

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN TRIBUTARIA



“IMPACTO FINANCIERO EN LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DE CALZADO DE GUATEMALA, PARA LA TOMA DE DECISIÓN DE COMERCIALIZAR A TRAVÉS DE UN TERCERO DOMICILIADO EN EL SALVADOR, COMPARADO CON EL ESTABLECIMIENTO DE UNA SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA EN EL SALVADOR, CONSIDERANDO ADICIONALMENTE LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.”



LIC. ERICK GIOVANNI RUIZ BATRES
Guatemala, septiembre de 2020.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN TRIBUTARIA



“IMPACTO FINANCIERO EN LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DE CALZADO DE GUATEMALA, PARA LA TOMA DE DECISIÓN DE COMERCIALIZAR A TRAVÉS DE UN TERCERO DOMICILIADO EN EL SALVADOR, COMPARADO CON EL ESTABLECIMIENTO DE UNA SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA EN EL SALVADOR, CONSIDERANDO ADICIONALMENTE LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.”

Informe Final del Trabajo Profesional de Graduación para la obtención del Grado de Maestro en Artes, con base en el “Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación”, aprobado por Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.



ASESOR: LIC. MSC. VICTOR ARANGO ARROYO
AUTOR: LIC. ERICK GIOVANNI RUIZ BATRES
Guatemala, septiembre de 2020.

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

Decano: Lic. Luis Antonio Suarez Roldán
Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal I: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal II: MSc. Byron Giovanni Mejía Victorio
Vocal III: Vacante
Vocal IV: P.C. Marlo Giovanni Aquino Abdalla
Vocal V: P.C. Carlos Roberto Turcios Pérez

TERNA QUE PRACTICÓ LA EVALUACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE
GRADUACIÓN

Coordinador: Dr. Abelardo Medina Bermejo
Evaluador: Msc. Maria del Carmen de León Chavez de Cortez.
Evaluador: Msc. Edgar Estuardo García Arriaza



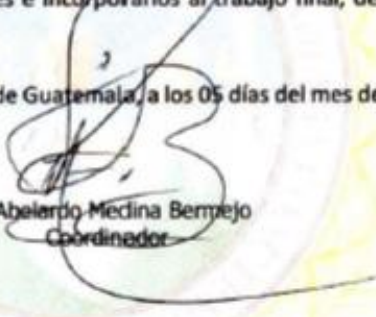
ACTA/EP No. **2256**

ACTA No. GT-A-11-2020

De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el 05 de octubre de 2020, a las 20:00 horas para practicar la PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN del Licenciado Erick Giovanni Ruiz Batres, carné No. 9010615, estudiante de la Maestría en Gestión Tributaria de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado "IMPACTO FINANCIERO EN LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DE CALZADO DE GUATEMALA, PARA LA TOMA DE DECISIÓN DE COMERCIALIZAR A TRAVÉS DE UN TERCERO DOMICILIADO EN EL SALVADOR, COMPARADO CON EL ESTABLECIMIENTO DE UNA SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA EN EL SALVADOR, CONSIDERANDO ADICIONALMENTE LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA", dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. El examen fue aprobado con recomendaciones con una nota promedio de 82 puntos, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones: atender las recomendaciones realizadas en los documentos que le fueron enviados, debidamente revisados por los examinadores e incorporarlos al trabajo final, debieron entregarlos en un plazo máximo de cinco días hábiles.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 05 días del mes de octubre del año dos mil veinte.


Abelardo Medina Bermejo
Coordinador

Msc. María del Carmen de León Chávez de Cortez
Evaluadora

Msc. Edgar Estuardo García Arriaza
Evaluador


Erick Giovanni Ruiz Batres
Postulante




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

ADENDUM

El infrascrito Coordinador del Jurado Examinador CERTIFICA que el estudiante: **Erick Giovanni Ruiz Batres, carné 9010615**, incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro examinador del Jurado.

Guatemala, 27 de octubre de 2020.

(f)


Abelardo Medina Bermejo
Coordinador

AGRADECIMIENTOS

A DIOS

Por ser la guía de mi vida, y por su infinita misericordia.

A MIS PADRES

Matilde Ruiz y Rosa Batres, por su amor inagotable y ser ejemplo de vida, trabajo, honradez y superación, sea este logro una ofrenda a su memoria.

A MI ESPOSA

Susana de Ruiz, ayuda idónea que DIOS puso en mi vida, fiel compañera de mis desvelos.

A MIS HERMANOS Y SOBRINOS

Hermanos, Dolores, Esperanza, Luis, Sandra y mis sobrinos, Rene, Hugo, Alfredo, Vinicio, Haroldo, Ana, Alejandro, Gerber, por todos los recuerdos de una infancia feliz.

A MIS HIJOS Y NIETOS

Hijos, Ericka, Camila, Roussie, Félix y Beverly, nietos Raquel, Rebeca y Antonio, con inmenso amor y que el logro alcanzado sea el punto de salida de sus vidas.

A LA UNIVERSIDAD
DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Por brindarme la oportunidad de estudiar, y haber cimentado en mi ser la conciencia social.

A LA FACULTAD
DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Por haberme formado en sus aulas.

A MIS CATEDRÁTICOS

Por su vocación de enseñanza.

CONTENIDO

	Página
I. Resumen	i
II. Introducción	ii
1. Antecedentes	4
2. Marco teórico	6
2.1. Estructura Tributaria Guatemala	6
2.2. Estructura Tributaria El Salvador	17
2.3. Aspectos Macroeconómicos	21
2.4. Otros conceptos	24
3. Metodología	26
3.1. Definición del problema	26
3.2. Delimitación del problema	27
3.3. Justificación	27
3.4. Sujeto	27
3.5. Objeto	28
3.6. Objetivo general y específico	29
3.7. Unidad de análisis	29
3.8. Período histórico	30
3.9. Ámbito geográfico	30
3.10. Resumen del procedimiento usado	30
4. Discusión de resultados	32
4.1. Determinación del impacto financiero	33
4.2. Implementación	54
Conclusiones	55
Recomendaciones	57
Bibliografía	59
Anexos	61
Índice de Cuadros y Gráficas	75

Resumen

Las estrategias empresariales se enfocan en el crecimiento y mantenimiento de las operaciones y rentabilidad de las empresas, estas inician en contextos locales, llegando a un punto en que necesitan trascender a ámbitos internacionales.

En tal sentido el impacto de la aplicación de los impuestos contemplados en las estructuras tributarias de cada país, aunado a otros factores económicos, como costos de sueldos y salarios, precios de servicios básicos, niveles de corrupción, certeza jurídica, son determinantes en la toma de decisiones para establecerse internacionalmente.

El desconocimiento de dichas estructuras tributarias por cuerpos directivos y administrativos condiciona que no se contemplen estrategias de expansión internacional, por la incertidumbre y falta de determinación de asumir riesgos.

No existen guías con enfoque tributario para inversión en otros países, con estructuras comparativas que permitan una fácil determinación del impacto en la rentabilidad.

En tal sentido, este estudio presenta una determinación del análisis comparativo del impacto de las estructuras tributarias de Guatemala y El Salvador, para la toma de decisión entre operar con un socio comercial tercero independiente o establecer una sucursal como parte relacionada.

Los resultados del análisis determinan que el establecimiento de una sucursal como parte relacionada presenta ventajas importantes para la implementación de dicho escenario, pues permite el control de las estrategias y políticas de créditos, niveles de inventarios, márgenes de utilidad.

La implementación de una sucursal como parte relacionada en El Salvador, permitirá que dicho modelo pueda replicarse en los otros países donde la empresa guatemalteca tiene presencia mediante socios comerciales, que permitiría una expansión importante con resultados de crecimiento y rentabilidad.

Introducción

En los escenarios globalizados, las estrategias empresariales, buscan expandir sus operaciones, en nuevos nichos de mercado, en donde puedan replicar modelos de negocios, que han resultado exitosos en su ámbito geográfico local.

Una expansión hacia nuevos mercados internacionales, debe considerar el impacto financiero tributario, de las estructuras legales de cada jurisdicción, y la incidencia de normativa de buenas prácticas internacionales, como lo constituye la aplicación de precios de transferencia con partes relacionadas, que pudieran resultar determinantes en la rentabilidad de las empresas y la toma de decisiones.

En la sección 1, antecedentes, se plantean los criterios y opiniones de entidades con experiencia en temas tributarios, respecto a las estrategias de expansión de empresas a nivel internacional, con las consideraciones de las estructuras tributarias de los países.

En la sección 2, marco teórico, se presentan las estructuras tributarias de Guatemala y de El Salvador, con los principales impuestos que afectan en forma específica la comercialización de los productos que fabrica la empresa de Guatemala, tanto en el escenario de realizarlo a través de un socio comercial independiente y el escenario mediante el establecimiento de una sucursal como parte relacionada, en donde el impuesto sobre la renta y las consideraciones de la aplicación de valoración y métodos de precios de transferencia revisten una gran importancia por el impacto que tienen en la rentabilidad.

En la sección 3, metodología, se presenta la definición del problema por la falta de conocimiento de las estructuras tributarias de otros países, que determina falta de interés de empresas para establecer estrategias de expansión, se delimita el problema de la empresa guatemalteca fabricante y exportadora de calzado, y las consideraciones que plantean en el escenario de establecer una sucursal como parte relacionada en El Salvador, se describe la documentación consistente en leyes tributarias, así como informes de la empresa, necesarios para la determinación del mejor escenario, así como las unidades que realizarán la función de análisis, período histórico, ámbito geográfico y procedimiento utilizado.

En la sección 4, discusión de resultados, se presentan las consideraciones respecto de los dos escenarios propuestos, el primero de continuar la comercialización en El Salvador mediante un socio comercial independiente y el segundo mediante el establecimiento de una sucursal como parte relacionada. Se presenta el resultado del análisis comparativo del impacto de la estructura tributaria de Guatemala y El Salvador, la situación actual de la empresa, los principales aspectos considerados como cartera, riesgos, y la determinación del mejor escenario, para continuar con la descripción del proceso de implementación del mismo, las consideraciones de tiempo y recursos, para finalizar con la discusión del resultado determinado.

Se concluye con el análisis y discusión de los resultados obtenidos, y las recomendaciones que se consideran en puntos específicos, que permitirán una adecuada aplicación de los resultados.

Finalmente se muestra el análisis de los escenarios, así como la determinación del idóneo, y lo más importante su implementación práctica, la cual contribuirá a los planes de expansión de la empresa y mejora de su rentabilidad.

1. Antecedentes

En las memorias del IX Congreso de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad, realizado en 2015, en México, los autores Amado Olivares Leal, Josefina Ochoa Ruiz, y José Coronado Quintana, puntualizan que: “En función de su plan de negocios y del éxito logrado, las empresas tienden a crecer y expandirse dentro de la propia demarcación territorial del país donde residen, o inclusive, fuera de ella; es decir, dada su política de globalización, evalúan la posibilidad de crear establecimientos permanentes dentro o fuera del estado al que pertenecen, y/o de constituir nuevas compañías en los términos que dispongan las leyes reglamentarias de los países sede” **(Competitividad, Memorias IX Congreso de la Red Internacional de Investigadores en, 2015).**

De acuerdo con la firma de auditoría Baker Tilly de Costa Rica, el Director de Precios de Transferencia, Adolfo Coteró Lara, en informe de su autoría publicado en mayo 2015, denominado “El impacto de los Precios de Transferencia en la rentabilidad de los negocios”, Las empresas, en su búsqueda de maximización de la utilidad global de sus negocios, se ven en muchos casos presionados a integrar de manera estratégica la cadena de valor de sus productos/servicios, al punto de llegar a crear nuevas empresas dentro de sus mismos grupos empresariales. Estas empresas pertenecientes a un mismo grupo empresarial, también conocidas como empresas multinacionales, realizan transacciones entre ellas en función de su localización y su aporte global a la cadena de valor.” **(Baker Tilly Costa Rica, 2015)**

El Centro de Investigación Integrada de la firma de auditoría Deloitte, en 2017, publica un análisis denominado, Cuando los impuestos se encuentran con la tecnología, en el cual indican que en muchas instancias, los líderes empresariales simplemente no toman en cuenta las obligaciones fiscales al momento de examinar el costo de las operaciones, aunque este tema fiscal resulta esencial para la salud y la planeación de cualquier organización. De este modo, los efectos fiscales potenciales deben examinarse siempre que las empresas consideren las oportunidades generadas por la industria. Más allá del mero beneficio con respecto a los costos, la modificación de la posición fiscal puede

generar deberes de cumplimiento adicionales, así como el incremento o la disminución de las obligaciones fiscales, lo que resulta en cambios potenciales del flujo de efectivo.

Adicionan que, a pesar de las inherentes complejidades del sistema fiscal global, por medio de una planeación atenta y previa y una comunicación eficiente entre todas las partes interesadas, los impuestos no necesitan ser una barrera para las oportunidades presentadas por la cuarta revolución industrial. **(Delloite, Mexico, 2017)**

En el análisis realizado por Córtes M, y Chávez M, en 2017, Impacto que tiene el estudio de precios de transferencia en el costo financiero de una empresa, Horizontes de la contaduría en las ciencias sociales, se indica que las empresas que realizan operaciones con partes vinculadas están sujetas a estrictas obligaciones con respecto a la determinación de dichos precios y expuestas a riesgos fiscales significativos en la medida de que no se asegure su cumplimiento. Por esta razón, resulta indispensable que los contribuyentes que realizan este tipo de operaciones adopten medidas concretas encaminadas a lograr el cumplimiento con las obligaciones de precios de transferencia. **(Cortes y Chávez, 2017)**

En artículo publicado por ICEFI, en 2016, el doctor Abelardo Medina, indica que el empresario estudia y selecciona las mejoras posibilidades productivas que impliquen un aumento de los ingresos esperados, así como aquellas que generen una reducción en los costos vinculados con el proceso de producción. Ello debido a que, en una o ambas situaciones, se da un aumento del margen de ganancia sobre la inversión, y consecuentemente, una mayor rentabilidad. Todo si persiste un marco de estabilidad productiva que garantice tanto la certeza en la apropiación de las ganancias, como la reproducción ampliada del proceso productivo.

Continua, en consecuencia, la principal motivación para la inversión en un país, así como para la relocalización de inversiones a nivel internacional, se encuentra en los factores que aumentan el margen de ganancia empresarial y fortalecen la estabilidad y certeza jurídica, tanto en el corto como en el largo plazo. **(ICEFI, Medina, Abelardo, 2016)**

2. Marco Teórico

2.1. Estructura Tributaria Guatemala

La normativa tributaria considerada en el análisis de los escenarios está contenida en:

- Decreto Número 10-2012, Ley de Actualización Tributario, Libro I, Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- Decreto Número 26-92, Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- Decreto Número 73-2008, Ley del Impuesto de Solidaridad.
- Decreto Número 6-91, Código Tributario.

- **La normativa de impuesto sobre la renta, se encuentra contenida en el Decreto Número 10-2012, Libro I IMPUESTO SOBRE LA RENTA**

TÍTULO I DISPOSICIONES GENERALES CAPÍTULO ÚNICO ESTABLECIMIENTO GENERAL DEL IMPUESTO

Artículo 1. Objeto. Se decreta un impuesto sobre toda renta que obtengan las personas individuales, jurídicas, entes o patrimonios que se especifiquen en este libro, sean éstos nacionales o extranjeros, residentes o no en el país. El impuesto se genera cada vez que se producen rentas gravadas, y se determina de conformidad con lo que establece el presente libro.

Artículo 2. Categorías de rentas según su procedencia. Se gravan las siguientes rentas según su procedencia:

1. Las rentas de las actividades lucrativas.
2. Las rentas del trabajo.
3. Las rentas del capital y las ganancias de capital.

Sin perjuicio de las disposiciones generales, las regulaciones correspondientes a cada categoría de renta se establecen y el impuesto se liquida en forma separada, conforme a cada uno de los títulos de este libro. Las rentas obtenidas por los contribuyentes no

residentes se gravan conforme a las categorías señaladas en este artículo y las disposiciones contenidas en el título V de este libro.

Artículo 3. **Ámbito de aplicación.** Quedan afectas al impuesto las rentas obtenidas en todo el territorio nacional, definido éste conforme a lo establecido en la Constitución Política de la República de Guatemala. **(Decreto Número 10-2012 Ley de Actualización Tributaria Libro I Impuesto Sobre la Renta, 2012)**

Artículo 14. **Regímenes para las rentas de actividades lucrativas.** Se establecen los siguientes regímenes para las rentas de actividades lucrativas:

1. Régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas.
2. Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas.

CUADRO 1
EJEMPLO DE CALCULO DE ISR GUATEMALA
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

INGRESOS	100,000
COSTO DE VENTAS	54,000
GASTOS	15,000
TOTAL DE GASTOS	69,000
DETERMINACIÓN DE RENTA IMPONIBLE	
RENTA NETA	31,000
(+) COSTOS Y GASTOS NO DEDUCIBLES	1,000
RENTA IMPONIBLE	32,000
DETERMINACIÓN DEL ISR	8,000
(-) ISO PAGADO EN PERÍODOS ANTERIORES	1,000
SALDO DEL IMPUESTO	7,000
(-) PAGOS TRIMESTRALES	3,000
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	4,000

FUENTE: Elaboración propia datos ficticios.

Artículo 19. Renta Imponible del Régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas. Los contribuyentes que se inscriban al Régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas, deben determinar su renta imponible, deduciendo de su renta bruta las rentas exentas y los costos y gastos deducibles de conformidad con esta Ley y debe sumar los costos y gastos para la generación de rentas exentas.

Artículo 36. Tipo Impositivo en el Régimen Sobre la Utilidades de Actividades Lucrativas. Los contribuyentes inscritos a este régimen aplican a la base imponible determinada el tipo impositivo del veinticinco por ciento (25%)

Artículo 43. Renta Imponible del Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas. Los contribuyentes que se inscriban al Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas, deben determinar su renta imponible deduciendo de su renta bruta las rentas exentas.

Artículo 44. Tipos impositivos y determinación del impuesto. Los tipos impositivos de este régimen aplicables a la renta imponible calculada conforme el artículo anterior, serán las siguientes:

Rango de renta imponible mensual	Importe fijo	Tipo impositivo de
Q.0.01 a Q.30,000.00	Q.0.00	5% sobre la renta imponible
Q.30,000.01 en adelante	Q.1,500.00	7% sobre el excedente de Q.30,000.00

- **Impuesto al Valor Agregado, se encuentra normado en el Decreto Número 27-92, que en el Título I, establece NORMAS GENERALES CAPITULO I DE LA MATERIA DEL IMPUESTO**

ARTICULO 1. De la materia del impuesto. Se establece un Impuesto al Valor Agregado sobre los actos y contratos gravados por las normas de la presente ley, cuya administración, control, recaudación y fiscalización corresponde a la Dirección General de Rentas Internas.

ARTICULO 2. Definiciones. Para los efectos de esta ley se entenderá:

1) Por venta: Todo acto o contrato que sirva para transferir a título oneroso el dominio total o parcial de bienes muebles o inmuebles situados en el territorio nacional, o derechos reales sobre ellos, independientemente de la designación que le den las partes y del lugar en que se celebre el acto o contrato respectivo.

2) Por servicio: La acción o prestación que una persona hace para otra y por la cual percibe un honorario, interés, prima, comisión o cualquiera otra forma de remuneración, siempre que no sea en relación de dependencia.

3) Por importación: La entrada o internación, cumplidos los trámites legales, de bienes muebles extranjeros destinados al uso o consumo definitivo en el país, provenientes de terceros países o de los países miembros del Mercado Común Centroamericano.

4) Por exportación de bienes: La venta, cumplidos todos los trámites legales, de bienes muebles nacionales o nacionalizados para su uso o consumo en el exterior. Por exportación de servicios: La prestación de servicios en el país, cumplidos todos los trámites legales, a usuarios que no tienen domicilio ni residencia en el mismo y que estén destinados exclusivamente a ser utilizados en el exterior, siempre y cuando las divisas hayan sido negociadas conforme a la legislación cambiaria vigente.

5) Por nacionalización: Se produce la nacionalización en el instante en que se efectúa el pago de los derechos de importación que habilita el ingreso al país de los bienes respectivos.

6) Por contribuyentes: Toda persona individual o jurídica, incluyendo el Estado y sus entidades descentralizadas o autónomas, las copropiedades, sociedades irregulares, sociedades de hecho y demás entes aun cuando no tengan personalidad jurídica, que realicen en el territorio nacional, en forma habitual o periódica, actos gravados de conformidad con esta ley.

7) Por período impositivo: Un mes calendario.

8) Por Dirección: La Dirección General de Rentas Internas. **(Decreto Número 27-92 Ley del Impuesto al Valor Agregado, 1992)**

- **Impuesto de Solidaridad, esta normado en el Decreto Número 73-2008,**

Artículo 1. Materia del Impuesto. Se establece un Impuesto de Solidaridad, a cargo de las personas individuales o jurídicas, los fideicomisos, los contratos de participación, las sociedades irregulares, las sociedades de hecho, el encargo de confianza, las sucursales, las agencias o establecimientos permanentes o temporales de personas extranjeras que operen en el país, las copropiedades, en comunidades de bienes, los patrimonios hereditarios indivisos y de otras formas de organización empresarial, que dispongan de patrimonio propio, realicen actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional y obtengan un margen bruto superior al cuatro por ciento (4%) de sus ingresos brutos.

Artículo 2. Definiciones. Para los efectos del Impuesto de Solidaridad, entenderá por:

a) Activo neto: El monto que resulte de restar al activo total, las depreciaciones y amortizaciones acumuladas y la reserva para cuentas incobrables que haya sido constituida dentro de los límites del tres por ciento (3%) sobre las operaciones del giro habitual del negocio establecidos en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, así como el total de los créditos fiscales pendientes de reintegro registrados en el balance general de apertura del periodo de liquidación definitiva anual del Impuesto Sobre la Renta que se encuentre en curso durante el trimestre por el que se determina y paga el impuesto.

b) Créditos fiscales pendientes de reintegro: Los montos que conforme a la ley específica de cada Impuesto, el fisco tenga la obligación de devolver al sujeto pasivo, declarados líquidos y exigibles por resolución y que estén registrados en el balance general de apertura del periodo de liquidación definitiva anual del Impuesto Sobre la Renta que se encuentre en curso durante el trimestre por el que se determina y paga el Impuesto.

c) Ingresos brutos: El conjunto total de rentas brutas, percibidas o devengadas, de toda naturaleza, habituales o no, incluyendo los ingresos de la venta de activos fijos obtenidos,

declarados o que debieron declararse por el sujeto pasivo durante el periodo de liquidación definitiva anual del Impuesto Sobre la Renta inmediato anterior al que se encuentre en curso durante el trimestre por el que se determina y paga este impuesto. Se excluyen los ingresos por resarcimiento de pérdida patrimoniales o personales provenientes de contratos de seguro, reaseguro y reafianzamiento y las primas cedidas de reaseguro y de reafianzamiento correspondientes al periodo indicado.

d) Margen bruto: La sumatoria del total de ingresos brutos por servicios prestados más la diferencia entre el total de ventas y su respectivo costo de ventas. Los gastos de ventas y administrativos no deben incluirse como parte del costo de ventas.

Artículo 3. Hecho generador. Constituye hecho generador de este impuesto la realización de actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional por las personas, entes o patrimonios a que se refiere el artículo 1 de esta Ley. **(Decreto Número 73-2008 Ley del Impuesto de Solidaridad, 2008)**

Artículo 7. Base imponible. La base imponible de este impuesto la constituye la que sea mayor entre:

- a) La cuarta parte del monto del activo neto; o
- b) La cuarta parte de los ingresos brutos.

En el caso de los contribuyentes cuyo activo neto sea más de cuatro (4) veces sus ingresos brutos, aplicarán la base imponible establecida en la literal b) del párrafo anterior.

Artículo 8. Tipo impositivo. El tipo impositivo de este impuesto es del uno por ciento (1%).

CUADRO 2
EJEMPLO DE CALCULO DE ISO GUATEMALA
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

DETERMINACIÓN DE MARGEN BRUTO	
INGRESOS	100,000
COSTO DE VENTAS	54,000
INGRESO BRUTOS MENOS COSTO DE VENTAS	46,000
MARGEN BRUTO %	46%

BASE IMPONIBLE

SOBRE ACTIVO NETO	
ACTIVO NETO	50,000
BASE IMPONIBLE	12,500
IMPUESTO 1%	125

SOBRE INGRESOS BRUTOS	
INGRESOS BRUTOS	100,000
BASE IMPONIBLE	25,000
IMPUESTO 1%	250

DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO	250
----------------------------	-----

FUENTE: Elaboración propia con datos ficticios.

- **Código Tributario, establece la normativa que regula las relaciones, contribuyente y administración tributaria, contenida en el Decreto Número 6-91.**

Artículo 1. Carácter y campo de aplicación. Las normas de este Código son de derecho público y regirán las relaciones jurídicas que se originen de los tributos establecidos por el Estado, con excepción de las relaciones tributarias aduaneras y municipales, a las que se aplicarán en forma supletoria.

También se aplicarán supletoriamente a toda relación jurídica tributaria, incluyendo las que provengan de obligaciones establecidas a favor de entidades descentralizadas o autónomas y de personas de derecho público no estatales. **(Decreto Número 6-91 Código Tributario, 1991)**

Consideraciones de Precios de Transferencia

La aplicación de precios de transferencia es relativamente reciente en Guatemala, y en sus inicios de aplicación tuvo recursos de inconstitucionalidad que postergaron su entrada en vigencia, se han realizado algunos estudios al respecto como la Tesis del Magister Manuel Angel Campos, en la que describe “Como resultado de esta comercialización, ha surgido la necesidad de los Estados de determinar de una manera justa y equitativa cuales son los tributos que las empresas deben pagar en cada país de acuerdo al margen de utilidad que se genera como valor agregado a la producción de esos productos y bienes intermedios”. **(López, 2015)**

A criterio del Master Mynor Estuardo García Félix, se “persigue disminuir, la manipulación de los precios de los bienes tangibles, intangibles y servicios que trasladen las empresas vinculadas económicamente, logrando con ello evitar el traslado de las ganancias que se obtienen de un país con tributación alta a uno de tributación baja o nula, denominados paraísos fiscales, lo anterior a efecto de disminuir la competencia desleal y que se cancele el Impuesto Sobre la Renta que en derecho corresponde, al aplicar el principio de plena competencia en las operaciones que realicen las empresas intragrupo. **(Félix, 2017)**

Principio de plena competencia

Cuando dos empresas asociadas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia. **(OECD Directrices Aplicables en Precios de Transferencia, 2017)**

- **Marco regulatorio de Precios de Transferencia en Guatemala**

El marco regulatorio, se introdujo en Guatemala, con el Decreto Número 10-2012, en el Capítulo VI Normas especiales de Valoración entre Partes Relacionadas, en la SECCIÓN I, se establece el PRINCIPIO DE LIBRE COMPETENCIA

Artículo 54. 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 en condiciones de libre competencia en operaciones comparables a las realizadas.

Artículo 56. Definición de partes relacionadas. A. A los efectos de este libro, dos personas se consideran partes relacionadas, entre una persona residente en Guatemala y una residente en el extranjero, cuando se den los casos siguientes:

1. Cuando 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 partícipe de la otra y se encuentra en relación con ésta en alguna de las siguientes situaciones:
 - a. Posea la mayoría de los derechos 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 personeros, gerentes o miembros del órgano de administración de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta.

Cuando dos sociedades formen parte 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.

A los efectos de la literal A., también se considera que una persona natural posee una participación en el capital social o derechos de voto cuando la titularidad de la participación o de acciones, directa o indirectamente, corresponde al cónyuge o persona unida por relación de parentesco, por consanguinidad hasta el cuarto grado o por afinidad hasta el segundo grado.

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

B. También se consideran partes relacionadas:

1. Una persona residente en Guatemala y un distribuidor o agente exclusivo de la misma residente en el extranjero.
2. Un distribuidor o agente exclusivo residente en Guatemala de una entidad residente en el exterior y esta última.
3. Una persona residente en Guatemala y sus establecimientos permanentes en el extranjero.
4. 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.

Artículo 57. **Ámbito objetivo de aplicación.** El ámbito 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 período en el que se realiza la operación y en los siguientes períodos.

Artículo 59. **Métodos para aplicar el principio de libre competencia.**

1. Para la determinación del valor de las operaciones en condiciones de libre competencia, se aplica alguno de los siguientes métodos:

a. Método del precio comparable no controlado.

b. Método del costo adicionado.

c. Método del precio de reventa.

2. Cuando, debido a la complejidad de las operaciones o a la falta de información no puedan aplicarse adecuadamente alguno de los métodos indicados en las literales del numeral 1, se aplica alguno de los métodos descritos a continuación:

a. Método de la partición de utilidades.

b. Método del margen neto de la transacción.

Artículo 60. **Método de valoración para importaciones o exportaciones de mercancías.** En los casos que se indican a continuación, las operaciones entre partes relacionadas se valoran de la forma siguiente: En el caso de importaciones, el precio de las mercancías no puede ser superior a su precio en base a parámetro internacional a la fecha de compra en el lugar de origen. En el caso de exportaciones, el precio de las mercancías exportadas 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, 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 tres (3) días después de suscrito el mismo. Cuando en una operación de exportación entre partes relacionadas intervenga un intermediario que no tenga presencia real y

efectiva en su país de residencia o no se dedique de forma mayoritaria a esta actividad de intermediación, se considera que el mismo está relacionado con el exportador en el sentido del artículo, definición de partes relacionadas de este libro. Los precios de estas operaciones, se expresan en Quetzales al tipo de cambio que rija el día de la liquidación de las divisas en un banco del sistema; de lo contrario se determinará al tipo de cambio de referencia que rija el día o fecha del embarque o del contrato. **(Congreso de la República de Guatemala Decreto Número 10-2012 Ley de Actualización Tributaria Libro 1 Impuesto sobre la renta, 2012)**

2.2. Estructura Tributaria El Salvador

Conforme a la publicación de la firma Price Waterhouse Coopers, PwC, Doing Business 2019, Una Guía Para el Salvador, los principales impuestos son: Impuesto sobre la renta corporativo, anticipo impuesto sobre la renta, impuesto sobre la renta en la distribución de beneficios, impuesto sobre los ingresos de las sucursales, impuesto al valor agregado, contribución especial para la seguridad ciudadana y convivencia, impuesto sobre las ganancias de capital y reglas de precios de transferencia. **(PwC Interamericas Doing Business, Una Guía para El Salvador, 2019)**

- **El Impuesto sobre la Renta en el Título I Capítulo Único, Rentas Gravadas, se establece el Hecho Generador**

Artículo 1. La obtención de rentas por los sujetos pasivos en el ejercicio o período de que se trate, genera la obligación de pago del impuesto establecido en esta ley.

Renta Obtenida

Artículo 2. Se entiende por renta obtenida, todos los productos o utilidades percibidos o devengados por los sujetos pasivos, ya sea en efectivo o en especie y provenientes de cualquier clase de fuente, tales como:

- a) Del trabajo, ya sea salarios, sueldos, honorarios, comisiones y toda clase de remuneraciones o compensaciones por servicios personales;

- b) De la actividad empresarial, ya sea comercial, agrícola, industrial, de servicio y de cualquier otra naturaleza.
- c) De capital tales como, alquileres, intereses, dividendos o participaciones; y
- d) Toda clase de productos, ganancias, beneficios o utilidades cualquiera que sea su origen, deudas condonadas, pasivos no documentados o provisiones de pasivos en exceso, así como incrementos de patrimonio no justificado y gastos efectuados por el sujeto pasivo sin justificar el origen de los recursos. **(Asamblea Legislativa República de El Salvador, Decreto Número 134, Ley del Impuesto sobre la renta, 1991)**

CUADRO 3
EJEMPLO DE CALCULO DE ISR EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN DÓLARES

INGRESOS	440,000
COSTO DE VENTAS	200,000
GASTOS	20,000
TOTAL DE GASTOS	220,000

DETERMINACIÓN DE RENTA IMPONIBLE	
----------------------------------	--

RENTA IMPONIBLE	220,000
RESERVA LEGAL	15,400
DETERMINACIÓN DEL ISR	61,380

(-) ANTICIPO ISR	4,813
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	56,568

FUENTE: Elaboración propia datos ficticios.

- Otro impuesto aplicable es el contemplado en la Ley del Impuesto a la transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios Decreto Número 296

Título Preliminar del Impuesto

Artículo 1. Por la presente ley se establece un impuesto que se aplicará a la transferencia, importación, internación, exportación y al consumo de los bienes muebles corporales, prestación, importación, internación, exportación y el autoconsumo de servicios, de acuerdo con las normas que se establecen en la misma.

Impuestos Especiales

Artículo 2. Este impuesto se aplicará sin perjuicio de la imposición de otros impuestos que graven los mismos actos o hechos, tales como: la producción, distribución, transferencia, comercialización, importación é internación de determinados bienes y la prestación, importación é internación de ciertos servicios.

Hecho Generador

Artículo 4. Constituye hecho generador del impuesto, la transferencia de dominio a título oneroso de bienes muebles corporales.

Concepto de Bienes Muebles Corporales

Artículo 5. En el concepto de bienes muebles corporales se comprende cualquier bien tangible que sea transportable de un lugar a otro por sí mismo o por una fuerza o energía externa.

Los títulos valores y otros instrumentos financieros se consideran bienes muebles incorpóreos.

Para efectos de lo dispuesto en esta ley, los mutuos dinerarios, créditos en dinero o cualquier forma de financiamiento se considera prestación de servicios.

Concepto de Transferencia

Artículo 6. Para los efectos de esta ley se entiende como transferencia de dominio de bienes muebles corporales, no sólo la que resulte de contrato de compraventa por el cual el vendedor se obliga a transferir el dominio de un bien y el comprador a pagar su precio sino también las que resulten de todos los actos, convenciones o contratos en general que tengan por objeto, transferir o enajenar a título oneroso el total o una cuota del dominio de esos bienes, cualquier que sea la calificación o denominación que le asignen las partes o interesados, las condiciones pactadas por ellos o se realice a nombre y cuenta propia o de un tercero. **(Decreto Número 296 Asamblea Legislativa República de El Salvador Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, 2009)**

- **Marco Regulatorio de Precios de Transferencia en El Salvador**

Se contempla en el Código Tributario Decreto Número 233, Artículo 62-A, para los sujetos pasivos que celebren operaciones o transacciones con sujetos relacionados, así como con sujetos domiciliados, constituidos o ubicados en países, estados o territorios con regímenes fiscales preferentes, de baja o nula tributación o paraísos fiscales; para ello establece mecanismos en la Guía de Orientación DG-001/2018, para facilitar la determinación de Precios de Transferencia.

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

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

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

La Administración Tributaria deberá publicar en el sitio o página electrónica del Ministerio de Hacienda, el listado de los nombres de los países, estados o territorios que se enmarquen en los romanos anteriores, a más tardar en el mes de septiembre de cada año, el cual será vigente para el ejercicio fiscal siguiente al de su publicación. **(Decreto Número 233 Asamblea Legislativa República de El Salvador Reformas al Código Tributario, 2009)**

2.3. Aspectos Macroeconómicos

Se incluye en el cuadro 4, aspectos macroeconómicos y fiscales, con el fin de ilustrar el escenario que presenta cada país. No se tiene el alcance para realizar una determinación puntual del impacto de los mismos, en el escenario que se plantea de establecer una sucursal como parte relacionada.

Sin embargo, se toma de base el informe denominado Perfiles Macrofiscales de Centroamérica, publicado en abril 2020, del cual se toman extractos de los aspectos principales de la economía de El Salvador, que se presentan en los párrafos siguientes:

“En el ámbito económico, la economía salvadoreña transita por una situación de desaceleración económica que afectó a nivel de la región, a la mayor parte de los países del istmo. Se espera que, al cierre de 2019, El Salvador presente la segunda tasa de crecimiento más baja de Centroamérica, con el 2.2% (solo por encima de Nicaragua) mientras que los pronósticos para 2020, previo a la coyuntura derivada del Covid-19 mantienen una expectativa de crecimiento de entre el 2.3% y el 2.5%, lo cual resulta insuficiente para lograr un cambio radical en la economía del país.”

CUADRO 4
PRINCIPALES ASPECTOS MACROFISCALES
AÑO 2019 Y PROYECTADO 2020

	GUATEMALA		EL SALVADOR		
	2019	2020	2019	2020	
TASA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO	3.5	3.5	2.4	2.3	1
INFLACIÓN	3.4	4.0	2.3	2.3	2
VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	-	1.9	1.8	1.9	3
VOLUMEN DE IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	5.0	4.2	5.6	2.9	4
TIPO DE CAMBIO NOMINAL	7.7	7.8	1.0	1.0	5
TASA DE DESEMPLEO ABIERTO	2.5	2.5	4.1	4.2	6
COMPOSICIÓN DE RECAUDACIÓN TRIBUTARIA					
DAI	4.3%		4.7%		7
IVA EN ADUANAS	24.5%		24.2%		8
IMPUESTOS INTERNOS	71.2%		71.1%		9
PROYECCIONES PREVIO COVID 19 EN TÉRMINOS PIB					10
CARGA TRIBUTARIA	10.7%	10.5%	17.8%	18.2%	
GASTO PÚBLICO		13.8%		22.1%	
DÉFICIT FISCAL		-2.6%		-1.9%	
DEUDA PÚBLICA		25.6%		71.3%	
TAMAÑO DE LOS GOBIERNOS CENTRALES EN % PIB	13.7	13.8	22.3	22.1	11
INDICE DE PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN					12
PUNTEO	26		34		
POSICIÓN DEL TOTAL DE PAÍSES EVALUADOS	146		113		

FUENTE: ICEFI, Perfiles Macrofiscales de Centroamérica 2020

- 1 ICEFI CON BASE A CIFRAS OFICIALES Y FMI
- 2 ICEFI CON BASE A CIFRAS OFICIALES
- 3 ICEFI CON DATOS DE FMI
- 4 ICEFI CON DATOS DE FMI
- 5 ICEFI CON BASE A DATOS DE LOS BANCOS CENTRALES DE CADA PAIS Y ESTIMACIONES PROPIAS PARA EL 2020.
- 6 ICEFI CON BASE EN DATOS DE LA OIT NOVIEMBRE 2019
- 7 ICEFI CON DATOS DE OIT
- 8 ICEFI CON DATOS DE OIT
- 9 ICEFI CON DATOS DE OIT
- 10 ICEFI CON DATOS OFICIALES
- 11 ICEFI CON DATOS OFICIALES
- 12 ICEFI CON DATOS DE TRANSPARENCIA INTERNACIONAL

Con relación a Ingresos públicos “De conformidad con la información del Ministerio de Hacienda, los ingresos totales del gobierno central ascendieron a USD5,158.3 millones, lo que representó un incremento del 2.8% con respecto a lo percibido en 2018 y es equivalente al 19.3% del PIB”.

Para el año 2020, se tiene contemplada la implementación de factura electrónica, que se estima tendrá un impacto en la recaudación de IVA del 1%, y adicional se ha iniciado el proyecto de aduana sin papeles, que se espera dinamice el tráfico comercial.

En el tema del Gasto público, indica el documento de ICEFI: “De acuerdo a la información suministrada por el Ministerio de Hacienda, el total de egresos registrado por el gobierno central de El Salvador para 2019 alcanzó US\$6,438.1 millones, monto que incluyó USD466.5 millones para la amortización de la deuda pública y presenta una ejecución del 100.2% del presupuesto aprobado por la Asamblea Legislativa para el ejercicio actual. Los egresos totales representaron el 24.1% del PIB.

La situación financiera general, cita ICEFI, “Conforme los datos del Ministerio de Hacienda, los ingresos totales del gobierno central alcanzaron los USD5,158.3 millones, equivalentes al 99.0% de lo considerado en el presupuesto aprobado para el ejercicio 2019, registrando un crecimiento del 2% con respecto al cierre de 2018. Por su parte los gastos totales, incluyendo la asignación para la atención del costo previsional, arribaron a USD5,971.6 millones, equivalentes al 106.2% de lo previsto originalmente por la Asamblea Legislativa en el presupuesto aprobado, con un crecimiento interanual del 5.4%.”

Conforme al documento de ICEFI, la deuda pública, “Según las cifras del Ministerio de Hacienda, la deuda total del sector público no financiero (SPNF) de El Salvador alcanzó los USD12,677.7 millones al cierre de 2019. Si a este valor se adicionan las deudas derivadas del Fideicomiso de Obligaciones Previsionales (FOP), equivalentes a US\$5,264.8 millones, y de las Letras de Tesorería (Letes) y los Certificados del Tesoro (Cetes)-emitidos por el Ministerio de Hacienda y que por lo regular no se encuentran debidamente registrados-, por USD936.1 millones, se puede establecer que el saldo total

de la deuda del SPNF alcanza los US\$18.878.6 millones, equivalentes al 70.7% del PIB, por encima del 69.5% reportado a finales de 2018.”

Con relación al planteamiento fiscal, el documento de ICEFI indica: “De ahí que el planteamiento fiscal del gobierno actual sea relativamente fácil de explicar: esperan fortalecer los ingresos tributarios por medio de medidas administrativas en la entidad de control tributario y contraer los gastos más flexibles, que normalmente están relacionados con la atención a los servicios básicos de la población, para reducir el déficit fiscal y, consecuentemente, evitar el crecimiento de la deuda.”

En el tema de transparencia fiscal, ICEFI en su informe destaca que: “A inicios de 2020, Transparencia Internacional (TI) dio a conocer su actualización del Índice de Percepción de la Corrupción (IPC) en el que para 2019 otorgó a El Salvador una calificación de 34 puntos situándolo en el puesto 113 de 190 países a nivel mundial. La calificación muestra un retroceso desde los 35 puntos de 208, cuando El Salvador se ubicó en la posición 105.” **(ICEFI, Perfiles Macrofiscales de Centroamérica, 2020)**

2.4. Otros conceptos

Globalización

La globalización es un fenómeno inevitable en la historia humana que ha acercado el mundo a través del intercambio de bienes y productos, información, conocimientos y cultura. En las últimas décadas, esta integración mundial ha cobrado velocidad de forma espectacular debido a los avances sin precedentes en la tecnología, las comunicaciones, la ciencia, el transporte y la industria. **(Organización de las Naciones Unidas Replanteamiento de la Globalización, 2010)**

Si bien la globalización es a la vez un catalizador y una consecuencia del progreso humano, es también un proceso caótico que requiere ajustes y plantea desafíos y problemas importantes.

La globalización ha desencadenado uno de los debates más intensos de la última década. Cuando la gente critica los efectos de la globalización, suele referirse a la integración económica. La integración económica se produce cuando los países reducen los

obstáculos, como los aranceles de importación, y abren su economía a la inversión y al comercio con el resto del mundo. Los detractores se quejan de que las disparidades que se producen en el sistema comercial mundial de hoy perjudican a los países en desarrollo.

Los críticos sostienen que el proceso ha significado la explotación de gente en los países en desarrollo, producido perturbaciones masivas y aportado pocos beneficios.

Para que todos los países puedan beneficiarse de la globalización, la comunidad internacional debe seguir esforzándose por reducir las distorsiones en el comercio internacional (disminuyendo las subvenciones a la agricultura y los obstáculos comerciales) que favorecen a los países desarrollados y por crear un sistema más justo. **(Organización de las Naciones Unidas Replanteamiento de la Globalización, 2010)**

OCDE

Fundada en 1961, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) agrupa a 36 países miembros y su misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo.

La OCDE es un foro único en el que las Administraciones trabajan conjuntamente con el fin de afrontar los retos económicos, sociales y medioambientales de la globalización. La OCDE también constituye la vanguardia de los esfuerzos realizados para comprender los avances y ayudar a las Administraciones a responder ante las nuevas áreas de interés como la regulación de las sociedades, la economía de la información y los retos de una población que envejece. La Organización proporciona un marco en el que las Administraciones pueden comparar sus experiencias políticas, buscar respuestas a problemas comunes, identificar las prácticas correctas y trabajar en la coordinación de las políticas nacionales e internacionales. **(OECD Qué es la OCDE, 2018)**

3. Metodología

3.1. Definición del problema

En muchas oportunidades, las empresas locales, no implementan el escenario de establecer sucursales, por el desconocimiento y la incertidumbre del impacto financiero de las estructuras tributarias de otros países, y de igual forma por la inversión necesaria en el planteamiento de escenarios, así como el paradigma de la pérdida de control de la gestión por no estar en el mismo ámbito geográfico.

Las estrategias empresariales, regularmente se enfocan en la consolidación y crecimiento de las operaciones de las empresas, en donde se desarrollan las etapas de crecimiento, maduración y finalmente la etapa a la que nunca se quiere llegar que es la de decrecimiento.

En el caso de Guatemala, las empresas alcanzan una etapa de maduración, en la que sus productos, llegan a un máximo de crecimiento en el mercado local, motivado esto por la competencia de productos similares o bien sustitutos, empujado por el cambio de gustos y preferencias, y factores de costos y precios.

En este sentido cuando se llega a esa etapa de máximo crecimiento local, las empresas buscan alternativas de crecimiento internacional, en donde se pueden optar por dos escenarios, el primero, la búsqueda de socios comerciales y la segunda el establecimiento de sucursales propias en otros países.

El escenario de establecer socios comerciales, resulta en la mayoría de los casos, ser atractivo, en función de la simplificación de operaciones, donde se reduciría a una facturación normal y a la gestión de cobro de un solo cliente, donde el riesgo en su mayoría es asumido por el socio comercial; sin embargo en este escenario el crecimiento estaría supeditado a las estrategias del socio comercial, las que no necesariamente estén alineadas con las de las empresas locales, en las cuales sus productos solo sean uno más dentro de la gama que distribuyen en otro país, así como la expansión dependería de las habilidades estratégicas, comerciales y administrativas, de dichos socios comerciales.

El escenario de establecer sucursales en otros países, representa una mayor carga administrativa en el seguimiento de la casa matriz en Guatemala, y de igual forma un incremento total del riesgo debido a que las operaciones no sólo abarcan la facturación y cobro, sino la función principal de la colocación de los productos en dicho mercado internacional y la gestión de niveles de inventarios.

Sin embargo este escenario permite que se traslade la estrategia de éxito local a otros mercados internacionales, en donde el crecimiento no dependerá de un intermediario sino de la estrategia directa de la casa matriz, expresado en costos y manejo de precios, que podría tener un mayor impacto financiero favorable.

3.2. Delimitación del problema

El análisis comparativo de las operaciones de la empresa, de comercializar con un tercero, o establecer una sucursal propia en El Salvador, es necesario derivado que el representante actual, no ha experimentado crecimiento en los últimos 5 años, y ha presentado problemas de liquidez que ha derivado en morosidad en las cuentas por cobrar.

La planeación estratégica de la empresa se basa en modelos de negocios con socios comerciales en otros países, sin presentar estrategias con el modelo de establecer sucursales propias como partes relacionadas.

Derivado de este esquema de planeación estratégica, no se realizan análisis de estructuras tributarias de otros países, que permitan establecer el impacto financiero bajo otros modelos, como el establecer sucursales como partes relacionadas.

3.3. Justificación

Este trabajo resulta de suma relevancia porque el análisis contenido en el mismo, será decisivo en la toma de decisión por el mejor de los dos escenarios planteados, así como que el mismo podrá ser aplicado en otros países en los que la empresa guatemalteca, realiza operaciones comerciales.

Se analizan dos escenarios. El primero determina el impacto financiero en la rentabilidad bajo el escenario actual de comercializar en El Salvador a través de un representante comercial independiente. Se analizan los impuestos que se observan en Guatemala y las consideraciones de la aplicación de precios de transferencia.

En el segundo escenario se analizan los impuestos que se deben observar en El Salvador, y el impacto en la rentabilidad de la parte relacionada y las consideraciones de la aplicación de precios de transferencia en este caso, tanto en Guatemala como en El Salvador.

Se presenta un análisis comparativo consolidado de los dos escenarios en la rentabilidad, listando las ventajas y desventajas de los dos escenarios.

Los dos escenarios, se analizan por el período ya cerrado del año 2019, y las operaciones proyectadas para el año 2020 y una proyección de operaciones por los próximos 5 años, del 2021 al año 2025.

3.4. Sujeto

El sujeto de la investigación es una empresa de calzado, con operaciones en el país y en el extranjero, con mayor participación en el mercado nacional.

Dicha empresa cuenta con un equipo de 230 colaboradores, con ventas a Centroamérica, El Caribe, México y Estados Unidos.

Realiza ventas en el mercado salvadoreño, mediante un socio comercial.

La empresa pretende, determinar el impacto financiero en la rentabilidad de ambos escenarios, y determinar cuál opción es la más rentable, mediante el análisis comparativo de la estructura tributaria del escenario actual de ventas a El Salvador con un representante comercial, comparado con abrir operaciones en forma directa con una sucursal.

3.5. Objeto

El objeto de la investigación, son las leyes vigentes en Guatemala y El Salvador, informes de ventas, estados financieros de la empresa de Guatemala.

- Las leyes vigentes en Guatemala y El Salvador, representadas por la Decreto Número 10-2012, Ley de actualización tributaria, Libro I, Ley del Impuesto sobre la Renta, Decreto Número 73-2008, Ley del Impuesto de Solidaridad, Decreto Número 6-91, Código Tributario, Decreto Número 27-92, Ley del Impuesto al Valor Agregado. En El Salvador, Decreto Número 134, Ley del impuesto sobre la renta, Decreto Número 233 Código Tributario, Ley del Impuesto a la transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios Decreto Número 296

Los informes de ventas del año 2019, y los proyectados para el año 2020.

Los estados financieros reales al año 2019, segmentando la venta al socio comercial en El Salvador, los proyectados para el año 2020, y los estados financieros proyectados en el escenario de establecer una sucursal como parte relacionada.

3.6. Objetivo general y específico

Objetivo General

Establecer el impacto financiero en la rentabilidad, de los dos escenarios de comercialización, el primero a través de un representante comercial independiente, comparado con el establecimiento de una sucursal, considerando la estructura tributaria de Guatemala y El Salvador, adicionando la aplicación de la normativa de precios de transferencia.

Objetivos Específicos

- Determinar el impacto financiero en Guatemala, en el escenario de comercialización a través de un representante independiente en El Salvador.

- Determinar el impacto financiero tanto en Guatemala, como en El Salvador en el escenario de comercialización mediante el establecimiento de una parte relacionada en dicho país.
- Determinar el impacto financiero en la rentabilidad de las operaciones consolidadas de la empresa guatemalteca y la parte relacionada salvadoreña.

3.7. Unidad de análisis

La unidad de análisis de la empresa de Guatemala, lo constituyen los departamentos financiero y comercial de exportaciones.

En el caso del departamento financiero, en el área funcional de costos es donde se realiza el análisis de las transacciones de venta y márgenes de utilidad; asimismo en el área de análisis financiero es donde se determina el impacto de la estructura tributaria en la rentabilidad mediante la elaboración de los informes de estados financieros segmentados.

En el departamento comercial de exportaciones, es donde se realizan los análisis de márgenes por producto, y la participación de los clientes del socio comercial en El Salvador, y donde se realizan las proyecciones para períodos futuros, y es donde se definen las estrategias comerciales y de mercadeo.

3.8. Período histórico

El período histórico, se realizará sobre el análisis de la información real del año 2019, una proyección del año 2020, y una proyección por 5 años, del año 2021, al año 2025.

3.9. Ámbito geográfico

El ámbito geográfico, es la República de Guatemala, y la República de El Salvador.

3.10. Resumen del procedimiento usado

El procedimiento se realizó con las siguientes consideraciones:

Se realizó una determinación de la estructura tributaria de Guatemala y El Salvador, para identificar los impuestos a los que se encontraría afecta un representante comercial de El Salvador, y una empresa establecida como parte relacionada.

Con base a estas estructuras, se preparó un escenario comparativo con el impacto financiero de la aplicación de la estructura tributaria de ambos escenarios, el primero como tercero independiente y el segundo como parte relacionada.

Posteriormente, se analizaron las consideraciones relacionadas a precios de transferencia de ambos escenarios.

Una vez obtenido el resultado y considerando los aspectos favorables y desfavorables, se preparó un informe que plasma los 2 escenarios, y de los mismos, el que se considera con mejor impacto financiero en la rentabilidad.

4. Discusión de Resultados

La empresa de calzado en la que se realiza el análisis, tiene operaciones comerciales en El Salvador a través de un representante comercial independiente.

Este escenario tiene algunas ventajas debido que el representante comercial en El Salvador, es quién asume el riesgo de la administración del inventario y de la cobrabilidad de cartera de clientes.

Sin embargo en los últimos cinco años, el representante comercial se ha estancado en el cumplimiento de los acuerdos de venta, y ha experimentado problemas de cumplimientos de pago.

La planeación estratégica de la empresa, establece modelos de negocios a nivel internacional, basados en la comercialización a través de socios comerciales, y no contempla estrategias de expansión estableciendo sucursales como partes relacionadas.

Esto derivado que se evalúa principalmente el riesgo que conllevarían los niveles de inventarios, la administración de cartera, y la falta de conocimiento de las estructuras tributarias a nivel general, y para este análisis la de El Salvador.

Basado en esto se plantea el escenario de establecer una sucursal propia en El Salvador, con la que se tendría mayor control en los planes de expansión e incremento de ventas, pero se tiene incertidumbre del efecto impositivo en la rentabilidad, derivado de la estructura tributaria vigente en El Salvador, la que debería observar la sucursal, que se consideraría parte relacionada bajo la aplicación de la legislación tanto nacional como de dicho país, con las consideraciones de precios de transferencia.

Para evaluar este impacto se muestran los dos escenarios, en el primero se determina el impacto financiero actual basado en la comercialización a través de un socio comercial, se abordan todos los aspectos que se han considerado como el riesgo, el comportamiento de ventas, el de cartera, antigüedad de saldos.

En el escenario segundo se muestra cómo se determinó el impacto financiero, de establecer una sucursal como parte relacionada, en el cual se considera un incremento

de precios en la operación local de El Salvador, y se proyecta un costo operativo, y el impacto del impuesto sobre la renta.

Se presenta el escenario con el resultado consolidado de la operación de Guatemala y El Salvador, que determina el impacto financiero y la consideración de los precios de transferencia y el método que se ha considerado se aplicaría basados en las operaciones de ambos países.

4.1. Determinación del impacto financiero

4.1.1. Impacto financiero en Guatemala, en el escenario de comercialización a través de un representante independiente en El Salvador.

Características generales

- Es una operación de facturación de exportación.
- La venta se realiza mediante el incoterm (términos aduanales de negociación exportador e importador) FCA (free carrier), es decir se carga en las bodegas de Guatemala.
- El transporte es pagado por el socio comercial de El Salvador.
- El seguro y todo riesgo es asumido por el socio comercial de El Salvador desde el momento que se carga en el transporte.

Riesgo

- El riesgo de siniestros de la mercadería la asume el socio comercial de El Salvador.
- El riesgo crediticio de la venta, es menor en Guatemala, derivado a que se vende a un solo cliente.
- El riesgo crediticio de la distribución en El Salvador, es mayor debido a que se distribuyen los productos en una mayor cantidad de clientes.

Comportamiento de ventas

Del año 2015, al año 2019, el comportamiento de ventas con el socio comercial no ha alcanzado los objetivos estratégicos de crecimiento esperados por la empresa de Guatemala.

Esto se ha manifestado en un comportamiento irregular de ventas, con tendencia inclusive a decrecimiento, como se observa en el cuadro 5 que muestra un crecimiento del año 2016 vrs 2015 de 5.8%, para el año 2017 vrs 2016 un crecimiento de 5.7%, para el año 2018 vrs 2017, un decrecimiento de -7.3%, y finalmente 2019 vrs 2018 un decrecimiento de un -0.1%.

CUADRO 5
VENTAS NETAS
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS	452,457	478,848	506,361	469,373	468,851
VARIACIÓN ANUAL		5.8%	5.7%	-7.3%	-0.1%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

Comportamiento de cartera

En el caso de la cartera, ha presentado un comportamiento similar, donde se evidencia un incremento en los días de cobro, como se muestra en el cuadro 6, con un plazo medio de cobro para el año 2016 de 163 días, año 2017 de 177 días, año 2018 de 174 días, y 2019 de 162 días, cuando los términos de plazo de crédito no deberían ser superiores a 120 días.

CUADRO 6
PLAZO MEDIO DE COBRO EN DÍAS
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2016	2017	2018	2019
VENTAS NETAS	478,848	506,361	469,373	468,851
SALDO FINAL CUENTAS POR COBRAR	213,277	245,902	223,559	207,856

RAZÓN (DÍAS)	163	177	174	162
--------------	-----	-----	-----	-----

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

Esto ha motivado que se presenten montos importantes pendientes de cobro fuera de política, como se muestra en el cuadro 7, en que al cierre de ejercicios han presentado antigüedad a más de 120 días, con un comportamiento de saldos vencidos, en el año 2015 de 56.1%, en el año 2016 de 54.4%, en el año 2017 de 13.6%, en el año 2018 de 36.4%, y al cierre de 2019, un preocupante 72.8%.

CUADRO 7
ANTIGÜEDAD DE SALDOS DE CARTERA
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

AÑO	TOTAL CARTERA	AL DÍA	VENCIDO	0-30 DIAS	31-60 DIAS	61-90 DIAS	91-120 DIAS	121 O MÁS DIAS
2015	206,298	90,628	115,669	26,745	37,008	50,540	1,377	-
		43.9%	56.1%			24.5%	0.7%	0.0%
2016	213,277	97,351	115,927	41,786	48,334	25,807	-	-
		45.6%	54.4%			12.1%	0.0%	0.0%
2017	245,902	212,429	33,473	33,473	-	-	-	-
		86.4%	13.6%			0.0%	0.0%	0.0%
2018	223,559	142,272	81,287	34,880	1,800	1,800	32,229	10,578
		63.6%	36.4%			0.8%	14.4%	4.7%
2019	207,856	56,521	151,335	88,040	26,781	36,515	0	-
		27.2%	72.8%			17.6%	0.0%	0.0%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

En el análisis de rotación de cartera, el cuadro 8, muestra para el año 2016 una razón de 1.53 veces, año 2017 de 1.51 veces, año 2018 1.31 de veces, y año 2019 de 1.43 veces, cuando el óptimo bajo las condiciones de 120 días de crédito debería ser una razón de 3.3 veces, resultado de dividir los 120 días de crédito entre 360 días del año.

CUADRO 8
ROTACIÓN DE CARTERA
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2016	2017	2018	2019
VENTAS NETAS	478,848	506,361	469,373	468,851
SALDO INICIAL CUENTAS POR COBRAR	206,298	213,277	245,902	223,559
SALDO FINAL CUENTAS POR COBRAR	213,277	245,902	223,559	207,856
RAZÓN (VECES)	1.53	1.51	1.31	1.43

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

Comportamiento de márgenes de utilidad

El decrecimiento en ventas, sumado al incremento en días de cobro y morosidad de saldos, ha provocado que el socio comercial, solicite descuentos y rebajas en precios, y apoyo en otras áreas comerciales y de mercadeo, para impulsar la venta, que ha motivado que los márgenes de utilidad de los productos presenten un estancamiento, como se muestra en el cuadro 9, para el año 2015 de 24.0%, para el año 2016 de 33.2%, para el año 2017 de 33.1%, para el año 2018 de 33.8% y para el año 2019 de 33.1%.

CUADRO 9

MARGEN BRUTO EN VENTAS

SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR

CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS	452,457	478,848	506,361	469,373	468,851
COSTO DE VENTAS	344,040	319,692	338,723	310,556	313,733
UTILIDAD BRUTA	108,417	159,156	167,638	158,817	155,118
MARGEN	24.0%	33.2%	33.1%	33.8%	33.1%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

Análisis de Estados Financieros Segmentados

La empresa de Guatemala, para el análisis, segmenta los estados financieros, por los diferentes mercados, y para el caso del socio comercial de El Salvador, se aplican las políticas siguientes:

- El costo de ventas se imputa con costo promedio.
- Los gastos de venta que se identifican plenamente se imputan en forma directa, tales como gastos de publicidad y material publicitario.
- Los gastos de venta que no se identifican en forma directa, se imputan en forma proporcional tomando como base el valor de ventas, tales como sueldo del gerente comercial de exportaciones, asistente comercial y otros gastos de venta.
- Los gastos administrativos, se imputan en forma proporcional tomando como base el valor de ventas, esto se refiere a todos los gastos de los demás departamentos de apoyo, como recursos humanos, contabilidad y servicios.

Derivado de los comportamientos mencionados de ventas, cartera y márgenes de utilidad bruta, los márgenes netos, han presentado un descenso en la rentabilidad, como se muestra en el cuadro 10, para el año 2015 de 7.4%, año 2016 de 16.8%, año 2017 de 16.0%, año 2018 de 16.7% y año 2019 de 14.9%.

CUADRO 10
ESTADO DE RESULTADOS SEGMENTADO
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS	452,457	478,848	506,361	469,373	468,851
COSTO DE VENTAS	344,040	319,692	338,723	310,556	313,733
UTILIDAD BRUTA	108,417	159,156	167,638	158,817	155,118
GASTOS OPERATIVOS	75,159	78,543	86,783	80,219	85,047
UTILIDAD OPERATIVA	33,258	80,612	80,855	78,599	70,071
MARGEN	7.4%	16.8%	16.0%	16.7%	14.9%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

Análisis comparativo de los principales aspectos de las estructuras tributarias de Guatemala y El Salvador

En el cuadro 11, se realiza un análisis comparativo de las estructuras tributarias de ambos países, considerando los impuestos principales aplicables al caso y aspectos de la práctica contable.

CUADRO 11
COMPARATIVO DE LOS PRINCIPALES ASPECTOS DE LAS ESTRUCTURAS
TRIBUTARIAS
DE GUATEMALA Y EL SALVADOR

	Guatemala	El Salvador
Entidad rectora en práctica contable	Colegio de Contadores Públicos y Auditores	Consejo de Vigilancia de la Contaduría Pública y Auditoría
Auditoría de estados financieros	• Actividades lucrativas	• Entidades activos totales superiores a US\$1,142,857.14, deben contar con auditor fiscal.
	• Contribuyentes especiales	• Ingresos superiores a 4,817 salarios mínimos comercio y servicios.
	• Agentes retenedores IVA	• Entidades resultantes de fusión.
		• Entidades en proceso de liquidación.
NIIF	29/06/2010 se adoptan NIIF para PYMES como PCGA conforme código de comercio	Para PYMES obligatoriedad a partir de 01/01/2011
Norma específica de obligaciones tributarias	No existe restricción	Restricción de auditoría fiscal y estudio de precios de transferencia
ISR	25%	30%
Anticipo ISR	Pagos trimestrales	Pago mensual 1.75 sobre ingresos brutos
ISR dividendos	5%	5% excepto paraísos fiscales aplica 25%
Impuesto especial	ISO 1% acreditable a ISR	Contribución especial para seguridad ciudadana y convivencia para grandes contribuyentes 5% sobre utilidades netas mayores a US\$500 mil vigente al 04/11/2020
Ganancias de capital	10% excepción 5% dividendos	10% excepción 5% dividendos.
Deducibilidad de gastos	Útiles, necesarios, indispensables, pertinentes para la generación de renta.	Necesarios para la producción de la renta gravable.
	Art. 21,22,23 LAT	Art. 29
Normativa de referencia al caso	Decreto Número 10-2012 LAT	Decreto Número 134 Ley del ISR
	Decreto Número 6-91 Código Tributario	Decreto Número 230 Código Tributario
	Decreto Número 73-2008 Ley del Impuesto de Solidaridad	Decreto Número 131 Ley de seguridad ciudadana

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

Análisis de la estructura tributaria de Guatemala aplicada a este escenario

Las operaciones de la empresa se encuentran dentro del Régimen sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas, contenida en el artículo 14, numeral 1, de la Ley del Impuesto sobre la renta, del Decreto Número 10-2012 Libro I.

Conforme a esta normativa, transacciones de impacto en la rentabilidad, se contemplarían en el artículo 21, costos y gastos deducibles, de la referida ley, en cuanto a la consideración que sean útiles, necesarios, pertinentes e indispensables para producir o conservar la fuente generadora de renta. En cuanto a las ventas de exportación, son transacciones grabadas, conforme al artículo 10, hecho generador, numeral 5; y la empresa no goza de ningún régimen preferencial impositivo.

En cuanto a la Ley del Impuesto al Valor Agregado, Decreto Número 27-92, las ventas de exportación, conforme al artículo 7, numeral 2, están exentas, y en el caso de las ventas locales, aplica la normativa conforme al artículo 3, hecho generador, y en el caso de costos y gastos, se aplican los artículos 16, en cuanto a la procedencia del crédito fiscal, el artículo 18 que determina la documentación que soporta el crédito fiscal, que sin embargo, a nivel de impacto financiero, no lo tiene en forma directa, sino únicamente a nivel de gestión de flujo de caja.

En el caso de la Ley del Impuesto de Timbres Fiscales y de Papel Sellado Especial para Protocolos, Decreto Número 37-92, conforme al artículo 2, se timbran los gastos del gerente comercial de exportación realizados en El Salvador, para que surtan efectos en el territorio nacional, que tienen un mínimo impacto y están considerados en los gastos de operación.

La empresa tiene operaciones tanto locales como de exportación en diez países de Norteamérica, Centro América y el Caribe, de los cuales El Salvador representa un aproximado de 3%. En el presente trabajo, se presenta la información segmentada de El Salvador, para fines comparativos de los escenarios, en los que se realiza el cálculo de impuesto sobre la renta, el cual se suma al total de la operación, para la determinación del resultado global. La empresa realiza pagos trimestrales de Impuesto de Solidaridad, conforme al Decreto Número 73-2008, cuyo cálculo no se consideró en estos escenarios comparativos de información segmentada pues su impacto es mínimo, esto debido a que la empresa se realiza pagos trimestrales de ISO, cuyos montos son acreditables a impuesto sobre la renta, y no ha presentado remanentes de tal impuesto, en los años de inicio de vigencia del mismo hasta la fecha, y de acuerdo a las proyecciones tampoco presentará remanentes al año 2025, último período del análisis.

En el análisis de la información segmentada como se muestra en el cuadro 12, se aplicó a la operación actual con el socio comercial, el porcentaje de ISR del 25%, para determinar el margen de utilidad que resulta para el año 2015 en 5.5%, año 2016 de 12.6%, año 2017 de 12.0%, año 2018 de 12.6%, y año 2019 de 11.2%.

CUADRO 12
ESTADO DE RESULTADOS SEGMENTADO
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS	452,457	478,848	506,361	469,373	468,851
COSTO DE VENTAS	344,040	319,692	338,723	310,556	313,733
UTILIDAD BRUTA	108,417	159,156	167,638	158,817	155,118
GASTOS OPERATIVOS	75,159	78,543	86,783	80,219	85,047
UTILIDAD OPERATIVA	33,258	80,612	80,855	78,599	70,071
ISR	8,314	20,153	20,214	19,650	17,518
UTILIDAD DESPUES DE ISR	24,943	60,459	60,641	58,949	52,554

MARGEN	5.5%	12.6%	12.0%	12.6%	11.2%
--------	------	-------	-------	-------	-------

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

En el cuadro 13, se muestra una proyección de las operaciones del socio comercial de los años 2020 a 2025, con un crecimiento de 2% en ventas, y considerando un incremento en gastos operativos de 1%, se determina un crecimiento en el margen de 0.1% en forma anual.

CUADRO 13
ESTADO DE RESULTADOS SEGMENTADO PROYECTADO
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
VENTAS	478,228	487,793	497,549	507,500	517,650	528,003
COSTO DE VENTAS	320,413	326,821	333,358	340,025	346,825	353,762
UTILIDAD BRUTA	157,815	160,972	164,191	167,475	170,824	174,241
GASTOS OPERATIVOS	87,173	88,044	88,925	89,814	90,712	91,619
UTILIDAD OPERATIVA	70,643	72,927	75,266	77,661	80,112	82,621
ISR	17,661	18,232	18,817	19,415	20,028	20,655
UTILIDAD DESPUES DE ISR	52,982	54,695	56,450	58,246	60,084	61,966
MARGEN	11.1%	11.2%	11.3%	11.5%	11.6%	11.7%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

Consideración de Precios de Transferencia

La aplicación de precios de transferencia en el presente escenario, de comercializar mediante un tercero domiciliado en El Salvador, citando el Decreto Número 10-2012, Ley de Actualización Tributaria, Libro I Impuesto sobre la renta, en el artículo 56, Definición de partes relacionadas, literal B, indica que: También se consideran partes relacionadas

1. Una persona residente en Guatemala y un distribuidor o agente exclusivo de la misma residente en el extranjero, no aplica para las operaciones actuales debido a que aunque es el único distribuidor en El Salvador, no se tiene un contrato de exclusividad, por lo que queda fuera de ser considerado como parte relacionada.

4.1.2. Impacto financiero en El Salvador en el escenario de comercialización mediante el establecimiento de una sucursal como parte relacionada.

En este escenario las transacciones por parte de la empresa guatemalteca, en su calidad de exportadora, serían muy similares a los aspectos mencionados en escenario anterior, con situaciones muy específicas relativas al transporte de la mercadería y el seguro, con una consideración esencial de la aplicación de precios de transferencia, a fin que los precios a que se facturen y las condiciones especialmente de riesgos, estén conforme al principio de plena competencia.

En el caso de El Salvador, con el establecimiento de la sucursal, entraría sus operaciones dentro de la aplicación de la estructura tributaria de dicho país, también con la atención especial de la aplicación de precios de transferencia.

En este escenario, el impacto financiero se analiza mediante el estado de resultados proyectado por los años 2021 a 2025, como se muestra en el cuadro 14, con un estimado de costos de 33% para todos los años, manteniendo los precios a los que factura Guatemala a El Salvador, y luego estableciendo un incremento en ventas del año 2021 al 2025 de 20% en forma anual, el cual se sustenta en las estimaciones de crecimiento del departamento comercial, que consideran una presencia de mercado de un 10%, que con dicho crecimiento anual se esperaría alcanzar para el año 2025 una presencia de 21%.

El socio comercial actual, factura a sus clientes locales en El Salvador con un margen bruto entre el 15% y el 25%, por lo que la sucursal en forma conservadora no incrementaría precios, sino que se mantendría en dichos rangos vendiendo con un margen de 20% sobre el valor de compra a Guatemala, que generaría un margen bruto de 23.1% en cada año.

CUADRO 14
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2021	2022	2023	2024	2025
VENTA GUATEMALA A EL SALVADOR	573,874	688,649	826,378	991,654	1,189,985
COSTO DE VENTAS	384,495	461,395	553,673	664,408	797,290
UTILIDAD BRUTA	189,378	227,254	272,705	327,246	392,695
MARGEN BRUTO	33.0%	33.0%	33.0%	33.0%	33.0%

PRECIOS CON MARGEN EN EL SALVADOR	746,036	895,243	1,074,292	1,289,150	1,546,980
COSTO DE VENTAS EL SALVADOR	573,874	688,649	826,378	991,654	1,189,985
UTILIDAD BRUTA	172,162	206,595	247,913	297,496	356,995
MARGEN BRUTO	23.1%	23.1%	23.1%	23.1%	23.1%

COSTO OPERATIVO EL SALVADOR	121,900	127,995	134,395	141,114	148,170
% COSTO OPERATIVO	16.3%	14.3%	12.5%	10.9%	9.6%

UTILIDAD BRUTA	50,262	78,600	113,519	156,382	208,825
MARGEN	6.7%	8.8%	10.6%	12.1%	13.5%

ISR 30%	15,079	23,580	34,056	46,915	62,648
UTILIDAD NETA	35,184	55,020	79,463	109,467	146,178
MARGEN NETO	4.7%	6.1%	7.4%	8.5%	9.4%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

Luego de aplicar el 30% de impuesto sobre la renta, el margen neto resulta para el 2021 en \$ 35.1 mil dólares y 4.7%, y luego va en incremento, para el 2020 \$ 55.0 mil dólares y 6.1%, 2023 \$ 79.4 mil dólares y 7.4%, 2024 \$ 109.4 mil dólares y 8.5% y el 2025 cierra con \$ 146.2 mil dólares y 9.4%, para un acumulado de \$ 425 mil dólares.

En el cuadro 14, se muestra el impacto de los gastos operativos, que inician para 2021 con 16.3% con relación a las ventas netas, pero que luego se va diluyendo hasta un 9.6% para el 2025, dadas las proyecciones de incremento en ventas.

El gasto operativo se ha determinado que se realizará mediante la tercerización de servicios, tanto administrativos y contables, distribución, logística de bodegas, y soporte local de ventas, por los primeros 5 años; se contempla el alquiler de una bodega de 400

metros cuadrados, y la estrategia de almacenaje es manejar inventarios justo a tiempo; el cuadro 15 muestra el detalle de los gastos operativos, y en el mismo se contempla un incremento anual de 5%.

CUADRO 15
GASTOS OPERATIVOS
SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2021	2022	2023	2024	2025
ALQUILER DE BODEGA	60,000	63,000	66,150	69,458	72,930
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES	18,000	18,900	19,845	20,837	21,879
SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN	18,000	18,900	19,845	20,837	21,879
SERVICIOS DE BODEGA	7,800	8,190	8,600	9,029	9,481
SERVICIOS VENTAS	15,600	16,380	17,199	18,059	18,962
HONORARIOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	2,500	2,625	2,756	2,894	3,039
TOTAL	121,900	127,995	134,395	141,114	148,170
INCREMENTO ANUAL		5.0%	5.0%	5.0%	5.0%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

Con respecto al pago de dividendos, la legislación salvadoreña, en el impuesto sobre la renta, decreto Número 134, artículo 72, contempla una retención de 5%, siendo para las sucursales el mismo porcentaje que para las empresas nacionales, no habiendo retención de ningún impuesto adicional en la transferencia de las utilidades a la casa matriz, una vez pagado el impuesto en mención. El cuadro 16, presenta un ejercicio básico del impacto del impuesto sobre dividendos, que para la sucursal representaría del 2021 a 2025, con relación a las ventas desde un 0.2% hasta un 0.5%.

CUADRO 16
CÁLCULO DE RETENCIÓN DE DIVIDENDOS
SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2021	2022	2023	2024	2025
VENTAS	746,036	895,243	1,074,292	1,289,150	1,546,980
COSTO DE VENTAS	573,874	688,649	826,378	991,654	1,189,985
UTILIDAD BRUTA	172,162	206,595	247,913	297,496	356,995
MARGEN BRUTO	23.1%	23.1%	23.1%	23.1%	23.1%

COSTO OPERATIVO EL SALVADOR	121,900	127,995	134,395	141,114	148,170
% COSTO OPERATIVO	16.3%	14.3%	12.5%	10.9%	9.6%

UTILIDAD OPERATIVA	50,262	78,600	113,519	156,382	208,825
MARGEN	6.7%	8.8%	10.6%	12.1%	13.5%

ISR 30%	15,079	23,580	34,056	46,915	62,648
UTILIDAD NETA	35,184	55,020	79,463	109,467	146,178
MARGEN NETO	4.7%	6.1%	7.4%	8.5%	9.4%

ISR SOBRE DIVIDENDOS 5%	1,759	2,751	3,973	5,473	7,309
PORCENTAJE SOBRE VENTAS	0.2%	0.3%	0.4%	0.4%	0.5%
UTILIDAD DESPUES DE DIVIDENDOS	33,424	52,269	75,490	103,994	138,869
MARGEN DESPUES DE DIVIDENDOS	4.5%	5.8%	7.0%	8.1%	9.0%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

En este escenario de una sucursal como parte relacionada, para establecer el resultado de sus operaciones, se hace necesario consolidar la información con las operaciones de origen de ventas de Guatemala a El Salvador, considerando el incremento de precios que se aplicará en El Salvador.

CUADRO 17
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO CONSOLIDADO
SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2025					
	GUATEMALA	EL	SUB TOTAL	ELIMINACIONES		CONSOLIDADO
	VENTA A SUCURSAL	VENTA LOCAL		DEBE	HABER	
VENTAS	1,189,985	1,546,980	2,736,965	1,189,985		1,546,980
COSTO DE VENTAS	797,290	1,189,985	1,987,275		1,189,985	797,290
UTILIDAD BRUTA	392,695	356,995	749,690			749,690
MARGEN BRUTO	33.0%	23.1%	27.4%			48.5%
GASTOS OPERATIVOS	91,619	148,170	239,790			239,790
% GASTO OPERATIVO	7.7%	9.6%	8.8%			15.5%
UTILIDAD OPERATIVA	301,076	208,825	509,901			509,901
MARGEN OPERATIVO	25.3%	13.5%	18.6%			33.0%
ISR 25% GUATEMALA	75,269		75,269			75,269
ISR 30% EL SALVADOR		62,648	62,648			62,648
ISR CONJUNTO	75,269	62,648	137,916			137,916
UTILIDAD NETA	225,807	146,178	371,984			371,984
MARGEN NETO	19.0%	9.4%	13.6%			24.0%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

Se consolidaron los estados de resultados desde el año 2021 al año 2025, que se pueden consultar a detalle en los anexos, en el cuadro 17, para efectos de este apartado, se muestra el año 2025, a fin de observar la forma en que se realizó la consolidación y se adiciona un resumen de las variaciones de los rubros de ventas y de utilidad neta.

CUADRO 18
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO CONSOLIDADO
SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

RESUMEN	2021	2022	2023	2024	2025
VENTAS	746,036	895,243	1,074,292	1,289,150	1,546,980
VARIACIÓN ANUAL		20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
UTILIDAD NETA	111,184	158,767	216,631	286,867	371,984
MARGEN NETO	14.9%	17.7%	20.2%	22.3%	24.0%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

En el resumen de la consolidación del estado de resultados, se muestra en el cuadro 18, un incremento en ventas anual de 20%, con una estimación final al 2025, en que se duplica el volumen de ventas de \$746.0 mil dólares a \$1.5 millones dólares. De igual forma en términos de utilidad neta, se presenta un importante incremento de \$111.2 miles de dólares a \$371.9 miles de dólares, en que se triplica la utilidad, y en términos relativos de margen neto, se observa un crecimiento sostenido de 14.9% para 2021, hasta un 24.0% en 2025.

4.1.3. Impacto financiero en la rentabilidad de las operaciones consolidadas en Guatemala y El Salvador, comparativo del establecimiento de una sucursal como parte relacionada versus un socio comercial

En el análisis comparativo, se realizó una proyección de las operaciones con un socio comercial y la sucursal como parte relacionada, como se muestra en el cuadro 19, en los anexos a nivel de detalle para los años 2021 a 2025, para efectos de este apartado se muestra el estado de resultados comparativo del año 2025, y un resumen comparativo de 2021 a 2025, con los rubros principales.

CUADRO 19
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO COMPARATIVO
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR VERSUS SUCURSAL COMO PARTE
RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2025					
	ESCENARIO 1		ESCENARIO 2		VARIACIONES	
	SOCIO COMERCIAL		SUCURSAL		VALORES	%
VENTAS	528,003	100.0%	1,546,980	100.0%	1,018,978	193.0%
COSTO DE VENTAS	353,762	67.0%	797,290	51.5%	443,528	125.4%
UTILIDAD BRUTA	174,241		749,690		575,450	330.3%
MARGEN BRUTO	33.0%		48.5%			
GASTOS OPERATIVOS	91,619		239,790		148,170	161.7%
% GASTO OPERATIVO	17.4%		15.5%			
UTILIDAD OPERATIVA	82,621		509,901		427,279	517.2%
MARGEN OPERATIVO	15.6%		33.0%			
ISR 25% GUATEMALA	20,655		75,269			
ISR 30% EL SALVADOR			62,648			
ISR CONJUNTO	20,655	3.9%	137,916	8.9%	117,261	567.7%
UTILIDAD NETA	61,966		371,984		310,018	500.3%
MARGEN NETO	11.7%		24.0%			

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

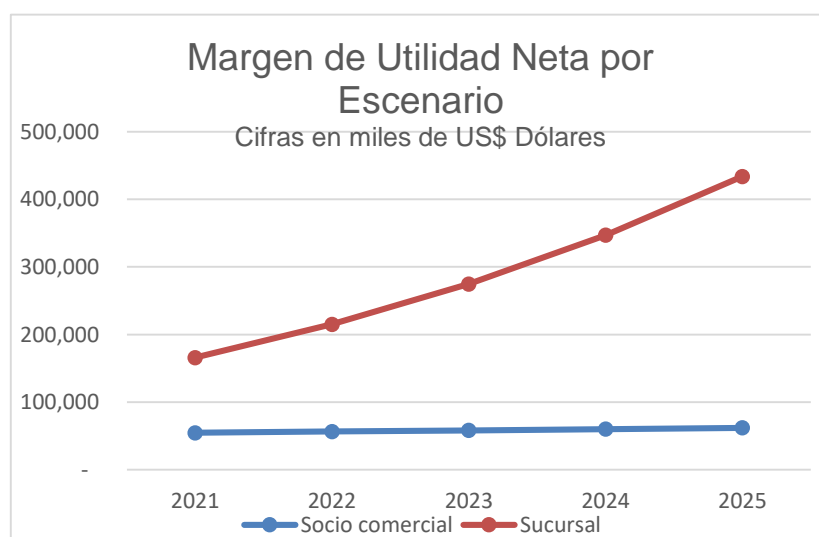
Considerando la falta de crecimiento en los dos últimos años, para el escenario del socio comercial, se proyecta un crecimiento en ventas de 2%, que va en 2021 de \$487.7 miles de dólares hasta \$528.0 miles de dólares para 2025, con un crecimiento acumulado de \$40.2 miles de dólares que representa 8.2%.

En el escenario de establecer una sucursal, se estima un crecimiento de 20% en forma anual, que va en 2021 de \$746.0 miles de dólares hasta \$1.5 millones de dólares para 2025, con un crecimiento acumulado de \$ 800.9 miles de dólares que representa 107.4%.

En el análisis de utilidad neta, como se muestra en la gráfica 1, para el escenario de socio comercial, se estima un crecimiento, que va en 2021 de \$54.6 miles de dólares hasta \$61.9 miles de dólares, que representa un crecimiento acumulado de \$ 7.2 miles de dólares que representa 13.3%.

Mientras en el escenario de establecer una sucursal, se estima un crecimiento que va en 2021 de \$111.1 miles de dólares, hasta \$371.9 miles de dólares para 2025, con un crecimiento acumulado de \$ 260.8 miles de dólares que representa 234.6%.

GRAFICA 1
MARGEN DE UTILIDAD NETA
POR ESCENARIO



Año	Socio comercial	Sucursal
2021	54,695	111,184
2022	56,450	158,767
2023	58,246	216,631
2024	60,084	286,867
2025	61,966	371,984

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

En el resultado comparativo de ventas, como se muestra en el cuadro 20, la sucursal presenta un crecimiento de más de \$ 760.7 miles dólares por arriba del socio comercial, y en el rubro de utilidad neta presenta una variación superior al socio comercial de \$ 253.3 miles de dólares. lo que hace determinante que en términos absolutos y relativos el escenario de establecer una sucursal resulte para la empresa de calzado de Guatemala altamente rentable y viable para su implementación.

CUADRO 20
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO COMPARATIVO
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR VERSUS SUCURSAL COMO PARTE
RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

RESUMEN	2021	2022	2023	2024	2025
VENTAS					
SOCIO COMERCIAL	487,793	497,549	507,500	517,650	528,003
Variación 2025 vrs 2021					40,210
Crecimiento anual		2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
Crecimiento anual vrs año base		2.0%	4.0%	6.1%	8.2%
SUCURSAL	746,036	895,243	1,074,292	1,289,150	1,546,980
Variación 2025 vrs 2021					800,944
Crecimiento anual		20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
Crecimiento anual vrs año base		20.0%	44.0%	72.8%	107.4%
COMPARATIVO CRECIMIENTO SUCURSAL	258,243	397,695	566,792	771,501	1,018,978
Variación 2025 vrs 2021					760,734
PORCENTAJE	52.9%	79.9%	111.7%	149.0%	193.0%
UTILIDAD NETA					
SOCIO COMERCIAL	54,695	56,450	58,246	60,084	61,966
Variación 2025 vrs 2021					7,271
Crecimiento anual		3.2%	3.2%	3.2%	3.1%
Crecimiento anual vrs año base		3.2%	6.5%	9.9%	13.3%
SUCURSAL	111,184	158,767	216,631	286,867	371,984
Variación 2025 vrs 2021					260,800
Crecimiento anual		42.8%	36.4%	32.4%	29.7%
Crecimiento anual vrs año base		42.8%	94.8%	158.0%	234.6%
COMPARATIVO CRECIMIENTO SUCURSAL	56,489	102,317	158,386	226,783	310,018
Variación 2025 vrs 2021					253,530
PORCENTAJE	103.3%	181.3%	271.9%	377.4%	500.3%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

Un aspecto importante, es la consideración de precios de transferencia en este escenario, que bajo las premisas analizada se contempla que se continuarán con la misma estructura de precios de venta, que en las condiciones actuales cumplen con el principio de plena competencia, pues son muy similares a los que se venden a clientes independientes.

En aspectos de riegos, operativo, cambiario, inventario, créditos, cobranza, mercado, será asumido en lo que le corresponde a la matriz en Guatemala, por las ventas realizadas a la sucursal, y la sucursal por las transacciones de ventas a sus clientes en El Salvador.

Para la comprobación de la aplicación del principio de plena competencia, se ha evaluado utilizar el método del margen neto de la transacción, que se encuentra reconocido por las legislaciones de Guatemala y El Salvador, y en las directrices de la OCDE.

Este es un método de aplicación que se ajusta a las características de las operaciones de manufactura de la matriz de Guatemala, derivado que se tiene una estructura financiera y contable, que permita la segmentación de las operaciones para la determinación de la utilidad operativa sobre costos totales.

Con todos los elementos analizados de crecimiento en ventas, impacto financiero en la rentabilidad de las estructuras tributarias de Guatemala y El Salvador, y adicionalmente la consideración de la aplicación de precios de transferencia, es determinante para establecer que en términos absolutos y relativos el escenario de una sucursal como parte relacionada resulte para la empresa de calzado de Guatemala altamente rentable y viable para su implementación.

Consideraciones de precios de transferencia

Con relación a la aplicación de precios de transferencia, la empresa tiene en la mayoría de países distribuidores exclusivos, sin embargo no existen contratos firmados por tal exclusividad.

Con el objetivo de tener certeza se ha realizado un diagnóstico por una firma de especialistas en precios de transferencia, que han realizado análisis de los métodos que aplicarían de la mejor forma, habiendo concluido, como se muestra en el cuadro 21, que el método que mejor se adapta a las transacciones de manufactura de la empresa es el de Margen Neto de la Transacción.

CUADRO 21
CONSIDERACIONES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA
SELECCIÓN DE MÉTODO

Métodos	Comentarios
Precio comparable no controlado	Existen diferencias en el volumen de productos que se venderían a la parte relacionada y a terceros independientes.
Precio de reventa	Se aplica preferiblemente a reventa de bienes tangibles que no se alteran en el proceso de reventa.
Costo adicionado	Bajo este se utiliza el margen de utilidad bruta y es sensible a diferencias en los criterios contables de costos y gastos.
Partición de utilidades	Generalmente se aplica cuando las operaciones están estrechamente interrelacionadas y se dificulta segmentar la información.
<i>Margen Neto de la Transacción</i>	<i>El grado de comparabilidad regularmente es menos exigente que el requerido por otros métodos, se requiere que las empresas independientes sean similares a grandes rasgos y acepta cierta diversidad de servicios, productos y funciones.</i>
Importación y Exportación	No se evidencia que se realizarían transacciones con partes relacionadas que se cataloguen como importación o exportación de bienes con cotización en mercados internacionales.

FUENTE: Extracto de Diagnóstico de aplicación de precios de transferencia (nombre de firma consultora confidencial)

Luego de seleccionado el método, se realizó el ejercicio para determinar el indicador MOTC de las operaciones de la empresa, el cual se utiliza de base para la proyección que se muestra en el cuadro 22.

CUADRO 22
DETERMINACIÓN DEL INDICADOR MOTC
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	573.80	688.60	826.30	991.60	1,189.90
Costos de ventas	384.40	461.30	553.60	664.40	797.20
Utilidad bruta	189.30	227.20	272.70	327.20	392.60
Gastos de operación	88.00	88.90	89.80	90.70	91.60
Utilidad de operación	101.30	138.30	182.80	236.50	301.00
Método Margen Neto de la Transaccion	17.7%	20.1%	22.1%	23.9%	25.3%
MOTC (Mark up on total cost)					

FUENTE: Extracto de Diagnóstico de aplicación de precios de transferencia (nombre de firma consultora confidencial)

Con la determinación del indicador de las operaciones, se compara con los indicadores de las 7 empresas seleccionadas, derivado del análisis de bases de datos de entidades como Standard and Poors, Reuters, y una desarrollada por la firma consultora, para determinar si el indicador de la empresa se encuentra en el rango de estas, comprobando que las operaciones de la empresa con su relacionada cumplan con el principio de plena competencia, como se muestra en el cuadro 23.

CUADRO 23
COMPARACIÓN DEL INDICADOR MOTC

Empresas seleccionadas	7
Cuartil superior	8.27%
Mediana	6.19%
Cuartil inferior	5.69%
MOTC de empresa	2021 a 2025, va de 17.7% a 25.3%
Los niveles de rentabilidad se ubican arriba de los rangos de empresas con actividades similares.	

4.2. Implementación

4.2.1. Programa de implementación

- Este se desarrolló en un esquema de fases.
- La primera fase, se realizó mediante el análisis de los dos escenarios propuestos, de comercializar a través de un socio comercial, y un segundo estableciendo una sucursal como parte relacionada.
- La segunda fase, constituyó el análisis de cada uno de los escenarios, considerando el impacto financiero en la rentabilidad de la aplicación de los esquemas tributarios de cada país.
- La tercera fase, es la consideración a detalle de los aspectos de cada escenario, la recolección de la información histórica de los 4 años anteriores, y las proyecciones de los 5 años siguientes.
- La cuarta fase, es la presentación del escenario que con base al análisis de los resultados, constituye el escenario recomendado.

4.2.2. Tiempo de implementación

- Este se ha computado desde el reinicio del análisis del cuerpo del trabajo de investigación del 09 de mayo de 2020 al 25 de septiembre de 2020, fecha en que se presenta el último avance para revisión.

4.2.3. Costos de implementación

- Se expresa en horas hombre, en la inversión de análisis de las estructuras tributarias, aplicación de leyes principales, la elaboración de escenarios.
- Se ha estimado una inversión mínima de 100 horas hombre, a un costo promedio bajo de consultoría del mercado de US\$ 20.00 la hora, para un total de US\$ 2,000.00 equivalente a Q.16,000.00, considerando una tasa de cambio estimada de Q8 por US\$1.
- Se considera un monto adicional de gastos varios, constituido por tiempo de internet, insumos de papelería, impresiones, que se estima en Q.1,000.00.

Conclusiones

1. La planeación estratégica de la empresa, se basa en el modelo de negocios de ventas en otros países mediante socios comerciales, y no contempla el establecimiento de sucursales como partes relacionadas, por lo que no se realizan estudios comparativos de estructuras tributarias de otros ámbitos geográficos que permitan establecer el impacto financiero, con lo que no se estaría aprovechando las oportunidades que presentan los mercados internacionales.
2. El escenario actual de comercialización con un socio comercial en El Salvador, presenta un esquema con una exposición de riesgos tolerable, pero detiene el crecimiento de la empresa, del año 2015 al 2019, ha habido un incipiente crecimiento de un 5.7% acumulado, con estancamiento anual e inclusive decrecimiento, aunado a los problemas de morosidad y la poca probabilidad de incrementar precios de ventas, por lo que se considera que no es el escenario idóneo para seguir operando en dicho país.
3. La estructura tributaria, de El Salvador tiene características similares a la de Guatemala, y si bien es cierto el porcentaje de impuesto sobre la renta del 30% es mayor al de Guatemala del 25%, los criterios de deducibilidad de costos y gastos no presentan tantas restricciones como en Guatemala, que en cierta medida podría compensar el diferencial porcentual y no tener un impacto negativo en la rentabilidad.
4. La consideración de los precios de transferencia al establecer la sucursal sería de observancia obligatoria, por la figura de parte relacionada, pero de acuerdo con el análisis de las proyecciones no se determina que pudiera existir contingencia alguna, pues los precios de venta de Guatemala a El Salvador continuarían con la misma estructura, los cuales están dentro del rango de los otros países a los que se exportan, cumpliendo de tal forma con el principio de plena competencia.

5. El escenario de establecer una sucursal como parte relacionada en El Salvador, presenta mayores expectativas de crecimiento y rentabilidad, que si bien es cierto lleva implícito asumir riesgos como gestión de cartera, inventario, se tendría un control de las operaciones que permitirían alinear las operaciones a la estrategia local donde se tiene una posición importante de liderazgo. Este escenario presenta un crecimiento anual de 20% que representa para el año 2025, un crecimiento del 193.0% con un incremento de \$760.7 mil dólares en ventas, con un impacto en las utilidades netas de 500.3% con un crecimiento de \$253.5 miles de dólares, esto comparado con el escenario actual de comercializar a través de un tercero, lo que determina la viabilidad de su implementación.

6. El análisis de los aspectos tributarios considerados, y la aplicación de una estrategia de expansión internacional, que daría inicio con la implementación de este primer escenario en El Salvador, permitirá a la empresa formular modelos para la incursión en cada uno de los países donde se tienen socios comerciales, y aplicar el escenario de sucursales como partes relacionadas, permitiendo un crecimiento en ventas y rentabilidad.

Recomendaciones

1. Es importante que se incluyan en el plan de negocios de la empresa de Guatemala, estrategias de crecimiento, mediante la incursión en mercados internacionales donde se opera mediante un socio comercial, con los respectivos análisis comparativos de las estructuras tributarias de cada país, para medir el impacto financiero en la rentabilidad.
2. El escenario actual de comercializar en El Salvador mediante un socio comercial, debe ser revisado debido a que no presenta mayores expectativas de crecimiento, y acordar con el socio comercial medidas inmediatas, para su sostenibilidad entretanto se evalúa, la opción de establecer una sucursal como parte relacionada.
3. Es necesario establecer medidas de planificación tributaria comparativas, de las legislaciones de Guatemala y El Salvador, a fin de estar atentos a tendencias y probables escenarios de cambios, que puedan incidir en los escenarios analizados.
4. De implementarse el escenario de establecer una sucursal como parte relacionada, debe adoptarse una metodología para el monitoreo de las transacciones entre la matriz de Guatemala y la sucursal de El Salvador, a fin de estar atentos a las transacciones que se realicen entre ambas, que garanticen el cumplimiento del principio de plena competencia, y de las demás consideraciones relativas a precios de transferencia.
5. Con la implementación del escenario de establecer una sucursal como parte relacionada, la gestión de los nuevos riesgos relacionados a la gestión de cartera y niveles de inventarios, debe tener un seguimiento constante, pues es determinante en la consecución de los resultados presentados.

6. Se recomienda que el modelo desarrollado para el análisis de establecer una sucursal como parte relacionada en El Salvador, pueda ser adaptado a cada país donde la empresa tiene socios comerciales, y determinar el impacto en cada ámbito geográfico, para presentar por cada uno alternativas de viabilidad e implementación, en este sentido es importante que pudiera contratarse una firma de auditoría con presencia internacional, para el acompañamiento de dicho proyecto.

Bibliografía

1. Congreso de la República de Guatemala, Acuerdo Gubernativo 213-2013 Reglamento del Libro I de la Ley de Actualización Tributaria. (13 de Mayo de 2013). Guatemala, Guatemala: Diario de Centro América.
2. Congreso de la República de Guatemala. (2012). Decreto Número 10-2012 Ley de Actualización Tributaria Libro I Impuesto Sobre la Renta. *Normas Especiales de Valoración entre Partes Relacionadas*, Guatemala, Guatemala: Diario de Centro América.
3. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 10-2012 Ley de Actualización Tributaria Libro I Impuesto Sobre la Renta. (2012). Guatemala: Diario de Centro América.
4. Decreto Número 134 Asamblea Legislativa República de El Salvador *Ley del Impuesto sobre la Renta*. San Salvador, San Salvador, El Salvador.
5. Decreto Número 233 Asamblea Legislativa República de El Salvador Reformas al Código Tributario. (2009).
6. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 27-92 Ley del Impuesto al Valor Agregado. (1992). Guatemala, Guatemala: Diario de Centro América.
7. Asamblea Legislativa República de El Salvador Decreto Número 296 Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios. (2009). San Salvador, El Salvador.
8. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 6-91 Código Tributario. (1991). Guatemala, Guatemala: Diario de Centro América.
9. Congreso de la República de Guatemala, Decreto Número 73-2008 Ley del Impuesto de Solidaridad. (2008). Guatemala, Guatemala: Diario de Centro América.
10. Félix, M. E. (2017). Testis Postgrado Tesis de Precios de Transferencia en el Sistema Tributario Guatemalteco. Quetzaltenango, Guatemala.
11. Fundación IFRS NIIF para las PYMES. (2015). NIIF para las PYMES. *NIIF para las PYMES*. Londres, Londres, Reino Unido: Departamento de Publicaciones.
12. Instituto Mexicano de Contadores Públicos y Auditores. (Octubre de 2011). Precios de Transferencia. Ciudad de México, D.F., México.

13. López, M. A. (2015). Tesis de Posgrado Los Precios de Transferencia y su Aplicación en la República de Guatemala. Guatemala, Guatemala.
14. OECD Directrices Aplicables en Precios de Transferencia. (2017). *OECD.ORG*. Obtenido de OECD.ORG: www.oecd.org
15. OECD Qué es la OCDE. (2018). *Qué es la OCDE*. Obtenido de OECD.ORG: www.oecd.org
16. Organización de las Naciones Unidas Replanteamiento de la Globalización. (2010). Replanteamiento de la Globalización. México, D.F., México, México.
17. PwC Interamericas Doing Business, Una Guía para El Salvador. (2019). Obtenido de PwC Interamericas: www.pwc.com
18. Real Academia Española. (2014). Diccionario de la Lengua Española. *Diccionario de la Lengua Española*. Madrid, España.
19. Hernández Sampieri, Roberto, (2014). Metodología de la Investigación, Sexta Edición, McGraw Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V., México D.F.

ANEXOS

CUADRO 1
EJEMPLO DE CALCULO DE ISR GUATEMALA
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

INGRESOS	100,000
COSTO DE VENTAS	54,000
GASTOS	15,000
TOTAL DE GASTOS	69,000

DETERMINACIÓN DE RENTA IMPONIBLE	
RENTA NETA	31,000
(+) COSTOS Y GASTOS NO DEDUCIBLES	1,000

RENTA IMPONIBLE	32,000
-----------------	--------

DETERMINACIÓN DEL ISR	8,000
-----------------------	-------

(-) ISO PAGADO EN PERÍODOS ANTERIORES	1,000
---------------------------------------	-------

SALDO DEL IMPUESTO	7,000
(-) PAGOS TRIMESTRALES	3,000
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	4,000

FUENTE: Elaboración propia datos ficticios.

CUADRO 2
EJEMPLO DE CALCULO DE ISO GUATEMALA
CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES

DETERMINACIÓN DE MARGEN BRUTO	
INGRESOS	100,000
COSTO DE VENTAS	54,000
INGRESO BRUTOS MENOS COSTO DE VENTAS	46,000
MARGEN BRUTO %	46%

BASE IMPONIBLE

SOBRE ACTIVO NETO	
ACTIVO NETO	50,000
BASE IMPONIBLE	12,500
IMPUESTO 1%	125

SOBRE INGRESOS BRUTOS	
INGRESOS BRUTOS	100,000
BASE IMPONIBLE	25,000
IMPUESTO 1%	250

DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO	250
----------------------------	-----

FUENTE: Elaboración propia con datos ficticios.

CUADRO 3
EJEMPLO DE CALCULO DE ISR EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN DÓLARES

INGRESOS	440,000
COSTO DE VENTAS	200,000
GASTOS	20,000
TOTAL DE GASTOS	220,000

DETERMINACIÓN DE RENTA IMPONIBLE	
----------------------------------	--

RENTA IMPONIBLE	220,000
RESERVA LEGAL	15,400
DETERMINACIÓN DEL ISR	61,380

(-)	ANTICIPO ISR	4,813
	IMPUESTO SOBRE LA RENTA	56,568

FUENTE: Elaboración propia datos ficticios.

CUADRO 4
PRINCIPALES ASPECTOS MACROFISCALES
AÑO 2019 Y PROYECTADO 2020

	GUATEMALA		EL SALVADOR		
	2019	2020	2019	2020	
TASA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO	3.5	3.5	2.4	2.3	1
INFLACIÓN	3.4	4.0	2.3	2.3	2
VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	-	1.9	1.8	1.9	3
VOLUMEN DE IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	5.0	4.2	5.6	2.9	4
TIPO DE CAMBIO NOMINAL	7.7	7.8	1.0	1.0	5
TASA DE DESEMPLEO ABIERTO	2.5	2.5	4.1	4.2	6
COMPOSICIÓN DE RECAUDACIÓN TRIBUTARIA					
DAI	4.3%		4.7%		7
IVA EN ADUANAS	24.5%		24.2%		8
IMPUESTOS INTERNOS	71.2%		71.1%		9
PROYECCIONES PREVIO COVID 19 EN TÉRMINOS PIB					10
CARGA TRIBUTARIA	10.7%	10.5%	17.8%	18.2%	
GASTO PÚBLICO		13.8%		22.1%	
DÉFICIT FISCAL		-2.6%		-1.9%	
DEUDA PÚBLICA		25.6%		71.3%	
TAMAÑO DE LOS GOBIERNOS CENTRALES EN % PIB	13.7	13.8	22.3	22.1	11
INDICE DE PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN					12
PUNTEO	26		34		
POSICIÓN DEL TOTAL DE PAÍSES EVALUADOS	146		113		

FUENTE: ICEFI, Perfiles Macrofiscales de Centroamérica 2020

- 1 ICEFI CON BASE A CIFRAS OFICIALES Y FMI
- 2 ICEFI CON BASE A CIFRAS OFICIALES
- 3 ICEFI CON DATOS DE FMI
- 4 ICEFI CON DATOS DE FMI
- 5 ICEFI CON BASE A DATOS DE LOS BANCOS CENTRALES DE CADA PAIS Y ESTIMACIONES PROPIAS PARA EL 2020.
- 6 ICEFI CON BASE EN DATOS DE LA OIT NOVIEMBRE 2019
- 7 ICEFI CON DATOS DE OIT
- 8 ICEFI CON DATOS DE OIT
- 9 ICEFI CON DATOS DE OIT
- 10 ICEFI CON DATOS OFICIALES
- 11 ICEFI CON DATOS OFICIALES
- 12 ICEFI CON DATOS DE TRANSPARENCIA INTERNACIONAL

CUADRO 5
VENTAS NETAS
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS	452,457	478,848	506,361	469,373	468,851
VARIACIÓN ANUAL		5.8%	5.7%	-7.3%	-0.1%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 6
PLAZO MEDIO DE COBRO EN DÍAS
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2016	2017	2018	2019
VENTAS NETAS	478,848	506,361	469,373	468,851
SALDO FINAL CUENTAS POR COBRAR	213,277	245,902	223,559	207,856
RAZÓN (DÍAS)	163	177	174	162

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 7
ANTIGÜEDAD DE SALDOS DE CARTERA
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

AÑO	TOTAL CARTERA	AL DÍA	VENCIDO	0-30 DIAS	31-60 DIAS	61-90 DIAS	91-120 DIAS	121 O MÁS DIAS
2015	206,298	90,628	115,669	26,745	37,008	50,540	1,377	-
		43.9%	56.1%			24.5%	0.7%	0.0%
2016	213,277	97,351	115,927	41,786	48,334	25,807	-	-
		45.6%	54.4%			12.1%	0.0%	0.0%
2017	245,902	212,429	33,473	33,473	-	-	-	-
		86.4%	13.6%			0.0%	0.0%	0.0%
2018	223,559	142,272	81,287	34,880	1,800	1,800	32,229	10,578
		63.6%	36.4%			0.8%	14.4%	4.7%
2019	207,856	56,521	151,335	88,040	26,781	36,515	0	-
		27.2%	72.8%			17.6%	0.0%	0.0%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 8
ROTACIÓN DE CARTERA
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2016	2017	2018	2019
VENTAS NETAS	478,848	506,361	469,373	468,851
SALDO INICIAL CUENTAS POR COBRAR	206,298	213,277	245,902	223,559
SALDO FINAL CUENTAS POR COBRAR	213,277	245,902	223,559	207,856
RAZÓN (VECES)	1.53	1.51	1.31	1.43

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 9
MARGEN BRUTO EN VENTAS
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS	452,457	478,848	506,361	469,373	468,851
COSTO DE VENTAS	344,040	319,692	338,723	310,556	313,733
UTILIDAD BRUTA	108,417	159,156	167,638	158,817	155,118
MARGEN	24.0%	33.2%	33.1%	33.8%	33.1%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 10
ESTADO DE RESULTADOS SEGMENTADO
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS	452,457	478,848	506,361	469,373	468,851
COSTO DE VENTAS	344,040	319,692	338,723	310,556	313,733
UTILIDAD BRUTA	108,417	159,156	167,638	158,817	155,118
GASTOS OPERATIVOS	75,159	78,543	86,783	80,219	85,047
UTILIDAD OPERATIVA	33,258	80,612	80,855	78,599	70,071
MARGEN	7.4%	16.8%	16.0%	16.7%	14.9%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 11
COMPARATIVO DE LOS PRINCIPALES ASPECTOS DE LAS ESTRUCTURAS
TRIBUTARIAS
DE GUATEMALA Y EL SALVADOR

	Guatemala	El Salvador
Entidad rectora en práctica contable	Colegio de Contadores Públicos y Auditores	Consejo de Vigilancia de la Contaduría Pública y Auditoría
Auditoría de estados financieros	• Actividades lucrativas	• Entidades activos totales superiores a US\$1,142,857.14, deben contar con auditor fiscal.
	• Contribuyentes especiales	• Ingresos superiores a 4,817 salarios mínimos comercio y servicios.
	• Agentes retenedores IVA	• Entidades resultantes de fusión.
		• Entidades en proceso de liquidación.
NIIF	29/06/2010 se adoptan NIIF para PYMES como PCGA conforme código de comercio	Para PYMES obligatoriedad a partir de 01/01/2011
Norma específica de obligaciones tributarias	No existe restricción	Restricción de auditoría fiscal y estudio de precios de transferencia
ISR	25%	30%
Anticipo ISR	Pagos trimestrales	Pago mensual 1.75 sobre ingresos brutos
ISR dividendos	5%	5% excepto paraísos fiscales aplica 25%
Impuesto especial	ISO 1% acreditable a ISR	Contribución especial para seguridad ciudadana y convivencia para grandes contribuyentes 5% sobre utilidades netas mayores a US\$500 mil vigente al 04/11/2020
Ganancias de capital	10% excepción 5% dividendos	10% excepción 5% dividendos.
Deducibilidad de gastos	Útiles, necesarios, indispensables, pertinentes para la generación de renta.	Necesarios para la producción de la renta gravable.
	Art. 21,22,23 LAT	Art. 29
Normativa de referencia al caso	Decreto Número 10-2012 LAT	Decreto Número 134 Ley del ISR
	Decreto Número 6-91 Código Tributario	Decreto Número 230 Código Tributario
	Decreto Número 73-2008 Ley del Impuesto de Solidaridad	Decreto Número 131 Ley de seguridad ciudadana

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 12
ESTADO DE RESULTADOS SEGMENTADO
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2015	2016	2017	2018	2019
VENTAS	452,457	478,848	506,361	469,373	468,851
COSTO DE VENTAS	344,040	319,692	338,723	310,556	313,733
UTILIDAD BRUTA	108,417	159,156	167,638	158,817	155,118
GASTOS OPERATIVOS	75,159	78,543	86,783	80,219	85,047
UTILIDAD OPERATIVA	33,258	80,612	80,855	78,599	70,071
ISR	8,314	20,153	20,214	19,650	17,518
UTILIDAD DESPUES DE ISR	24,943	60,459	60,641	58,949	52,554

MARGEN	5.5%	12.6%	12.0%	12.6%	11.2%
--------	------	-------	-------	-------	-------

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 13
ESTADO DE RESULTADOS SEGMENTADO PROYECTADO
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
VENTAS	478,228	487,793	497,549	507,500	517,650	528,003
COSTO DE VENTAS	320,413	326,821	333,358	340,025	346,825	353,762
UTILIDAD BRUTA	157,815	160,972	164,191	167,475	170,824	174,241
GASTOS OPERATIVOS	87,173	88,044	88,925	89,814	90,712	91,619
UTILIDAD OPERATIVA	70,643	72,927	75,266	77,661	80,112	82,621
ISR	17,661	18,232	18,817	19,415	20,028	20,655
UTILIDAD DESPUES DE ISR	52,982	54,695	56,450	58,246	60,084	61,966

MARGEN	11.1%	11.2%	11.3%	11.5%	11.6%	11.7%
--------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 14
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2021	2022	2023	2024	2025
VENTA GUATEMALA A EL SALVADOR	573,874	688,649	826,378	991,654	1,189,985
COSTO DE VENTAS	384,495	461,395	553,673	664,408	797,290
UTILIDAD BRUTA	189,378	227,254	272,705	327,246	392,695
MARGEN BRUTO	33.0%	33.0%	33.0%	33.0%	33.0%

PRECIOS CON MARGEN EN EL SALVADOR	746,036	895,243	1,074,292	1,289,150	1,546,980
COSTO DE VENTAS EL SALVADOR	573,874	688,649	826,378	991,654	1,189,985
UTILIDAD BRUTA	172,162	206,595	247,913	297,496	356,995
MARGEN BRUTO	23.1%	23.1%	23.1%	23.1%	23.1%

COSTO OPERATIVO EL SALVADOR	121,900	127,995	134,395	141,114	148,170
% COSTO OPERATIVO	16.3%	14.3%	12.5%	10.9%	9.6%

UTILIDAD BRUTA	50,262	78,600	113,519	156,382	208,825
MARGEN	6.7%	8.8%	10.6%	12.1%	13.5%

ISR 30%	15,079	23,580	34,056	46,915	62,648
UTILIDAD NETA	35,184	55,020	79,463	109,467	146,178
MARGEN NETO	4.7%	6.1%	7.4%	8.5%	9.4%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 15
GASTOS OPERATIVOS
SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2021	2022	2023	2024	2025
ALQUILER DE BODEGA	60,000	63,000	66,150	69,458	72,930
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES	18,000	18,900	19,845	20,837	21,879
SERVICIOS DE DISTRIBUCIÓN	18,000	18,900	19,845	20,837	21,879
SERVICIOS DE BODEGA	7,800	8,190	8,600	9,029	9,481
SERVICIOS VENTAS	15,600	16,380	17,199	18,059	18,962
HONORARIOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA	2,500	2,625	2,756	2,894	3,039
TOTAL	121,900	127,995	134,395	141,114	148,170
INCREMENTO ANUAL		5.0%	5.0%	5.0%	5.0%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 16
CÁLCULO DE RETENCIÓN DE DIVIDENDOS
SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2021	2022	2023	2024	2025
VENTAS	746,036	895,243	1,074,292	1,289,150	1,546,980
COSTO DE VENTAS	573,874	688,649	826,378	991,654	1,189,985
UTILIDAD BRUTA	172,162	206,595	247,913	297,496	356,995
MARGEN BRUTO	23.1%	23.1%	23.1%	23.1%	23.1%

COSTO OPERATIVO EL SALVADOR	121,900	127,995	134,395	141,114	148,170
% COSTO OPERATIVO	16.3%	14.3%	12.5%	10.9%	9.6%

UTILIDAD OPERATIVA	50,262	78,600	113,519	156,382	208,825
MARGEN	6.7%	8.8%	10.6%	12.1%	13.5%

ISR 30%	15,079	23,580	34,056	46,915	62,648
UTILIDAD NETA	35,184	55,020	79,463	109,467	146,178
MARGEN NETO	4.7%	6.1%	7.4%	8.5%	9.4%

ISR SOBRE DIVIDENDOS 5%	1,759	2,751	3,973	5,473	7,309
PORCENTAJE SOBRE VENTAS	0.2%	0.3%	0.4%	0.4%	0.5%
UTILIDAD DESPUES DE DIVIDENDOS	33,424	52,269	75,490	103,994	138,869
MARGEN DESPUES DE DIVIDENDOS	4.5%	5.8%	7.0%	8.1%	9.0%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 17
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO CONSOLIDADO
SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2025					
	GUATEMALA	EL	SUB TOTAL	ELIMINACIONES		CONSOLIDADO
	VENTA A SUCURSAL	SALVADOR VENTA LOCAL		DEBE	HABER	
VENTAS	1,189,985	1,546,980	2,736,965	1,189,985		1,546,980
COSTO DE VENTAS	797,290	1,189,985	1,987,275		1,189,985	797,290
UTILIDAD BRUTA	392,695	356,995	749,690			749,690
MARGEN BRUTO	33.0%	23.1%	27.4%			48.5%
GASTOS OPERATIVOS	91,619	148,170	239,790			239,790
% GASTO OPERATIVO	7.7%	9.6%	8.8%			15.5%
UTILIDAD OPERATIVA	301,076	208,825	509,901			509,901
MARGEN OPERATIVO	25.3%	13.5%	18.6%			33.0%
ISR 25% GUATEMALA	75,269		75,269			75,269
ISR 30% EL SALVADOR		62,648	62,648			62,648
ISR CONJUNTO	75,269	62,648	137,916			137,916
UTILIDAD NETA	225,807	146,178	371,984			371,984
MARGEN NETO	19.0%	9.4%	13.6%			24.0%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 18
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO CONSOLIDADO
SUCURSAL COMO PARTE RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

RESUMEN	2021	2022	2023	2024	2025
VENTAS	746,036	895,243	1,074,292	1,289,150	1,546,980
VARIACIÓN ANUAL		20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
UTILIDAD NETA	111,184	158,767	216,631	286,867	371,984
MARGEN NETO	14.9%	17.7%	20.2%	22.3%	24.0%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 19
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO COMPARATIVO
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR VERSUS SUCURSAL COMO PARTE
RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

	2025					
	ESCENARIO 1		ESCENARIO 2		VARIACIONES	
	SOCIO COMERCIAL		SUCURSAL		VALORES	%
VENTAS	528,003	100.0%	1,546,980	100.0%	1,018,978	193.0%
COSTO DE VENTAS	353,762	67.0%	797,290	51.5%	443,528	125.4%
UTILIDAD BRUTA	174,241		749,690		575,450	330.3%
MARGEN BRUTO	33.0%		48.5%			
GASTOS OPERATIVOS	91,619		239,790		148,170	161.7%
% GASTO OPERATIVO	17.4%		15.5%			
UTILIDAD OPERATIVA	82,621		509,901		427,279	517.2%
MARGEN OPERATIVO	15.6%		33.0%			
ISR 25% GUATEMALA	20,655		75,269			
ISR 30% EL SALVADOR			62,648			
ISR CONJUNTO	20,655	3.9%	137,916	8.9%	117,261	567.7%
UTILIDAD NETA	61,966		371,984		310,018	500.3%
MARGEN NETO	11.7%		24.0%			

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 20
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO COMPARATIVO
SOCIO COMERCIAL EN EL SALVADOR VERSUS SUCURSAL COMO PARTE
RELACIONADA
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

RESUMEN	2021	2022	2023	2024	2025
----------------	------	------	------	------	------

VENTAS

SOCIO COMERCIAL	487,793	497,549	507,500	517,650	528,003
Variación 2025 vrs 2021					40,210
Crecimiento anual		2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
Crecimiento anual vrs año base		2.0%	4.0%	6.1%	8.2%

SUCURSAL	746,036	895,243	1,074,292	1,289,150	1,546,980
Variación 2025 vrs 2021					800,944
Crecimiento anual		20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
Crecimiento anual vrs año base		20.0%	44.0%	72.8%	107.4%

COMPARATIVO CRECIMIENTO SUCURSAL	258,243	397,695	566,792	771,501	1,018,978
Variación 2025 vrs 2021					760,734
PORCENTAJE	52.9%	79.9%	111.7%	149.0%	193.0%

UTILIDAD NETA

SOCIO COMERCIAL	54,695	56,450	58,246	60,084	61,966
Variación 2025 vrs 2021					7,271
Crecimiento anual		3.2%	3.2%	3.2%	3.1%
Crecimiento anual vrs año base		3.2%	6.5%	9.9%	13.3%

SUCURSAL	111,184	158,767	216,631	286,867	371,984
Variación 2025 vrs 2021					260,800
Crecimiento anual		42.8%	36.4%	32.4%	29.7%
Crecimiento anual vrs año base		42.8%	94.8%	158.0%	234.6%

COMPARATIVO CRECIMIENTO SUCURSAL	56,489	102,317	158,386	226,783	310,018
Variación 2025 vrs 2021					253,530
PORCENTAJE	103.3%	181.3%	271.9%	377.4%	500.3%

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

CUADRO 21
CONSIDERACIONES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA
SELECCIÓN DE MÉTODO

Métodos	Comentarios
Precio comparable no controlado	Existen diferencias en el volumen de productos que se venderían a la parte relacionada y a terceros independientes.
Precio de reventa	Se aplica preferiblemente a reventa de bienes tangibles que no se alteran en el proceso de reventa.
Costo adicionado	Bajo este se utiliza el margen de utilidad bruta y es sensible a diferencias en los criterios contables de costos y gastos.
Partición de utilidades	Generalmente se aplica cuando las operaciones están estrechamente interrelacionadas y se dificulta segmentar la información.
Margen Neto de la Transacción	<i>El grado de comparabilidad regularmente es menos exigente que el requerido por otros métodos, se requiere que las empresas independientes sean similares a grandes rasgos y acepta cierta diversidad de servicios, productos y funciones.</i>
Importación y Exportación	No se evidencia que se realizarían transacciones con partes relacionadas que se cataloguen como importación o exportación de bienes con cotización en mercados internacionales.

FUENTE: Extracto de Diagnóstico de aplicación de precios de transferencia (nombre de firma consultora confidencial)

CUADRO 22
DETERMINACIÓN DEL INDICADOR MOTC
CIFRAS EXPRESADAS EN US\$ DÓLARES

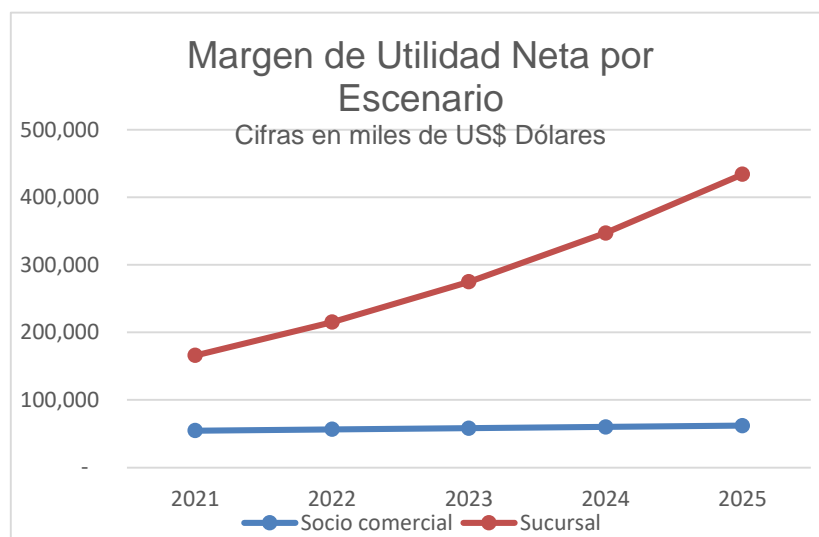
	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	573.80	688.60	826.30	991.60	1,189.90
Costos de ventas	384.40	461.30	553.60	664.40	797.20
Utilidad bruta	189.30	227.20	272.70	327.20	392.60
Gastos de operación	88.00	88.90	89.80	90.70	91.60
Utilidad de operación	101.30	138.30	182.80	236.50	301.00
Método Margen Neto de la Transacción	17.7%	20.1%	22.1%	23.9%	25.3%
MOTC (Mark up on total cost)					

FUENTE: Extracto de Diagnóstico de aplicación de precios de transferencia (nombre de firma consultora confidencial)

CUADRO 23
COMPARACIÓN DEL INDICADOR MOTC

Empresas seleccionadas	7
Cuartil superior	8.27%
Mediana	6.19%
Cuartil inferior	5.69%
MOTC de empresa	2021 a 2025, va de 17.7% a 25.3%
Los niveles de rentabilidad se ubican arriba de los rangos de empresas con actividades similares.	

GRAFICA 1
MARGEN DE UTILIDAD NETA
POR ESCENARIO



Año	Socio comercial	Sucursal
2021	54,695	111,184
2022	56,450	158,767
2023	58,246	216,631
2024	60,084	286,867
2025	61,966	371,984

FUENTE: Elaboración propia con información de la empresa.

Índice de Cuadros y Gráficas

	Página	
Cuadro 1	Ejemplo de cálculo de ISR Guatemala	61
Cuadro 2	Ejemplo de cálculo de ISO Guatemala	62
Cuadro 3	Ejemplo de cálculo de ISR El Salvador	62
Cuadro 4	Principales aspectos macroeconómicos	63
Cuadro 5	Ventas Netas	64
Cuadro 6	Plazo medio de cobro en días	64
Cuadro 7	Antigüedad de saldos de cartera	64
Cuadro 8	Rotación de cartera	65
Cuadro 9	Margen bruto en ventas	65
Cuadro 10	Estado de resultados segmentado	65
Cuadro 11	Comparativo de los principales aspectos de las estructuras Tributarias de Guatemala y El Salvador	66
Cuadro 12	Estado de resultados segmentado	67
Cuadro 13	Estado de resultados proyectado	67
Cuadro 14	Estado de resultados proyectado sucursal como parte Relacionada	68
Cuadro 15	Gastos operativos	69
Cuadro 16	Cálculo de retención dividendos	69
Cuadro 17	Estados de resultados proyectado consolidado	70

Cuadro 18	Estados de resultados proyectado resumen	71
Cuadro 19	Estado de resultados proyectado comparativo	71
Cuadro 20	Estado de resultados proyectado comparativo resumen	72
Cuadro 21	Consideraciones de precios de transferencia	73
Cuadro 22	Determinación del indicador MOTC	73
Cuadro 23	Comparación del indicador MOTC	74
Gráfica 1	Margen de utilidad neta por escenario	74