilizadas fueron:

Entrevista y Encuestas: se realizaron relacionados con la temática de precios de transferencia, con las que se obtuvo información para dar respuesta a interrogantes que ayudaron a determinar con mayor precisión las causas de los problemas planteados y para comprobación de la hipótesis, las cuales se realizaron a la muestra determinada en Guatemala.

Fichaje: Se utilizó para la recopilación y registro del material bibliográfico de fuentes secundarias. La que sirvió para su consulta posterior y para la realización de la bibliografía.

Tabulación y Estadística Descriptiva: Se llevó a cabo el procesamiento, ordenamiento, clasificación y análisis de los datos obtenidos, los cuales fueron fundamentales para justificar las conclusiones y recomendaciones encontradas. Datos obtenidos de un grupo de 10 empresas de servicios de medios digitales en Guatemala, para los años 2015 y 2016.

Técnicas de investigación de campo

Observación Directa: Se observó las causas cualitativas y cuantitativas del problema planteado y recolectó la información directamente del área objeto de estudio, con el fin de describir los hechos su efecto del problema planteado.

4. RESULTADOS

El capítulo presenta el análisis de los resultados de la investigación de campo relacionada con la aplicación de la Normativa de los Precios de Transferencia y su efecto en la utilidad de las empresas de publicidad en medios digitales de Guatemala. Se tomo como unidad de analisis a las empresas de servicios de publicidad de medios digitales de la ciudad capital de Guatemala, cuya muestra se determino por las similitud en sus procesos, con un universo de 13 de las cuales se tomaron cómo muestra diez empresas , con base a comportamiento durante los años 2015 y 2016.

4.1 Descripción de la boleta y la muestra

Para el desarrollo de la tesis se utilizaron dos instrumentos denominados boleta de encuesta, que fueron preparados con 10 y 11 preguntas respectivamente, relacionadas con la aplicación de la normativa de los precios de transferencia y su efecto en la utilidad de las empresas de publicidad en medios digitales de Guatemala, cuyo objetivo fue establecer la opinión y conocimiento de 15 entrevistados de las diferentes empresas del sector sobre la preparación de cómo afrontar la aplicación de la normativa de precios de transferencia en Guatemala, por las empresas y personal externo.

Los encuestados que participaron fueron empresarios y consultores de auditoria externos e internos de las empresas, siendo los consultores externos quienes cuentan con el conocimiento en la legislación tratada en la tesis en materia de precios de transferencia, en el contexto contable y fiscal, y con la suficiente experiencia en materia de precios de transferencia en Guatemala, quienes además tienen el acceso a las bases de datos.

4.2 Presentación de resultados y análisis

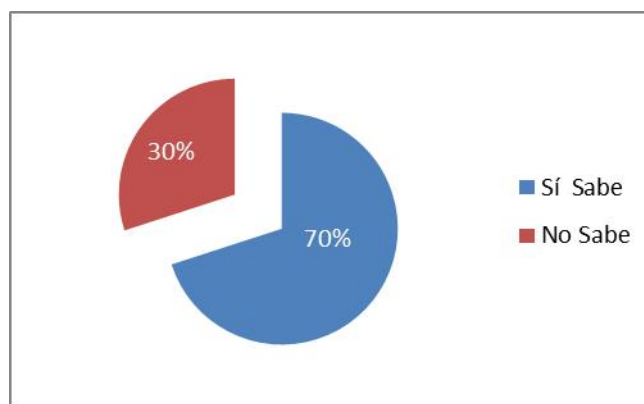
La presentación de resultado y análisis de la investigación realizada a través de la encuesta, se desarrolló en tres componentes, así: 1. la importancia de la Planificación Estratégica, 2. el conocimiento de las empresas en Materia de Precios de Transferencia, y 3. la concatenación de los dos primeros componentes y cómo esa concatenación ayuda al resultado operacional de las empresas en relación a su utilidad y el pago del Impuesto Sobre la Renta con base a la normativa de precios de transferencia. Las preguntas se tomaran conforme el tema a tratar, por lo que no tendrán el mismo orden en la boleta de encuesta, sino la relación al tema.

4.2.1 Resultados y análisis de la importancia de la planificación estratégica

Organizaciones y Empresarios

¿Sabe usted la importancia de hacer una planificación estratégica considerando la normativa de precios de transferencia? (Pregunta 9, entrevista organización).

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

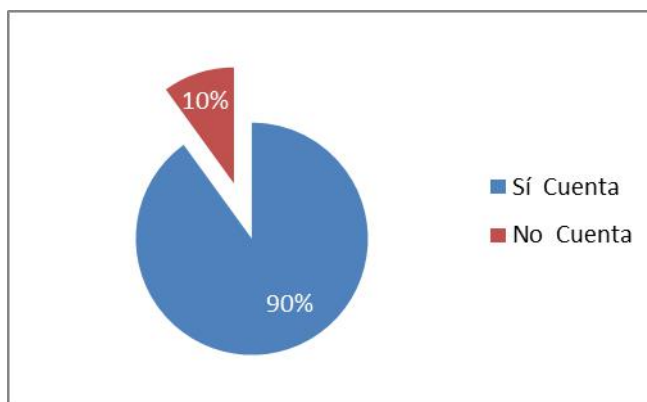
El 70% de las organizaciones y sus empresarios saben la importancia que tiene el hacer una planificación estratégica considerando la Normativa de Precios de Transferencia vigentes para Guatemala. Mientras que el otro 30% no sabe su importancia y el impacto que esta concatenación tiene dentro del resultado de la empresa.

Conclusión:

Los empresarios deben considerar la importancia de realizar una planificación estratégica incluyendo la Normativa de Precios de Transferencia y estar interesados es su importancia por el efecto que está tiene en los sistemas de contabilización para la determinación de su utilidad y el impacto sobre el cálculo del Impuesto Sobre la Renta y su pago, siendo la planificación una medida de dirección y control sobre sus objetivos planteados.

¿Cuenta su empresa con una planificación estratégica para afrontar el efecto de la aplicación de la normativa de precios de transferencia en Guatemala? (Pregunta 10, entrevista organización).

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

Cómo se puede ver en el gráfico 2, la mayoría de empresarios sabe la importancia de considerar la normativa de precios de transferencia al momento de elaborar una buena planificación estratégica, pero el 10% de empresas no cuentan con ella para poder hacer frente a la aplicación de la normativa, sólo el 90% cuenta con una planificación para poder afrontar los efectos de la temática de precios de transferencia.

Conclusión:

Analizando el mayor porcentaje de los empresarios si saben la importancia de una planificación estratégica, pero por razones que no pudieron concluir no cuenta con la planificación estratégica para afrontar de manera positiva el efecto de la implementación de la normativa de precios de transferencia.

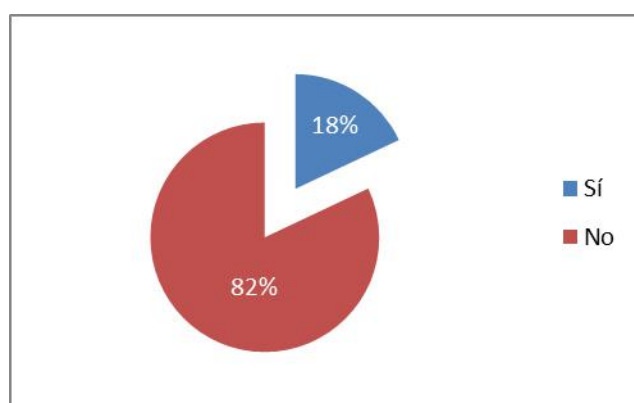
Existen varios factores que obstaculizan la correcta aplicación de la Normativa de Precios de Transferencia, lo que traería consigo que las empresas tengan o no ajustes ante la Superintendencia de Administración Tributaria, los cuales pueden

ser minimizados o eliminados con una correcta planificación considerando la normativa de precios de transferencia.

Personal externo experto en materia de precios de transferencia

¿A su criterio las empresas de publicidad en medios digitales de Guatemala, definen sus objetivos considerando la normativa de precios de transferencia? (Pregunta 4, Personal Externo).

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

A criterio de los expertos en la normativa de precios de transferencia, las empresas en un 82% no tienen objetivos definidos incluyendo la parte legal sobre los precios de transferencia y no existe un seguimiento dentro de la planificación de la organización. Sólo un 18% tiene objetivos claros y definidos en cuanto a precios de transferencia, las cuales incluyen mecanismos de minimización del impacto en la rentabilidad.

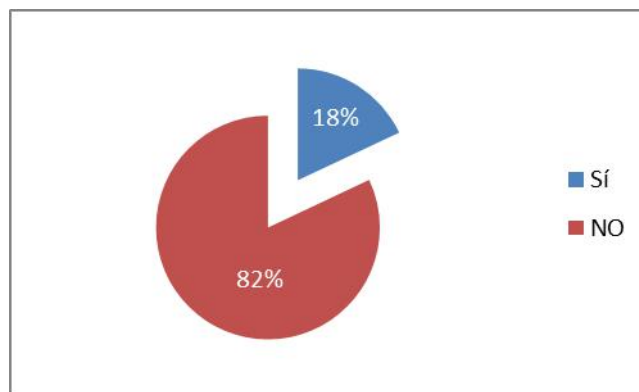
Conclusión:

Los expertos concluyen en la necesidad de incluir objetivos específicos y que las organizaciones se vean más involucradas en cuanto a la profundización del conocimiento de la normativa reguladora en Guatemala sobre los precios de

transferencia; eso si es que quieren minimizar y en estar tranquilos ante cualquier supervisión por el este fiscalizador.

¿Cuentan las empresas que visitan con una planificación básica que incluya la normativa de los precios de transferencia? (Pregunta 5, Personal externo).

Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

El 18% de las empresas si cuentan con una planificación, en un 75% completa, considerando los puntos medulares de la normativa, como lo son las operaciones entre relacionadas, manejando el principio de libre competencia y así estar dentro de los índices correctos para el análisis que se realiza en el estudio de precios de transferencia que es obligatorio para la empresa de Guatemala, especialmente cuando estas tengan empresas relacionadas en el extranjero. El otro 82% no consideran de importancia el planificar por el momento y quizá porque la Ley es nueva y no ha tenido suficiente cobertura de parte del ente fiscalizador como lo es la Superintendencia de Administración Tributaria, que para el presente año 2017 a informado que dará mayor supervisión para verificar que se cumpla con el principio de libre competencia en la determinación del cálculo y pago del Impuesto Sobre la Renta en Guatemala.

Conclusión:

Según el criterio de los entrevistados, las empresas de servicios de publicidad en medios digitales, no planifican incluyendo los trasfondos de la normativa relacionada con los precios de transferencia, a varios factores, cómo desconocimiento de la Ley y su objetivo primordial, que es la no transferencia de impuestos a otros países con mejores tasas de impuestos, que no es más que no querer que las empresas dejen de pagar los impuestos que corresponden a su país de origen para el caso Guatemala.

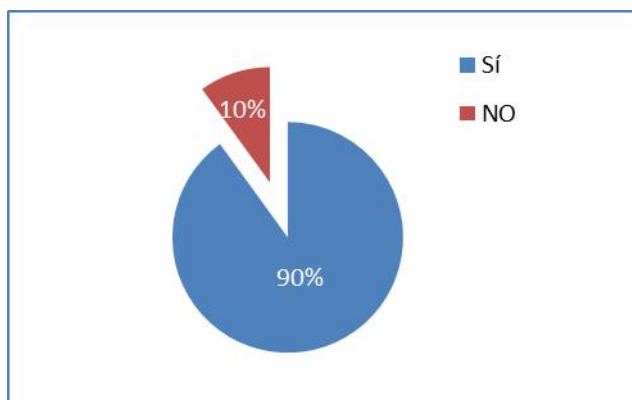
En resumen, y en referencia a los gráficos del 1 al 4, se logró validar que la mayoría de empresas, a criterio de los empresarios que las representan y de los expertos, no están realmente preparadas para afrontar la aplicación de la normativa de precios de transferencia, colocándolas así en un punto de riesgo, considerando que para la Superintendencia de Administración Tributaria, su aplicación es muy reciente y pudiendo tomar criterios propios, que las empresas al no estar preparadas les puede afectar de forma negativa.

4.2.2 Resultados y análisis del conocimiento en las empresas y la aplicación de la normativa de precios de transferencia

Organizaciones y empresarios

¿Tiene su empresa, empresas relacionadas en el extranjero? (Pregunta 2, Organización).

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

De los empresarios representantes de las empresas de publicidad en medios digitales en Guatemala, el 90% confirmó que tiene operaciones con empresas del mismo grupo, es decir relacionadas; concepto que encontramos en el Artículo 57. Definición de partes relacionadas contenido en las Normas Especiales de Valoración Entre Partes Relacionadas, en Capítulo VI, incluidas en el Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria y sus Reformas. El 10% indicó no tener empresas relacionadas en el extranjero.

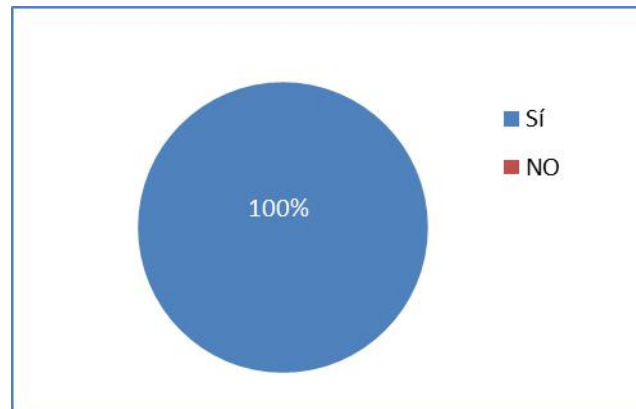
Conclusión:

Considerando que las empresas de medios digitales de Guatemala, se encuentran en un crecimiento en estos tiempos y que un 90% si tiene operaciones con

empresas relacionadas, se hace necesario la correcta aplicación de la normativa de precios de transferencia.

¿Sabe qué son los precios de transferencia? (Pregunta 1, Organización).

Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

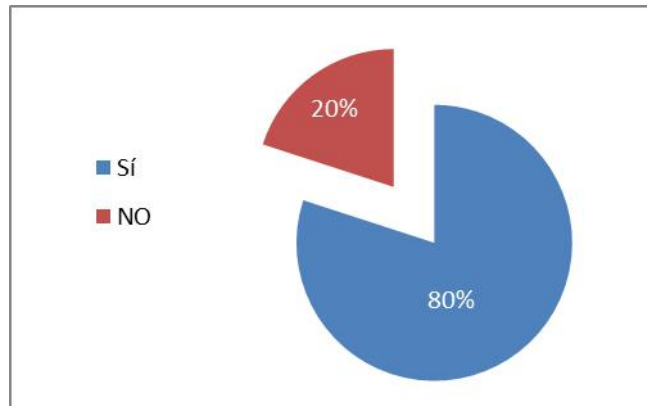
El 100% de los empresarios saben que son los precios de transferencia, y saben que la aplicación de la normativa puede causar efectos negativos dentro de sus organizaciones. La mayoría de empresarios saben qué son los precios de transferencia por lo que han escuchado, leído en los medios de comunicación, o la difusión que el ente regulador le ha dado a la temática, o por los contadores públicos y auditores que se encargan de prestar estos servicios. Pero no lo saben porque hayan leído la Ley y la conozcan a fondo.

Conclusión:

El saber que son los precios de transferencia, no necesariamente significa que saben que implicaciones, que tratamiento se les debe de dar para poder afrontarlos de la mejor manera. Deben profundizar más en las Leyes o empaparse del conocimiento de los expertos.

¿Conoce las Leyes que regulan los Precios de Transferencia en Guatemala? (Pregunta 7, Organización).

Gráfico 7



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

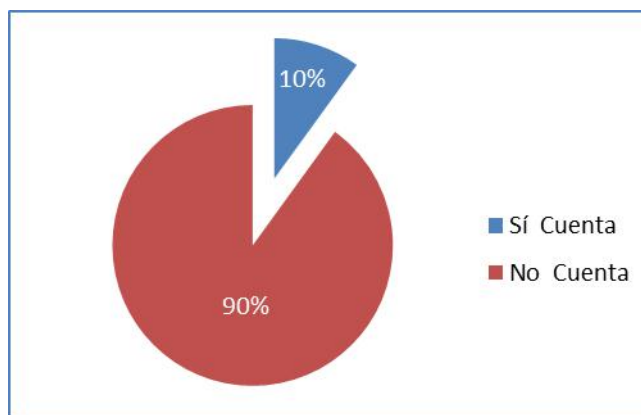
El 80% de los propietarios conocen las Leyes que regulan los precios de transferencia sólo de nombre, pero no las han leído y comprendido, para poder aplicarlas. El otro 20% no tienen ningún tipo de conocimiento sobre el tema y cómo responder ante una situación que los incluya dentro del análisis de la normativa.

Conclusión:

El hecho de no conocer la Ley se puede deber a varios factores, como por ejemplo; que el ente regulador no provee suficiente información, o capacitaciones para las empresas, para que estas a su vez, puedan aplicar la normativa sin tener lagunas legales.

¿Cuenta su empresa con un asesor en materia de precios de transferencia?
(Pregunta 4, Organización).

Gráfico 8



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

Al consultarles si cuentan con un asesor en precios de transferencia, el 90% de los empresarios indicó no, esto se debe a que en algunos casos no creen necesario tener un experto en la materia, ya sea porque ya cuentan con un asesor fiscal y legal que les brinda cierta certeza sobre sus procesos de la empresa, en este caso un contador público y auditor, pero que no es un experto en precios de transferencia o porque las operaciones no son tan complejas como para demostrar su veracidad y exactitud.

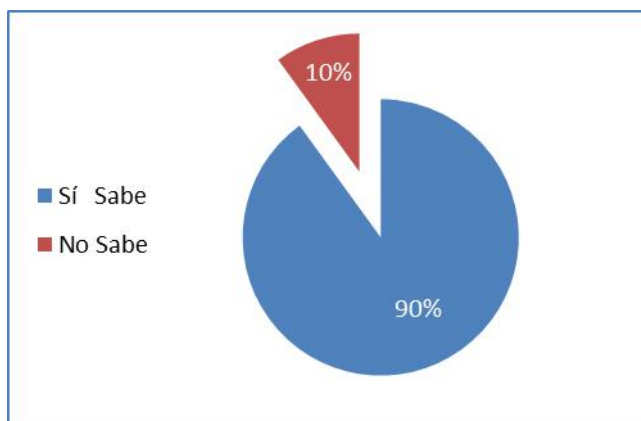
El 10% de las empresas sí cuentan con un asesor en materia de precios de transferencia; lo tienen por la importancia de validar los procesos de forma certificada, aunque este les genere un costo extra, pero que creen y saben que es mejor pagar en una prevención que erogar quizá, un gasto mayor si llegasen a faltar al principio de libre competencia y tener ajustes por el ente fiscalizador.

Conclusión:

Es un porcentaje bajo, tan sólo el 10% quienes, si tienen un asesor experto en materia de precios de transferencia, cómo prevención y no porque estén fuera de Ley, al contrario de un 90% que no creen necesario, ya que sus procesos se encuentran validados por su asesor interno de años, pero cabe mencionar que quizá no sea un experto en precios de transferencia.

¿Sabe en qué afectan los precios de transferencia a su empresa? (Pregunta 3, Organización).

Gráfico 9



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

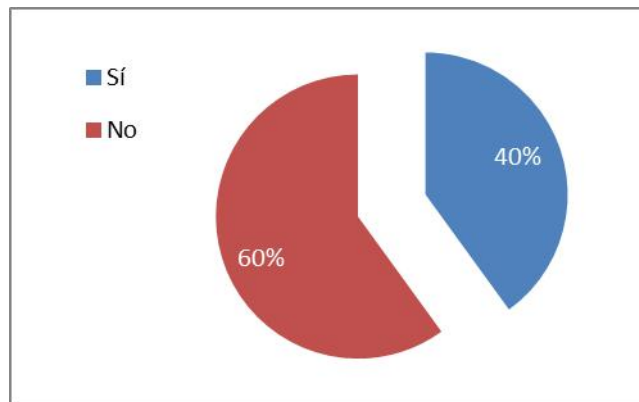
El 90% sabe en qué les afecta, pero no toman las medidas necesarias y preventivas para minimizar o anular el impacto. El 10% hace todo lo necesario para poder anular el efecto de la normativa de precios de transferencia, a través de contratar un asesor experto en la materia; buscar procesos y mecanismos en Ley para poder afrontar el efecto negativo en la rentabilidad y en el pago del Impuesto Sobre la Renta, realizan una planificación considerando los pros y los contras de la normativa de precios de transferencia.

Conclusión:

Saber en qué afecta la puesta en vigencia de la normativa, no preocupa a los empresarios, ya que tienen implementados procesos que les ayuda a afrontar los efectos que pudiera tener, con mecanismos legales y aprobados, como es el caso de importaciones y exportaciones, tratando de cumplir con el principio de libre competencia.

¿Tiene conocimiento de qué operaciones están sujetas al análisis en la Normativa de Precios de Transferencia? (Pregunta 6, Organización).

Gráfico 10



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

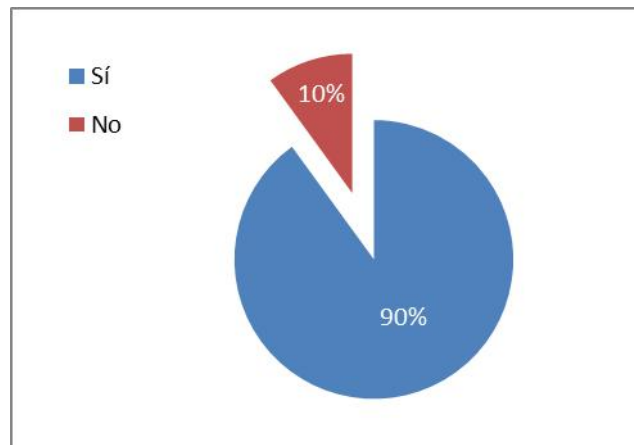
Análisis:

El 40% de la muestra confirma no el conocimiento sobre las operaciones que están afectas a los precios de transferencia, por esta razón pueden tener algún tipo de infracción por el incumplimiento del principio de libre competencia. El 60% no sabe cuáles son las operaciones que están sujetas al análisis y fiscalización, por lo tanto son más propensos que el 40% que sí tiene, aunque bajo el conocimiento sobre las transacciones sujetas al análisis de la normativa.

Conclusión:

La Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) debe ampliar la información de forma más específica para la información llegue a todos, aún los no interesados puedan obtener de forma clara y breve la información y lo que implica el ingreso de la Ley contenida en el Decreto 10-2012.

¿Sabe qué es el principio de libre competencia en materia de precios de transferencia? (Pregunta 5, Organización).

Gráfico 11

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

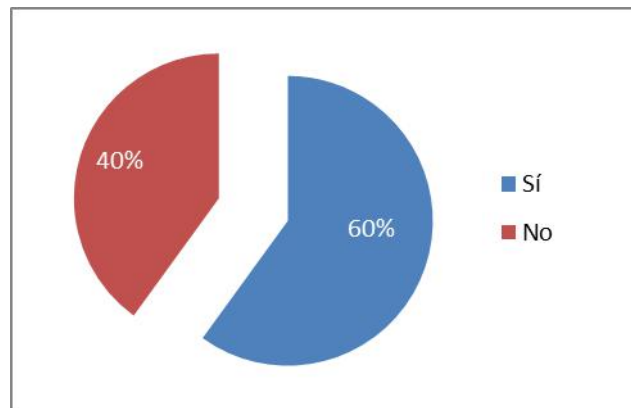
Es muy importante que se tenga el conocimiento de qué es el principio de libre o plena competencia, pues es el punto medular de la normativa de precios de transferencia a nivel mundial. El Principio de Libre competencia, del cual un 90% sabe que es y lo aplican en sus operaciones. El 10% indica no saber el significado de libre competencia o como determinarlo en materia de precios de transferencia.

Conclusión:

Tan sólo el 10% no tiene el conocimiento sobre qué es el principio de libre competencia, esto se debe a varios factores, primero a que no ha sido difundido la regulación es de nueva implementación en Guatemala.

¿Sabe qué es un APA en materia de precios de transferencia? (Pregunta 11, Organización).

Gráfico 12



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

El 60% de los empresarios saben que es una APA (Acuerdos de precios por anticipado contenido en el Artículo 63 del Decreto 10-2012) en materia de precios de transferencia, pero al consultarles por qué no han solicitado este proceso, pues este proceso les ayudaría a planificar de forma efectiva las operaciones que realizan con sus relacionadas, algunos respondieron que no están preparados con los requisitos que el ente supervisor les solicitaría.

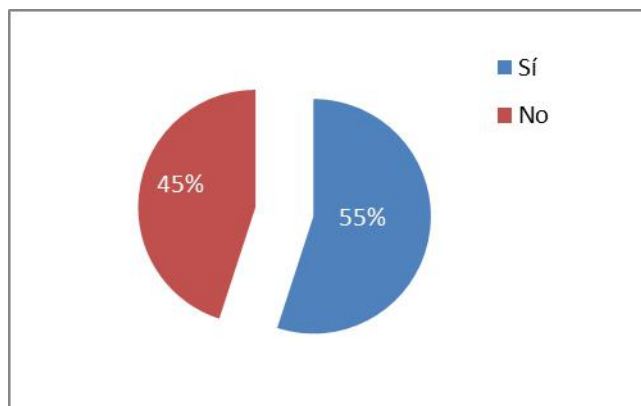
Conclusión:

El desconocimiento de la Ley y el poco interés que algunos empresarios tienen por saber más de los Acuerdos de precios por anticipado y la poca información que la Superintendencia de Administración Tributaria brinda sobre este tema, hacen que los Acuerdos de precios por anticipado, sea solamente un artículo más de la normativa.

➤ **Personal externo experto en materia de precios de transferencia**

¿Las empresas que usted visita como asesor, tienen el conocimiento de las Leyes que regulan los precios de transferencia en Guatemala y su correcta aplicación? (Pregunta 8, Personal externo).

Gráfico 13



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

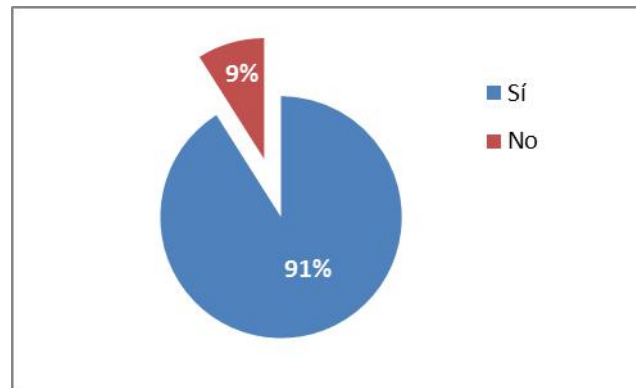
A criterio de los expertos el 55% de los empresarios si conocen la Ley; en algunos casos sí han profundizado en ella; en otros casos, sólo de nombre y ni siquiera la han leído. El 45% claramente les indica que no conocen la Ley y que tienen asesores para que ellos sean los encargados de transmitirles la esencia y de trabajar junto a ellos para estar dentro del margen de la Ley con sus operaciones con las relacionadas.

Conclusión:

A criterio de los expertos, tanto los que sí conocen la Ley, como los que no, sí se preocupan por estar al margen de la normativa de precios de transferencia, buscando apoyo de los profesionales en el campo.

¿A su criterio las empresas de publicidad en medios digitales tienen el conocimiento necesario en materia de Precios de Transferencia? (Pregunta 3, Personal externo).

Gráfico 14



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

El 91% sí conocen la normativa de precios de transferencia y el 9% definitivamente no la conocen.

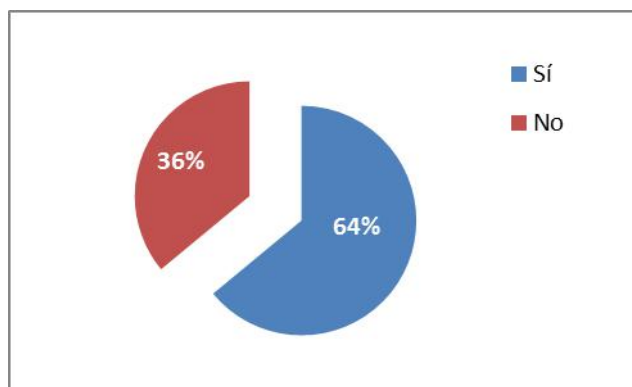
Conclusión:

Son varios factores o razones a considerar las razones de ese desconocimiento de la normativa, el tiempo que tiene de vigencia, el interés por conocerla, ampliación de la normativa, poca difusión por parte de la Superintendencia de Administración Tributaria.

El ente regulador debe dar capacitaciones al público, para estar seguros de su aplicación correcta; esto facilitaría la revisión y supervisión de las mismas operaciones sujetas.

¿Creé que están las empresas preparadas para afrontar la aplicación de la normativa de precios de transferencia en Guatemala? (Pregunta 1, Personal externo).

Gráfico 15



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

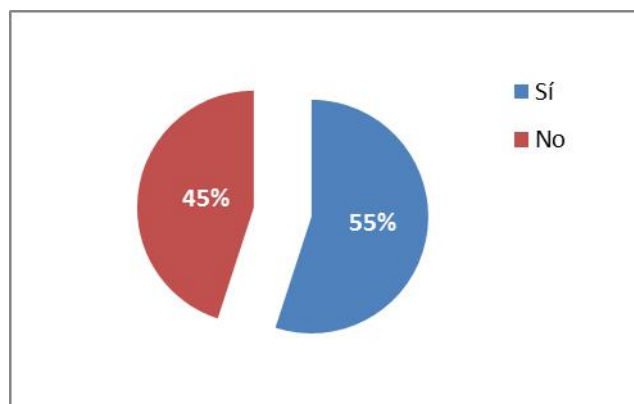
Según el criterio de los expertos en el tema, se cree que el 64% sí están preparadas para afrontar la aplicación de la normativa de precios de transferencia; aún sin conocer a fondo la Ley, se preguntaran ¿Cómo se encuentran preparadas, si no conocen la Ley?; si, sí están preparadas, no haciendo mayor esfuerzo, únicamente tratando de cumplir con el principio de plena competencia y con los principios contables generalmente aceptados, ya que estos dos lineamientos para las empresas en Guatemala son sus puntos de partida.

Conclusión:

Una empresa puede estar preparada, aun desconociendo la Ley, cumpliendo con los dos lineamientos puntos de partida para considerar una operación sujeta a precios de transferencia cómo lo son el principio de libre competencia y los principios contables generalmente aceptados.

¿Tienen las empresas de Guatemala, la documentación de soporte, para cumplir con los requerimientos mínimos que se solicitan para la elaboración del Estudio de Precios de Transferencia? (Pregunta 2, Personal externo).

Gráfico 16



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

El 55% de las empresas sí cuenta con los documentos de soporte para poder cumplir con los requisitos en cuanto a la información y documentación, relativa al contribuyente y relacionadas. Este punto, que en algunos casos es el 100% es fácil de cumplir, ya que toda empresa debe tener la documentación de soporte de sus transacciones, sean o no con relacionadas. El 45% de las empresas no cuenta con la documentación de soporte; un factor que se validó, es que las empresas no son la matriz de sus relacionadas y todo lo manejan de alguna forma remota.

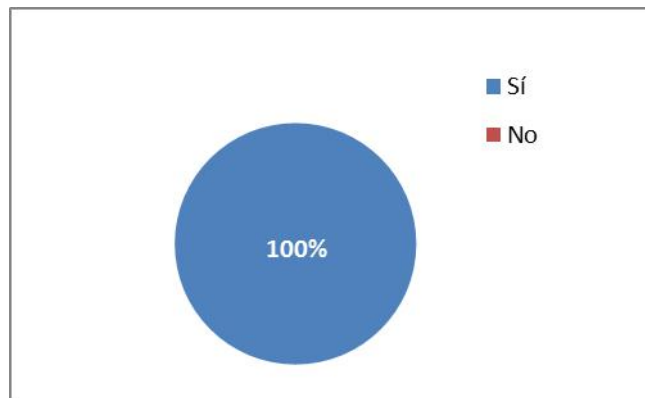
Conclusión:

Más del 50% sí están preparadas, el resto no tienen todo el acceso a la información; esa es la verdadera razón para no estarlo, y es algo en lo que se encuentran trabajando para poder afrontar en Guatemala las leyes guatemaltecas sin perjuicio de su casa matriz,

4.2.3 Planificación estratégica para afrontar la aplicación de la Normativa de Precios de Transferencia en Guatemala

¿Sabe qué implica realizar una planificación estratégica en su empresa considerando la Normativa de Precios de Transferencia? (Pregunta 8, Organización).

Gráfico 17



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

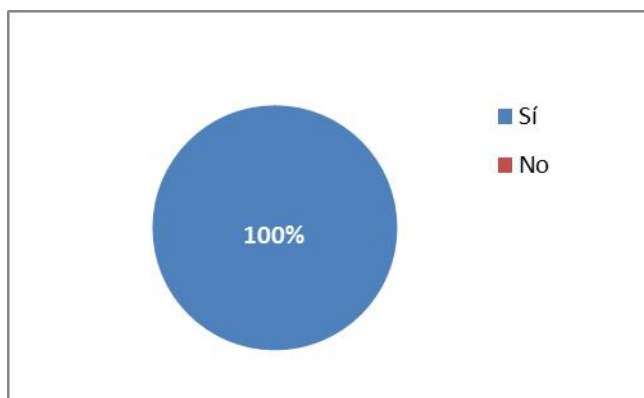
El 100% de los encuestados indicaron saber qué implica la realización de una planificación estratégica en su empresa incluyendo la normativa de precios de transferencia.

Conclusión:

Informaron que para el presente año y para los siguientes que dure la vigencia de la Normativa de Precios de Transferencia, incluirán un proceso específico dentro de su planificación estratégica y de mercado.

¿Creé que la implementación de un modelo de Planificación Estratégica, haría que las empresas obtuvieran mayor utilidad? (Pregunta 6, Personal externo).

Gráfico 18



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

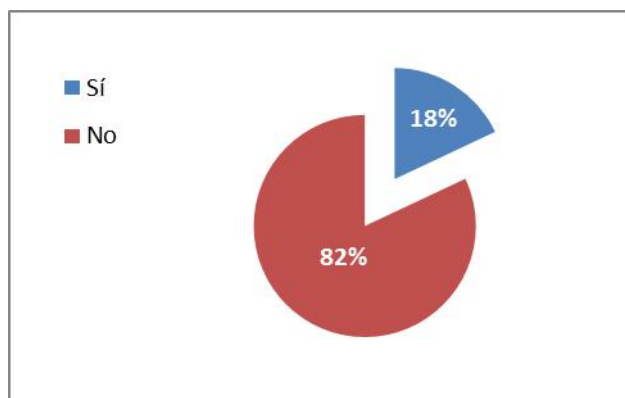
Los expertos creen que un modelo de planificación estratégica influiría en maximizar la rentabilidad y utilidad de las empresas, y de cierta forma haría más fácil la elaboración del Estudio de Precios de Transferencia y facilitaría el trabajo al ente fiscalizador.

Conclusión:

Es importante la implementación de una planificación estratégica que contenga objetivos, procesos y aplicación de la normativa de precios de transferencia, para maximizar la rentabilidad de las empresas, lo cual se logrará con el asesoramiento de un experto en la materia, el interés de los empresarios y una buena directriz por parte de la Superintendencia de Administración Tributaria.

¿Los clientes a los que presta el servicio de elaboración de Estudio de Precios de Transferencia saben que es un APA? (Pregunta 7, Personal externo).

Gráfico 19



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

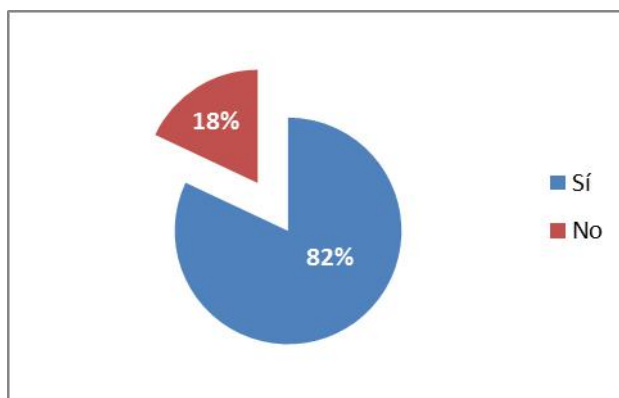
El 18% de los clientes de los expertos sabe que es un APA (Acuerdos de precios por anticipado), el 82% no sabe que son, esto se debe al desconocimiento que tienen de la normativa y de su reglamento.

Conclusión:

El 82% de clientes que no saben que es un APA es un nicho para los expertos en la temática de precios de transferencia, y de la Superintendencia de Administración Tributaria, ya que a esta última beneficiaria tener conocimiento anticipado de las operaciones que las empresas realizan.

¿Es beneficioso para las empresas solicitar un APA a la Superintendencia de Administración Tributaria? (Pregunta 9, Personal externo).

Gráfico 20



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

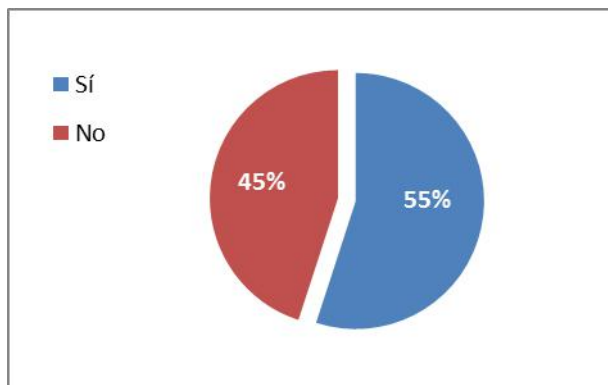
El 82% cree que es beneficioso para las empresas solicitar una aprobación de un APA, ya que con esto se evitaría que la Superintendencia de Administración Tributaria realizara ajustes por algo que ella misma ha autorizado, en caso fuera autorizada la solicitud del cliente. El 18% no cree que sea beneficioso ya que saben que las empresas carecen en un porcentaje mínimo del soporte requerido para que este APA llene los lineamientos del ente fiscalizador.

Conclusión:

Es beneficioso para las empresas en tema de costos, ya que se exoneran por cuatro años de ajustes, siempre y cuando cumplan con el APA autorizado sin modificarlo en su desempeño diario, haciendo más fácil la elaboración del estudio de precios de transferencia, para el porcentaje menor no es beneficioso, porque lejos de estar preparado para cumplir, no saben a ciencia cierta cómo hacerlo.

¿Creé que la Superintendencia de Administración Tributaria, tiene los recursos tecnológicos, precedentes y conocimientos para poder evaluar las operaciones de las empresas y así poder emitir una respuesta positiva ante una solicitud de APA? (Pregunta 10, Personal externo).

Gráfico 21



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta elaborada para la presente tesis.

Análisis:

El 55% considera que la Superintendencia de Administración Tributaria sí cuenta con los recursos tanto tecnológicos, como humanos (el personal encargado de fiscalizar precios de transferencia son expertos en cada área a evaluar, servicios, bienes tangibles e intangibles, financieros, etc.) para poder valorar las operaciones que las empresas realizan, para poder emitir una respuesta tanto negativa como positiva ante una solicitud de un APA. El 45% de los expertos tiene sus reservas en cuanto a la capacidad del ente regulador, ya que desconocen que exista algún precedente sobre si tiene o no los expertos para cada área requerida.

Conclusión:

El ente regulador y fiscalizador para Guatemala se encuentra preparado para poder validar o denegar los procesos definidos y elaborados por las empresas, aun existiendo una pequeña brecha en la cobertura de todas las áreas de las operaciones de aplicación de la normativa de precios de transferencia.

➤ **Efecto en la Utilidad y el pago del Impuesto Sobre la Renta, respetando el principio de plena competencia o de mercado. (Arm´s Legth)**

La normativa de precios de transferencia busca evitar, que las empresas multinacionales manipulen los precios de los productos, servicios, intangibles, tasas de interés, bienes, muebles e inmuebles, acciones o productos financieros para disminuir la carga tributaria.

Las operaciones y transacciones entre las empresas en algunos casos se realizan a través de una estrategia comercial, lo anterior, no es más que la búsqueda de las mejores oportunidades fiscales para el pago menor del impuesto (paraísos fiscales), constituyendo esto la razón de la aplicación de las normas internacionales de valoración entre partes relacionadas.

Esta práctica es casi imposible aplicarla en la actualidad, pues los marcos legales regulatorios existentes, en los países en vías de desarrollo han incorporado en su legislación, normas que castigan a las empresas transnacionales que practican esta irregularidad, ya que esto es un claro ejemplo del no cumplimiento del principio

Las prácticas ilícitas en cuanto a la manipulación de precios se refieren, trae consigo efectos nocivos para la economía del país. Estas prácticas se determinan al momento de realizar el Estudio de Precios de Transferencia, utilizando el mejor método para determinarlos, es decir, el que mejor se adecue a la operación analizada.

Un caso hipotético se da, cuándo la entidad fiscalizadora detecta que una empresa en su jurisdicción, realiza operaciones internacionales con otra empresa de su grupo multinacional y, al mismo tiempo, encuentra que dichas operaciones han sido realizadas a precios que no cumplen con el principio de Arm´s Legth, es aquí en donde se procederá a recalcular la utilidad fiscal del contribuyente siempre y cuando este indique un aumento del pago del Impuesto Sobre la Renta.

Este ajuste, tendrá validez y sustento en el Estudio de Precios de Transferencia, previamente presentado ante la Superintendencia de Administración Tributaria.

5. APLICACIÓN PRÁCTICA

En este capítulo se lleva a cabo el desarrollo demostrativo de la aplicación de la normativa de precios de transferencia y el proceso de identificación y selección de las operaciones y/o transacciones relacionadas.

5.1 Alcance

El alcance, representación demostrativa de un estudio introductorio de la aplicación de la normativa vigente para Guatemala en materia de precios de transferencia. El propósito, es acercar al lector y hacer de su conocimiento la importancia cuantitativa de la aplicación de los precios de transferencia y del efecto que esta tiene en la utilidad que resulta al aplicarla a las operaciones entre casa matriz con sus partes relacionadas.

El desarrollo de esta práctica no contempla la realización de los estudios necesarios para desarrollar el estudio técnico de precios de transferencia, como lo son: estudios económicos, estudio de mercado, estudio de evaluación de riesgos, inventarios, entre otros. El objetivo primordial del desarrollo de esta práctica es que se pueda brindar una de varias formas de aplicación correcta de la normativa vigente para Guatemala en materia de precios de transferencia a través del cumplimiento o no, del principio de libre competencia.

5.2 Confidencialidad de la información

Derivado que la práctica demostrativa tiene como fin ser una guía para la aplicación de la legislación existente de precios de transferencia en Guatemala, se obtuvieron datos reales de una empresa establecida en Guatemala, con relacionadas en Centro América por lo que su nombre ha sido resguardado y sustituido por un nombre supuesto, su información ha sido proporcionada con el único propósito de realizar ilustraciones académicas.

5.3 Desarrollo de la aplicación de la normativa de precios de transferencia en Guatemala.

Con fines ilustrativos de la aplicación práctica de precios de transferencia, se presenta el desarrollo de un caso de estudio técnico de la empresa multinacional Digital GT, S.A. residente en Guatemala y con establecimiento permanente en Guatemala, con empresas relacionadas en El Salvador, Honduras y Panamá, y a quienes se referirá en adelante cómo Digital 1, S.A. Honduras, Digital 2, S.A. Panamá, y Digital 3, S.A. El Salvador.

Para la elaboración del estudio técnico de precios de transferencia, se debe elaborar un resumen ejecutivo y una introducción para el informe que se elabora, introduciendo así al lector sobre los procesos realizados e información contenida en el informe a presentar.

En la primera parte del informe se debe definir las generalidades del grupo económico sujeto a la aplicación de la normativa de precios de transferencia, que está integrado por la reseña histórica, estructura organizacional, empresas parte del grupo y breve descripción de la línea de negocio y productos del grupo.

Debe describirse las generalidades de la casa matriz, su reseña histórica, Misión, Visión, estructura patrimonial, descripción de las políticas de precios de transferencia, la línea de productos y servicios, detalle de los principales clientes de la compañía y sus principales proveedores.

Es muy importante el detalle del modelo de negocio y sus funciones; y la dinámica sectorial que enmarca el análisis macroeconómico mundial y nacional, como el análisis de la industria en el mercado.

Determinar a través de los componentes: la rentabilidad de la empresa, composición de sus activos y pasivos, composición del patrimonio y el análisis de componentes vinculados para poder determinar su estructura financiera.

En la segunda parte del informe se realiza la definición, el análisis y la identificación y determinación de las transacciones con partes relacionadas.

Para esta práctica analizaremos las siguientes transacciones:

- ✓ Prestación de servicios
- ✓ Cuentas por cobrar
- ✓ Cuentas por pagar

La tercera parte es la elaboración del análisis de comparabilidad, en la cual se identifican las fuentes de información comparable para determinar comparables internos y comparables externos para cada una de las áreas: prestación de servicios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar. A través de identificación y selección de las fuentes de información comparable, estrategias de búsqueda, descarte de comparables, actividad empresarial y características del negocio de comparables.

Cuarto y por último la valoración económica y la aplicación o determinación del mejor método para la operación.

En la valoración económica de un estudio se hace a través de varios componentes cómo pueden ser:

- ✓ Selección del método.
- ✓ Análisis a transacciones agrupadas.
- ✓ La aplicación del método de análisis.
- ✓ Indicador de rentabilidad.
- ✓ Rango de aceptación en libre competencia.

Aplicación de la normativa de precios de transferencia vigente para Guatemala, fecha de las operaciones a analizar, periodo comprendido del 01 de enero al 31 de

diciembre de 2016.(Precios de Transferencia, Guía Técnica del Informe de Precios de Transferencia (2016) Recuperado: <https://portal.sat.gob.gt/portal/precios-de-transferencia/>).

- **Aspectos generales**

La empresa fue fundada un 28 de febrero del año 2010 en Guatemala, con el objetivo de innovar el mercado de publicidad digital, explotando así la nueva era digital.

Introduciendo a Centroamérica las nuevas técnicas de mercado en servicios digitales. Está integrada por expertos altamente calificados, que cada año va en aumento de experiencia y capacidad, quienes aportan su talento humano para que la empresa sea una de las más completas en el mercado Guatemalteco.

Resumen de sus partes relacionadas según el decreto 10-2012 según sus parámetros de vinculación: relación societaria y administrativa, y/o operaciones vinculantes.

Cuadro 1

Partes relacionadas a casa matriz.

Relacionada	País	Motivo de Vinculación
Digital 1	Honduras	Cuando una de ellas dirija o controle a la otra, o posea, directa o indirectamente, al menos el 25% de su capital, o de sus derechos a voto, ya sea en la entidad nacional o extranjera. Decreto 10-2012; Artículo 56.
Digital 2	Panamá	
Digital 3	El Salvador	

Fuente: Elaboración propia realizado con la información de la empresa.

A continuación, se encuentran las transacciones efectuadas con partes relacionadas durante el periodo 2016. Se segmentan las cuentas en transacciones comerciales y transacciones financieras, debido a la similitud encontrada a nivel de funciones y riesgos asociados entre las cuentas.

Cuadro 2

Transacciones realizadas con partes relacionadas período 2016.

Relacionada	Detalle de Operación	Q Estado de Resultados	Q Cuenta de Balance
Digital 1 HN	Retribución de Servicios por promoción y ventas	407,359	
Digital 2 PTY		528,323	
Digital 3 SV		593,839	
Digital 1 HN	Cuentas por cobrar		235,210
Digital 2 PTY			3,402
Otra	Cuentas por pagar		739,300

Fuente: Elaboración propia realizado con la información de la empresa. Cifras expresadas en quetzales.

Digital, S.A. al expandirse estableciendo empresas representantes en países como Honduras, Panamá y El Salvador, relación que se establece por medio de contratos, para que estos se encarguen de ser representantes de su marca Digital, S.A. en todo momento, llevando el proceso de venta de los servicios que su casa matriz Digital GT les provea.

Cada empresa se encarga de realizar la facturación, cumpliendo con el proceso establecido, Digital GT factura el servicio a su relacionada en El Salvador, Honduras y Panamá, siendo esta la relacionada quien factura al cliente final dejando un margen de utilidad en cada una de las partes, la marginación obtenida por Digital GT, S.A., es variable, como mínimo la ganancia obtenida deber ser un 30% sobre el costo; este proceso de segregación se da a solicitud de los clientes quienes solicitan facturación local.

Cuadro 3

Resumen de transacciones con partes relacionadas Digital GT, S.A.

Relacionada	País	Concepto de Operación	Q Monto
Digital 1	Honduras	Prestación de Servicios	407,359
Digital 2	Panamá	Prestación de Servicios	528,323
Digital 3	El Salvador	Prestación de Servicios	593,839
Total			1,529,521

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa. Cifras expresadas en quetzales.

Para efectos del análisis se decide agrupar las transacciones por prestación de servicios a las relacionadas, debido a la similitud de características, funciones y riesgos asumidos en las transacciones, y serán analizadas bajo el método del margen neto de la transacción.

Los servicios brindados a las relacionadas son proporcionados mediante la metodología del margen neto de la transacción a través de comparables externos ya que se carece de comparables internos con transacciones similares. (En este estudio no se encuentra el detalle de los comparables ya que son bases de datos a las cuales por su costo no se tiene acceso para trabajo de tesis).

Para poder llevar a cabo el análisis económico se elige como indicador de rentabilidad el cociente de dividir la Utilidad Operación sobre los costos y gastos, (Margin on Total Coast por sus siglas "M.O.T.C."). El M.O.T.C., muestra el rendimiento de la empresa sobre los costos y gastos, y esta a su vez comparada con la de los comparables externos. Debido a que las transacciones analizadas, es la prestación de servicios de promoción y venta de empresas relacionadas, se debe seleccionar un indicador que minimice posibles distorsiones en el análisis de las transacciones efectuadas por la empresa. Para evitar tales desviaciones, se

utiliza el total de costos y gastos, ya que estos dos componentes no presentan algún tipo de vinculación que afecte o manipule el resultado.

La cuenta de costos y gastos en Digital GT, S.A., se da como empresas independientes, por lo que la cuenta se encuentra libre de distorsión relacionada con el control de las partes vinculadas:

El M.O.T.C se obtiene de la siguiente formula:

$$\text{M.O.T.C} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Costos y Gastos}}$$

Para el periodo 2016, Digital GT, S.A. se desempeñó como una empresa en el área de servicios, especializada en brindar servicios de publicidad y mercadeo digital, por lo tanto, la búsqueda de compañías comparables se debe orientar hacia terceros independientes que desarrollen actividades o funciones similares.

Posteriormente se procede a realizar una revisión cualitativa de cada uno de los potenciales comparables que resultaran de la búsqueda de las bases de datos utilizadas para la comparación.

Criterios de descarte manual:

1. Empresas cuyos productos o servicios fueran diferentes, según descripción a los contratados por la empresa.
2. Empresas cuyas funciones sean diferentes a las que asume Digital GT, S.A.
3. Información insuficiente.

Realizado el descarte, se procede a seleccionar las empresas comparables con las cuales se comparará Digital GT, S.A.

Seguidamente, se presenta el resultado del M.O.T.C., obtenido por la empresa para el periodo 2016.

Cuadro 4

Indicador de rentabilidad M.O.T.C. DIGITAL GT, S.A.

Rentabilidad Operativa "MOTC"	
Descripción de la Cuenta	Año: 2016
Total de Ventas por Servicios	12,295,516
Total de Costos	-9,464,518
Total de Gastos Operativos	-2,064,228
Utilidad Operativa	766,77
Total de Costos y Gastos	11,528,746
Rentabilidad Operativa	6.65%

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa. Cifras expresadas en quetzales.

Con base a la información financiera de los comparables, (Supuestos comparables) el indicador de rentabilidad de la empresa analizada se calcula de la siguiente forma:

$$\text{M.O.T.C.} = \frac{\text{Utilidad operativa promedio}}{\text{Costos y gastos promedio}}$$

$$\text{M.O.T.C.} = \frac{11,528,746}{766.77} = 6.65\%$$

Cuadro 5

Cálculo de M.O.T.C. de empresas comparables para la transacción de servicios brindados a las relacionadas, periodo 2015-2016.

Empresa	Ingresos Promedio 2014-2016	Costos y Gastos Promedio 2014-2016	Utilidad Operativa Promedio 2014-2016	M.O.T.C Promedio 2014-2106
Marketing Inc	14,129	13,337	792	5.94%
NewDigital	148,186	144,664	3,522	2.43%
MUT Inc	576,333	555,379	20,954	3.77%

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa. Cifras expresadas en quetzales.

Para el caso de Digital GT, S.A. se deciden aplicar ajustes de capital en las cuentas por cobrar y cuentas por pagar, con la finalidad de mejorar la comparabilidad de las empresas seleccionadas como comparables.

Para poder determinar el M.O.T.C. promedio para cada empresa comparable, se procede a dividir la utilidad operativa promedio dentro de la sumatoria de costos y gastos promedio, ejemplo;

Marketing Inc:

Utilidad operativa promedio 792 / costos y gastos promedio 13,337 = 5.94%
M.O.T.C. promedio.

Se debe elaborar el cuadro del rango intercuartil para Digital GT, S.A. para la transacción de servicios brindados a sus relacionadas.

Para el análisis de las Cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, de las relacionadas se tiene que determinar la rotación de las cuentas, y realizar la comparabilidad con la política de la empresa que para este caso es de 90 días

crédito, el análisis correspondiera a menos de estos 90 días la operación no está sujeta a análisis.

Cuadro 6

Rango intercuartil de las empresas comparables, sin ajustes y ajustado. Periodo 2015-2016.

Valor	Situación de libre competencia	Rango Intercuartil 2015-2016			
			"MOTC" Sin ajustar	"MOTC" Ajustado	Parte Analizada
Mínimo	Bajo Libre Competencia	Percentil 0	2.43%	2.45%	
Mercado	En Libre Competencia	Percentil 25	3.10%	3.10%	
		Percentil 50	3.77%	3.75%	
		Percentil 75	4.86%	4.79%	
Máximo	Sobre Libre Competencia	Percentil 100	5.94%	5.83%	6.65%

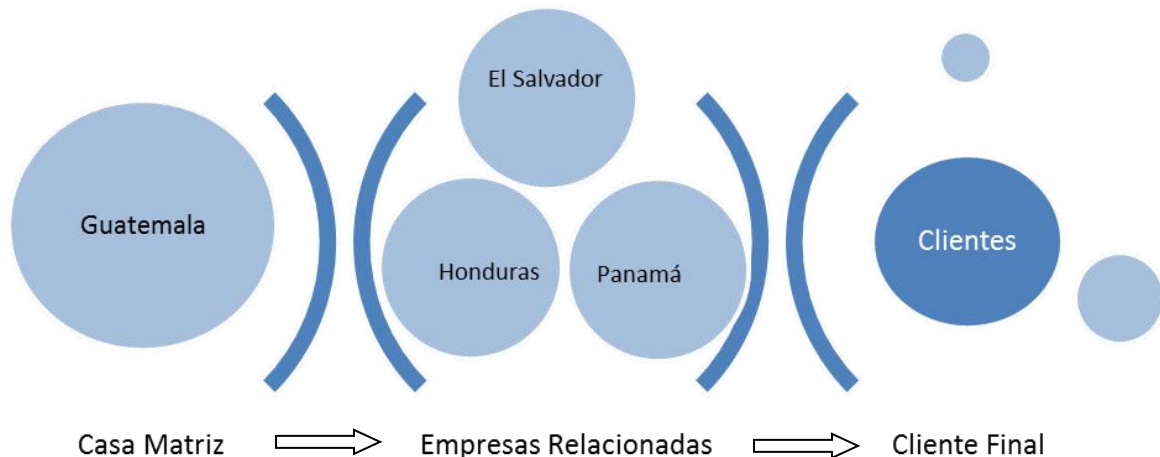
Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa. Cifras expresadas en quetzales.

Al realizar el cálculo de los percentiles, el rango de libre competencia de las empresas comparables está comprendido desde 3.10% con una media de 3.75%. El indicador para Digital GT, S.A. es de 6.65%, por lo que al analizar las transacciones de forma agrupada este si cumple con el principio de libre competencia. Datos que podemos validar en el cuadro anterior.

Al momento del análisis de la información de la empresa, se constató que ésta no tiene políticas en la aplicación, desarrollo e implementación, para cómo afrontar la aplicación de la Normativa de Precios de Transferencia, haciendo necesario incluirla dentro de la planificación estratégica que realizan cada tres años y que actualizan y revisan cada año.

Figura 2

Figura presentación de servicios a las relacionadas, periodo 2016



Fuente: Elaboración propia.

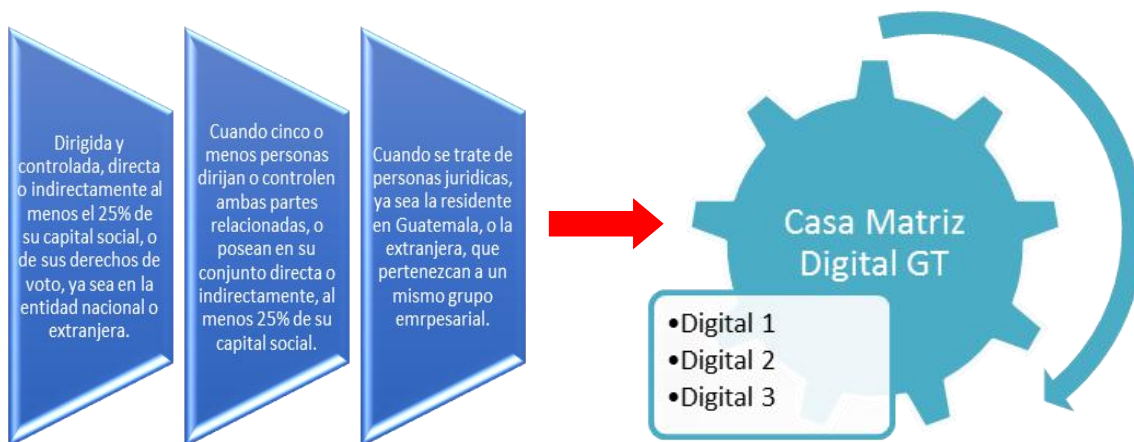
En la figura anterior se muestra el proceso de facturación brindado entre la empresa casa matriz Digital GT, S.A. a sus empresas relacionadas, el cual consiste en los siguientes pasos:

1. La empresa emite una factura a su parte relacionada por el monto del servicio brindado, dicha facturación contiene el costo, así como la ganancia obtenida, la cual debe ser de 25% sobre el costo mínimo.
2. La parte relacionada emite factura por los servicios brindados al cliente final, esta facturación local se da a solicitud de los clientes.

A través de análisis de las operaciones se puede ver claramente la relación que existe entre la empresa con domicilio en Guatemala y sus partes relacionadas en El Salvador, Honduras y Panamá, por lo que sus transacciones están sujetas a análisis, a través del cual se evaluará cada una de las operaciones y se le aplicará su estudio económico para determinar si son o no de pérdida para la recaudación de los impuestos de manera local.

Figura 3

Determinación de la pertenencia de las relacionadas con la casa matriz.



Fuente: Elaboración propia.

Considerando los factores para determinar una parte relacionada, de acuerdo con el Artículo 56 del Decreto 10-2012, se entenderá como parte relacionada a una persona residente en Guatemala y una residente en el extranjero; en la unidad de análisis práctico se constató que la empresa en Guatemala controla, dirige a las empresas de los países de El Salvador, Honduras y Panamá. Tiene el 25% de participación en el capital social o de los derechos de voto; y que todas pertenecen a un mismo grupo empresarial.

Cuadro 7
Análisis del Impuesto Sobre la Renta 2016

Ventas a Terceros		Ventas a Relacionadas	
Ventas de la empresa	450,000.00	Ventas de la empresa	382,500.00
Costo de Ventas	<u>315,000.00</u>	Costo de Ventas	<u>315,000.00</u>
Utilidad antes de impuesto	135,000.00	Utilidad antes de impuesto	67,500.00
25% ISR	<u>33,750.00</u>	25% ISR	<u>16,875.00</u>
Utilidad Neta	101,250.00	Utilidad Neta	50,625.00

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa. Cifras expresadas en quetzales.

El análisis que ejemplifica el cuadro 7, es la variación que hay al momento de evaluar los precios de venta de un mismo producto y/o servicios que realizan las empresas a sus relacionadas, para poder disminuir su utilidad local, y trasladando el costo a un país que tiene menor tasa de Impuesto Sobre la Renta por aplicar, ya que esto aumenta la utilidad de la corporación y disminuye el ingreso al fisco, es precisamente este proceso o mecanismo, el que las administraciones tributarias quieren evitar.

En valores de ventas a terceros vemos que el precio es mayor, por lo que se obtuvo mayores ventas en el año, y cuándo se analizaron las ventas entre compañías se constató que el precio de venta fue mayor al que se vendió a terceros por esa razón se da una variación de \$ 16,875.00; cómo se puede observar los precios no bajaron en un 50%, pero la utilidad si bajo en 50%, lo que indica que el impuesto sobre la renta determinado en el país local es menor al que en realidad se pagó.

Figura 4

Proceso de venta de la empresa.

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa.

CONCLUSIONES

1. Con base en la investigación llevada a cabo y los análisis elaborados, se confirma la hipótesis que, al determinar correctamente el método de aplicación de la normativa de precios de transferencia y una aplicación estratégica con objetivos claros y específicos considerando la normativa de precios de transferencia vigente para Guatemala, contribuye al resultado positivo final de las empresas de servicios de publicidad en medios digitales del de Guatemala.
2. Las empresas al no tener integrada la normativa de precios de transferencia en la planificación estratégica de su empresa incurren en mayores gastos, como ya predecía Camman en el año 1929, que la transferencia de bienes y servicios a precios que difieran de los precios de mercado, no es un problema académico, sino que se trata de un problema de orden contable, y esto se da por el desconocimiento de la Ley y por la falta de interés de los empresarios. Se determinó que las empresas de servicios tienen un mayor riesgo de no cumplir con el principio de libre competencia, lo cual pone en riesgo su flujo de efectivo al momento de calcular el Impuesto Sobre la Renta, sobre el cual se realiza el pago.
3. La falta de políticas de aplicación de la normativa dentro de las empresas, para dar cumplimiento a la normativa de precios de transferencia para Guatemala, hace que las empresas no estén dentro del margen legal y fiscal ante una supervisión de la Superintendencia de Administración Tributaria SAT, dando incumplimiento del principio de libre competencia.
4. La necesidad de diseñar o definir criterios de medición para determinar el costo operativo y administrativo generado por la transferencia de costos por las transacciones con las relacionadas, así como la falta de información por

parte del ente fiscalizador, orientando al contribuyente a que cumpla de la mejor forma posible.

RECOMENDACIONES

1. Se debe implementar una planificación estratégica con la inclusión de la normativa de precios de transferencia para garantizar el resultado esperado por las empresas de servicios de publicidad en medios digitales del de Guatemala, lo que hará tener el control sobre las operaciones y/o transacciones realizadas y que estas cumplan con el principio de libre competencia.
2. Se deben crear políticas de aplicación dentro de las empresas para que sus departamentos financiero y contable, tengan los lineamientos necesarios para poder cumplir con las obligaciones con el ente fiscalizador. Como se ha determinado las infracciones no son de tipo teórico sino de tipo contable, es decir, en la operación cuantificada y de registro de las operaciones y/o transacciones.
3. Es conveniente diseñar y definir criterios de medición para determinar las operaciones que deben o no estar sujetas a la normativa de precios de transferencia, ya que se pueden evaluar, para poder minimizar el efecto de las mismas en la empresa. Se debe buscar los mecanismos necesarios para poder afrontar la aplicación de la normativa, en conjunto; la Administración Tributaria, los expertos y los empresarios.
4. Es necesario que la Superintendencia de Administración Tributaria, difunda a través de capacitaciones, no sólo a los profesionales sino también a los empresarios, brindándoles datos ejemplificados sobre el impacto que tiene la aplicación de la normativa de precios de transferencia en las operaciones que realizan con las relacionadas.

BIBLIOGRAFÍA

1. Armijo, Marielena. (2009). Manual de Planificación Estratégica e Indicadores de Desempeño en el Sector Público. ILPES CEPAL.
2. Camman, E.A. (1929). Interdepartmental Profits. Impreso en Unión Americana.
3. Cifuentes Medina, Edilberto. (2011). La Aventura de Investigar. Editorial Magna Terra. Guatemala.
4. Duarte Schlageter, Javier (2007). Finanzas Operativas un Coloquio. Autor Editor.
5. Fred R. David. (2003). Conceptos de Administración Estratégica. Francis Marion University. Editorial Pearson Educación. México. Única Edición en español.
6. Fred R. David. (1995). Gestión Estratégica (Planificación Estratégica). Universidad Estatal de Pensilvania. Editorial Prentice Hall 5ta. Edición Ilustrada. Digitalizada el 20/06/2011.
7. Gitman, Lawrence J. (2007). Principios de Administración Financiera. Editorial Pearson Educación. México 11ª Edición.
8. González, Pedro N. (2013). Planificación Estratégica para la mediana y pequeña empresa. Técnicas para el mejor desempeño gerencial. Herramientas para enfrentar los retos de la globalización económica. Puerto Rico. Editorial Nuevo Amanecer. US. Primera Edición revisada.
9. Guvenc G. Alpander, (1985). Planificación Estratégica aplicada a los Recursos Humanos. Publisher, Bogotá, Norma. Edición Única.
10. Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C.; y, Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la Investigación. México. McGraw-Hill Interamericana. Sexta Edición.

11. IICA/CATIE. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (1999). Redacción de Referenciar Bibliográficas: Normas Técnicas del IICA Y CATIE. Turrialba, Costa Rica. Biblioteca Conmemorativa Orton. 4ª. Edición.
12. Latapí Ramírez, Mariano (2003) Casos Prácticos sobre Precios de Transferencia. México. ISEF Empresa Líder. 1ra. Edición.
13. Moyer, McGuijan, Kretlow. (2005). Administración Financiera Contemporánea. Editorial Thomson. México 9ª Edición.
14. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (2010) Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administración Tributaria. – Versión en inglés, Paris.
15. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (2011) Secretariado de la OCDE. –Legislación en materia de precios de transferencia, propuesta de enfoque.
16. Steiner, George A. (2004). Planeación Estratégica. Editorial CECSA. México, 29ª Edición.
17. Stoner, J. y Freeman, R. (1994). Administración. Tercera Edición, México: Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.
18. Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Documentación Vitalino Girón Corado. (2001). Normas para la Elaboración de Bibliografías en Trabajos de Investigación. Licda. Dina Jiménez de Chang. 2ª. Edición.
19. Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Postgrado. (2009). Guía metodológica para la elaboración del plan e informe de investigación de postgrado de Ciencias Económicas.
20. Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Postgrado. (2009). Normativo de Tesis para optar al grado de Maestro en Ciencias.

21. Uribe Marín, Ricardo (2011) Costos para la toma de decisiones. Editorial Mac Graw Hill Interamericana. 1ª Edición.

Consultas electrónicas

22. Diario de Centro América. (2013). Acuerdo Gubernativo Número 213-2013, Reglamento del Libro I de la Ley de Actualización Tributaria – Decreto 10-2012 del Congreso de la República de Guatemala.
23. Diario de Centro América, (2012). Decreto 10-2012 del Congreso de la República de Guatemala. Libro I, Título II, Capítulo VI, No.2 Tomo CCXCIV.
24. Documento: Comité de empresas creativas ICREA (21/04/2015) Recuperado:(<http://agexporthoy.export.com.gt/sectores-de-exportacion/sector-servicios/agexport-presenta-nuevo-sector-de-exportacion-industrias-creativas/>)
25. Documento Directrices de la OCDE Aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, OCDE (2010) Recuperado: <http://www.oecd.org/tax/directrices-de-la-ocde-aplicables-en-materia-de-precios-de-transferencia-a-empresas-multinacionales-y-administraciones-tributarias-9789264202191-es.htm>
26. Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C.; y, Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la Investigación. Manuales de investigación aplicada. Recuperado de: http://highered.mheducation.com/sites/1455223968/student_view=/manuales_de_investigacion_aplicada.html.
27. Hernández Vásquez, Olga; y Justo Alonso Ángela, (Sin Fecha). Precios de Transferencia. Recuperado de: <http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos>.
28. Historia de La Publicidad en Guatemala. (Sin fecha) Recuperado: <http://www.wattpad.com>).
29. Las Corporaciones Multinacionales y el Comercio Mundial (2017). Recuperado: https://prezi.com/0cqpsp_vngfp/las-corporaciones-multinacionales-en-el-comercio-mundial/

30. La Superintendencia de Administración Tributaria Documento Deloitte (2016) Recuperado: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/gt/Documents/tax/GUATEMALA/TransferPricingNewsletter/GT_TPNEWSLETTER_JUNIO2016.pdf
31. Manual de precios de transferencia (2017) Recuperado: http://www.prodecom.gob.mx/Documentos/boletines-internacionales/2017/Boletin_de_noticias_fiscales_internacionales_del_10_al_21_abril_2017.pfd
32. Normas de Precios de Transferencia según la OCDE (2015). Recuperado: <http://www.accounter.co/boletines/normas-de-precios-de-transferencia-de-acuerdo-a-la-ocde.html>
33. Precios de Transferencia, Guía Técnica del Informe de Precios de Transferencia (2016) Recuperado: <https://portal.sat.gob.gt/portal/precios-de-transferencia/>

ANEXOS



Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Postgrado
Maestría en Administración Financiera



ENTREVISTA EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

2. DATOS GENERALES (Información del personal a cargo externo a la Organización)

2.1. Nombre completo de la Empresa u Organización:	
2.2. Ubicación (Departamento):	
2.3. Nombre de la persona encuestada:	
2.4. Cargo:	
2.5. Teléfono contacto:	2.6. Correo electrónico:

INDICACIONES: LA PRESENTE ENTREVISTA TIENE COMO OBJETIVO RECABAR INFORMACIÓN PARA LA ELABORACIÓN DE TESIS. LOS DATOS NO SERÁN REVELADOS.

1) ¿Creé que están preparadas las empresas para afrontar la Normativa Sobre Precios de Transferencia en Guatemala?

Si No

Si, si por favor anote si esta es buena, regular o mala, y por qué:

2) ¿Las empresas de Guatemala, tienen la documentación de soporte, para poder cumplir con los requerimientos mínimos que solicitan las entidades autorizadas a supervisar los precios de transferencia?

Si No

3) ¿A su criterio las empresas de publicidad en medios digitales tienen el conocimiento en Materia de Precios de Transferencia?

Si No

4) ¿A su criterio las empresas de publicidad digital de Guatemala, definen sus objetivos considerando la metodología de precios de transferencia?

Si No

5) ¿Cuentan las empresas que visitan con una Planificación Estratégica básica sobre Precios de Transferencia?

Si

No

Sí, si por favor anote si esta es adecuada y correcta para la empresa:

6) ¿Creé usted que la implementación de un modelo de Planificación Estratégica, haría que las empresas obtuvieran mayor utilidad?

Si

No

Si o No, por favor razone su respuesta:

7) ¿Los clientes a los que les presta el servicio de Estudios de Precios de transferencia saben que es un APA?

Si

No

8) ¿Las empresas que usted visita, tienen el conocimiento de las Leyes que regulan los precios de transferencia en Guatemala y su correcta aplicación?

Si

No

9) ¿Es beneficioso para las empresas solicitar un APA a la Superintendencia de Administración Tributaria?

Si

No

10) ¿Creé usted que la SAT tiene los recursos tecnológicos, conocimiento para poder valuar las operaciones de las empresas, y así poder emitir una respuesta positiva ante una solicitud de APA?

Si

No



Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Postgrado
Maestría en Administración Financiera



ENTREVISTA EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.	
2. DATOS GENERALES (Información de la Organización)	
2.1. Nombre completo de la Empresa u Organización:	
2.2. Ubicación (Localidad – Departamento):	
2.3. Nombre de la persona encuestada:	
2.4. Cargo:	
2.5. Teléfono contacto:	2.6. Correo electrónico:

INDICACIONES: LA PRESENTE ENTREVISTA TIENE COMO OBJETIVO RECARBAR INFORMACIÓN PARA LA ELABORACIÓN DE TESIS, POR LO QUE SE LE SOLICITA DE MANERA ATENTA PUEDA LLENAR LA INFORMACIÓN LO MÁS CLARA POSIBLE.

1) ¿ Sabe usted qué son los precios de transferencia?

Sí No

Sí, si por favor anote que son: _____

2) ¿Tiene su compañía empresas relacionadas en el extranjero?

Sí No

3) ¿Sabe en que afectan los precios s de transferencia a su empresa?

Sí No

Sí, si por favor anote cómo: _____

4) ¿Cuenta su empresa con un asesor en materia de precios de transferencia?

Sí No

Si su respuesta es no, por favor indique la razón: _____

5) ¿Sabe que es el principio de libre competencia en materia de precios de transferencia?

Si No

Sí, sí por favor anote qué es:

6) ¿Tiene usted conocimiento de qué operaciones están sujetas al análisis de precios de transferencia?

Si No

Sí, sí por favor anote cuales son:

7) ¿Conoce las Leyes que regulan los precios de transferencia en Guatemala?

Si No

Sí, sí por favor anote cuales son:

8) ¿Sabe qué implica realizar una planificación estratégica en su empresa considerando la Normativa de Precios de Transferencia?

Si No

Independientemente de su respuesta anote un comentario:

9) ¿Sabe usted la importancia de hacer una planificación estratégica considerando la Normativa de Precios de Transferencia?

Si No

Si, su respuesta es si por favor anote la importancia:

10) ¿Cuenta su empresa con una planificación estratégica para afrontar el efecto de la metodología de precios de transferencia en Guatemala?

Si No

Si su respuesta es no, por favor anote la razón: _____

Sí, su respuesta es sí por favor indicar
"Quiénes y cómo"

11) ¿Sabe qué es un APA en materia de precios de transferencia?

Si No

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfico 1.....	53
Gráfico 2.....	54
Gráfico 3.....	55
Gráfico 4.....	56
Gráfico 5.....	58
Gráfico 6.....	59
Gráfico 7.....	60
Gráfico 8.....	61
Gráfico 9.....	63
Gráfico 10.....	64
Gráfico 11.....	65
Gráfico 12.....	66
Gráfico 13.....	67
Gráfico 14.....	68
Gráfico 15.....	69
Gráfico 16.....	70
Gráfico 17.....	71

Gráfico 18.....	72
Gráfico 19.....	73
Gráfico 20.....	74
Gráfico 21.....	75

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.....	81
Cuadro 2.....	82
Cuadro 3.....	83
Cuadro 4.....	85
Cuadro 5.....	86
Cuadro 6.....	87
Cuadro 7.....	90

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.....	11
Figura 2.....	88
Figura 3.....	89
Figura 4.....	91