

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Facultad de Ciencias Económicas

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría



El contador público y auditor como asesor en una empresa que importa y comercializa equipo médico quirúrgico y la aplicación de precios de transferencia para el año 2,013

(Práctica Empresarial Dirigida –PED-)

Reina Abigail Polanco Azurdia

Guatemala, noviembre 2013

El contador público y auditor como asesor en una empresa que importa y comercializa equipo médico quirúrgico y la aplicación de precios de transferencia para el año 2,013

(Práctica Empresarial Dirigida –PED–)

Reina Abigail Polanco Azurdia

Lic. Víctor Hugo Estrada Santizo (**Asesor**)
Licda. Vilma Elizabeth Marchorro Miranda (**Revisora**)

Guatemala, noviembre 2013

Autoridades de la Universidad Panamericana

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus
Rector

M. Sc. Alba Aracely Rodríguez de González
Vicerrectora Académica y Secretaria General

M.A. César Augusto Custodio Cóbar
Secretario Administrativo

Autoridades de la Facultad de Ciencias Económicas

M.A. César Augusto Custodio Cóbar
Decano

Lic. Luis Fernando Ajanel Coshaj
Coordinador

**Tribunal que practicó el examen de la
Práctica Empresarial Dirigida –PED-**

Lic. Hugo Armando Perla
Examinador

Lic. Elfego Amán López
Examinador

Licda. Lucrecia Cardoza
Examinador

Lic. Víctor Hugo Estrada Santizo
Asesor

Licda. Vilma Elizabeth Marchorro Miranda
Revisora

REF.:C.C.E.E.0019-2013-ACA-CPA

LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.

GUATEMALA, 30 DE SEPTIEMBRE DE 2013

SEDE ÁLAMOS, SAN MIGUEL PETAPA

De acuerdo al dictamen rendido por el Licenciado Victor Hugo Estrada Santizo, tutor y Licenciada Vilma Elizabeth Marchorro, revisora de la Práctica Empresarial Dirigida, proyecto -PED- titulada "EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO ASESOR EN UNA EMPRESA QUE IMPORTA Y COMERCIALIZA EQUIPO MÉDICO QUIRÚRGICO Y LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EL AÑO 2,013" Presentada por la estudiante Reina Abigail Polanco Azurdia, y la aprobación del Examen Técnico Profesional, según consta en el Acta No. 1058, de fecha 19 de agosto de 2013; **AUTORIZA LA IMPRESIÓN**, previo a conferirle el título de Contadora Público y Auditora, en el grado académico de Licenciada.



Lic. César Augusto Custodio Cobar

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas.

Victor Hugo Estrada Santizo

Contador Público y Auditor

Colegiado 6546

Boulevard Centro Medico Militar 14-31
Zona 17, Colonia Santa Amelia V, casa No. 1

vhestradas@hotmail.com

Teléfono 23297070 ext 1746

Celular 54143880

Guatemala, 01 de abril de 2013

Señores

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad Panamericana.

Ciudad.

Estimados señores:

En relación al trabajo de Práctica Empresarial Dirigida (PED), del tema **“El contador Público y Auditor como asesor en una Empresa que importa y comercializa equipo médico quirúrgico y la aplicación de precios de transferencia para el año 2013”**, realizado por Reina Abigail Polanco Azurdía, estudiante de la carrera de Contador Público y Auditor; he procedido a la tutoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, considero que la misma cumple con los requisitos para ser sometida al Examen Privado Técnico Profesional (EPTP), por lo tanto doy el dictamen de aprobado al tema desarrollado en la Práctica Empresarial Dirigida con la nota de 90 puntos sobre 100.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.



Lic. Victor Hugo Estrada Santizo

Licda. Vilma Elizabeth Marchorro de Palma
Administradora de Empresas

Guatemala, 11 de octubre de 2013

Señores

Licenciado César Augusto Custodio Cobar
Licenciado Luis Fernando Ajanel Coshaj
Facultad de Ciencias Económicas – Programa ACA-
Universidad Panamericana
Ciudad.

Estimados señores:

En relación al trabajo de Práctica Empresarial Dirigida (PED), del tema **“EL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR COMO ASESOR EN UNA EMPRESA QUE IMPORTA Y COMERCIALIZA EQUIPO MÉDICO QUIRÚRGICO Y LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EL AÑO 2,013”**, realizado por la practicante: Reina Abigail Polanco Azurdía, estudiante del Programa de Actualización y Cierre Académico – ACA -: he procedido a la revisión del mismo y hace constar que cumple con los requerimientos de estilo establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana. Por lo tanto doy el dictamen de aprobado para realizar el Examen Técnico Profesional (EPT).

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.


Licda. Vilma Elizabeth Marchorro de Palma

*Licda. Elizabeth
Marchorro de Palma*
ADMINISTRADORA DE EMPRESAS
Colegiado No. 12.258



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

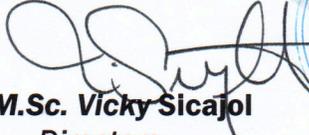
REGISTRO Y CONTROL ACADÉMICO

REF.: UPANA: RYCA: 1087.2013

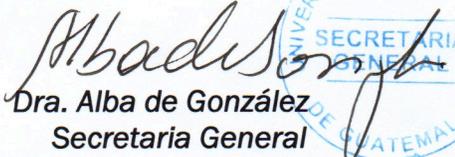
La infrascrita Secretaria General Dra. Alba de González y la Directora de Registro y Control Académico M.Sc. Vicky Sicajol, hacen constar que la estudiante **Polanco Azurdia, Reina Abigail** con número de carné **201200451** aprobó con **81 puntos** el Examen Técnico Profesional, del Programa de Actualización y Cierre Académico - ACA- de la Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, a los veinticuatro días del mes de julio del año dos mil trece.

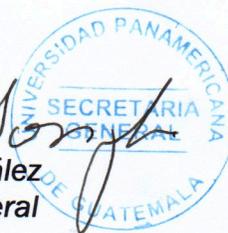
Para los usos que la interesada estime convenientes, se extiende la presente en hoja membretada a los diecisiete días del mes de octubre del año dos mil trece.

Atentamente,


M.Sc. Vicky Sicajol
Directora
Registro y Control Académico




Dra. Alba de González
Secretaria General



Luis Alberto Mendoza
cc.Archivo.

AGRADECIMIENTOS

- A Dios: Por darme la fortaleza y la fuerza para culminar este proyecto.
- A mi padre: A ti te dedico con todo mi corazón este trabajo de Graduación papá, (Q.E.P.D.) porque sé que tu esfuerzo en mí valió la pena, ya soy Auditor y sé que en donde quiera que estés, estás muy orgulloso de mí, porque tus sueños y tus éxitos son los míos también.
- A Mi madre Que te digo, no más que agradecerle a Dios el privilegio de tenerte conmigo en vida y de poderte dedicar este trabajo de graduación con todo mi amor.
- A Mis hijas Gracias por la paciencia, el apoyo y comprensión que me brindaron a lo largo de esta gran aventura, este logro es de ustedes también.
- A mis Hermanos Por haber confiado en mí y acompañarme al recorrer el camino que hoy culmino.
- A todas las personas y entidades que de una u otra manera me brindaron su apoyo para la realización de este trabajo.

Índice

Resumen	i
Introducción	ii
Capítulo 1	
1. Antecedentes	1
1.1 Misión	3
1.2 Visión	3
1.2.1 Organización	3
1.2.2 Aspectos legales y fiscales	5
1.3 Planteamiento del problema	10
1.4 Justificación	10
1.5 Pregunta de la Investigación	11
1.6 Objetivos	11
1.6.1 Objetivo general	11
1.6.2 Objetivos específicos	11
1.7 Alcances y límites	12
1.7.1 Alcances	12
1.7.2 Límites	13
1.8 Marco teórico	13
1.8.1 Importación	13
1.8.2 Compra-Venta	14
1.8.3 Inventario	14
1.8.4 Requisitos Generales para Importar	15
1.8.5 Inscripción en el Padrón de Importadores	19
1.8.6 Realizar el Registro de proveedores en la SAT	20
1.8.7 Póliza de Importación	21
1.8.8 Arancel	22
1.8.9 Valor en Aduana	22
1.8.10 FOB Free on board Franco a bordo (puerto de carga convenido)	22

1.8.11 C&f (O CFR)	23
1.8.12 CIF: Coste. Seguros y Flete	23
1.8.13 DDP Delivered Duty Paid Entregada derechos pagados	24
1.9 Tributos	24
1.10 Comercio Internacional	25
1.10.1 Origen del Comercio Internacional	26
1.10.2 Organización Mundial del Comercio	26
1.10.3 Las barreras al comercio internacional	27
1.11 Precios de Transferencias	27
1.11.1 Métodos sobre Precios de Transferencia	31
1.11.2 Alerta Fiscal y Legal: Precios de transferencia y rango intercuartil	33
1.11.3 Precios de Transferencia en Impuestos	35
1.11.4 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico	38
1.11.5 Directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia	39
1.11.6 Precios de Transferencia como Actividad de Planeación	40
Capítulo 2	
2 Metodología	41
2.1 Tipo de investigación	41
2.2. Sujeto de investigación	41
2.3 Instrumentos utilizados	42
2.4 Diseño de la investigación	43
2.4.1 Diseño de campo y documental	43
2.4.2 Aporte deseado	44
2.5 Aporte esperado	44
2.5.1 País	44
2.5.2 Empresa	44
2.5.3 Universidad	45

2.5.4 A los Estudiantes	45
Capítulo 3	
3 Resultado y Análisis de la Investigación	46
3.1 Entrevista con el Gerente General	46
3.2 Entrevista con el Contador General	46
3.3 Análisis de los resultados	48
3.4 Análisis del FODA	49
3.4.1 Análisis de Recursos	49
3.4.2 Análisis de las Actividades	49
3.4.3 Análisis de Riesgo	50
3.4.4 Análisis de Portafolio	51
3.4.5 Fortalezas Organizacionales Comunes	51
3.4.6 Fortalezas de Imitación de las Fortalezas Distintivas	52
3.5 Análisis Económico Financiero de la institución	53
3.5.1 Estado de Situación Financiera	53
3.5.2 Estado de Resultados	54
3.6 Índices Financieros	55
3.6.1 Razones de liquidez	55
3.6.2 Medida de Actividad	57
3.7 Aspectos Fiscales	60
3.7.1 Impuesto Al Valor Agregado – IVA	60
3.7.2 Impuesto Sobre la Renta – ISR –	60
3.7.3 Impuesto de Solidaridad – ISO –	62
3.7.4 Impuesto Sobre Productos Financiero	63
3.7.5 Impuesto de Timbres Fiscales	63
3.7.6 Ley Aduanera Nacional	64
3.7.7 Reglas de Precios de Transferencia	64
3.8 Acuerdos de Precios Anticipados APA	64
3.8.1 Objetivo Principal de un APA	65
3.8.2 Ventajas Generales del APA	65
3.8.3 La OCDE y los APA	65

3.8.4	La legislación guatemalteca y los APA	67
	Capítulo 4	
4.	Propuesta de Solución a la problemática	69
4.1	Introducción	69
4.2	Antecedentes	70
4.2.1	Justificación	70
4.2.2	Objetivos	71
4.2.3	Contenido de la Propuesta	72
4.2.4	Procesos hacia la Resolución de los Problemas	74
4.2.5	Implementación de Precios de Transferencia	75
4.2.6	Según Las Normas Internacionales de Contabilidad NIC 24	75
4.2.7	Según OCDE	76
4.2.8	Respuesta a la Incógnita	77
4.3	Avance de Implementación	78
4.4	Viabilidad del Proyecto	79
4.4.1	Recurso Humano	79
4.4.2	Costo Financiero de la propuesta	79
4.5	Caso Practico	80
	Cronograma de Actividades	98
	Conclusiones	99
	Recomendaciones	100
	Bibliografía	101
	Páginas WEB Consultadas	103
	Anexos	104

Índice de Mapas

Mapa Aduanas Guatemala	2
Mapa Aduanas Taiwán	2

Índice de Cuadros

Cuadro No.1	10
Cuadro No. 2	53
Cuadro No. 3	54
Cuadro No. 4	61
Cuadro No. 5	86
Cuadro No. 6	87
Cuadro No. 7	88
Cuadro No. 8	89
Cuadro No. 9	94
Cuadro No. 10	95
Cuadro No. 11	96

Índice de figuras

Figura 1	30
Figura 2	35
Figura 3	66
Figura 4	67
Figura 5	80
Figura 6	84

Índice de Anexos

Anexo No. 1	104
Anexo No. 2	104
Anexo No. 3	105
Anexo No. 4	106
Anexo No. 5	107
Anexo No. 6	108

Resumen

El desarrollo de la presente Práctica Empresarial Dirigida, estuvo enfocada en el área de compras e inventario de la empresa Equipo Médico, S.A. (el nombre utilizado en este informe es únicamente para ejemplo debido a razones de confidencialidad de la empresa) que fue identificado en el diagnóstico como área crítica. Con base a la debilidad encontrada en esas áreas se decidió elaborar un análisis del papel de “El Contador Público y Auditor Como Asesor en una empresa que Importa y Comercializa Equipo Médico Quirúrgico”

Se realizó un estudio de tipo descriptivo ya que es el que más se adaptó al análisis que se deseaba realizar, debido a que se estuvieron por medio de visitas a la empresa donde se observó cómo se desenvuelve el proceso de compras y el control de los inventarios. Luego se tomó información obtenida y se obtuvo un análisis descriptivo de la situación que presentan estos rubros en la empresa para luego solucionar el problema.

Con el análisis de este tema se esperaba obtener mejores resultados con el control de importaciones e inventarios precisos, exactitud y confiabilidad. Saber con cuanto inventario se contaba para poder programar las compras.

El objetivo principal del presente trabajo es fortalecer el crecimiento y apertura a nuevos mercados de la empresa, que le permita cumplir con los requisitos legales internacionales, lo cual le servirá para abrir nuevos mercados y continuar con el crecimiento en el mercado.

Se concluye que los precios de transferencias, que entraran en vigencia a partir de enero 2,013, no le afectaran a la empresa objeto de estudio, debido a que se determinó que es una empresa que a pesar de realizar actividades comerciales con empresas en el extranjero, no cuenta con capital de trabajo invertido con ninguna de las empresas con las que cuenta relación comercial.

Introducción

La Universidad Panamericana ha establecido en la carrera de Contaduría Pública y Auditoría el programa de Actualización y Cierre Académico ACA. Dentro del cual el estudiante previo a serle otorgado el título de Contador Público y Auditor, pondrá en práctica los conocimientos y experiencias adquiridas a lo largo de su formación académica por medio de la Práctica Empresarial Dirigida (PED).

La presente práctica contiene la teoría básica y el desarrollo de la planificación y ejecución del proceso de importaciones e inventarios, en donde el Contador Público y Auditor le compete proponer acciones para alcanzar las metas y propósitos por la compañía.

La época actual se caracteriza por el desarrollo de las investigaciones y la tecnología y con ello se espera tener mejores resultados, y garantizar la eficacia en el cumplimiento de los objetivos, como la satisfacción de los clientes. De igual manera, el papel del Auditor ha variado con el transcurso de los años desde la detección de desfalcos y la certificación de la exactitud de un buen balance general, hasta el papel actual de revisión de procedimientos, la obtención y evaluación de evidencias para expresar una opinión de carácter profesional sobre la adecuada presentación de los estados contables considerandos en su conjunto, o auditorías por segmentos, asesor financiero, etc., el papel del Auditor se ha desarrollado a razón de las necesidades de las empresas y el mercado globalizado.

Según informa la Organización Mundial del Comercio (OMC), las exportaciones mundiales de bienes cayeron en 23% en el año 2009. Entre los 10 primeros exportadores, Japón fue el país que más sufrió la crisis con una caída de sus exportaciones del 26%. Las exportaciones chinas cayeron bastante menos que la media, un 16%. Las exportaciones alemanas cayeron un 22%, bastante más que las chinas, como consecuencia: Alemania perdió el primer puesto en la tabla de posiciones mundiales de exportadoras. Taiwan es un mercado muy competitivo y con elevadas barreras de entrada para los productos de alta tecnología, donde se precisa una alta inversión en promoción debido a la falta de imagen.

En el Capítulo 1 se describe la historia de cómo surge como empresa importadora y comercializadora de equipo médico quirúrgico. Se determinan los problemas existentes en el

Departamento de Compras e Inventarios y se establecen los objetivos generales y específicos, los alcances y mites así como el marco teórico.

El Capítulo 2, contiene la metodología aplicada, los sujetos de la investigación e instrumentos utilizados en la adquisición de información y aportes.

En el Capítulo 3 se presentan los resultados obtenidos en la evaluación de los procedimientos y controles utilizados en el proceso de importación, así como el control de inventarios.

En el Capítulo 4 se determinó que la empresa no se verá afectada con la aplicación de Precios de Transferencia debido a que es una empresa que importe y comercializa equipo médico quirúrgico, pero a pesar de dichas actividades no cumple con los requisitos que indica la ley para su aplicación, se presenta un caso práctico con el objetivo de mostrar una de las maneras del cálculo de los Precios de Transferencia.

Finalmente se presentan las conclusiones, recomendaciones, bibliográficas y anexos inherentes al trabajo de investigación.

Capítulo 1

1. Antecedentes

Equipo Médico S.A. es una empresa establecida desde enero 2,009, ubicada en Colonia Los Álamos San Miguel Petapa, Guatemala, es una empresa que se dedica a la importación y comercialización de Equipo Médico Quirúrgico de alta calidad. Estos productos son distribuidos por medio de una fuerza de ventas a nivel nacional, por medio de clínicas, hospitales, droguerías, ópticas y minoristas.

En 1,999 fue autorizada bajo el libro número 37399 folio 30 libro 128 de sociedades mercantiles, de acuerdo a las leyes de la República de Guatemala por un período indefinido, se constituyó con un capital social autorizado, suscrito y pagado de cinco mil quetzales (Q. 5,000.00); la entidad se estableció con el propósito de introducir al mercado equipo médico quirúrgico, de calidad y prestigio.

Los productos que ofrece de acuerdo a las necesidades del cliente los cuales son:

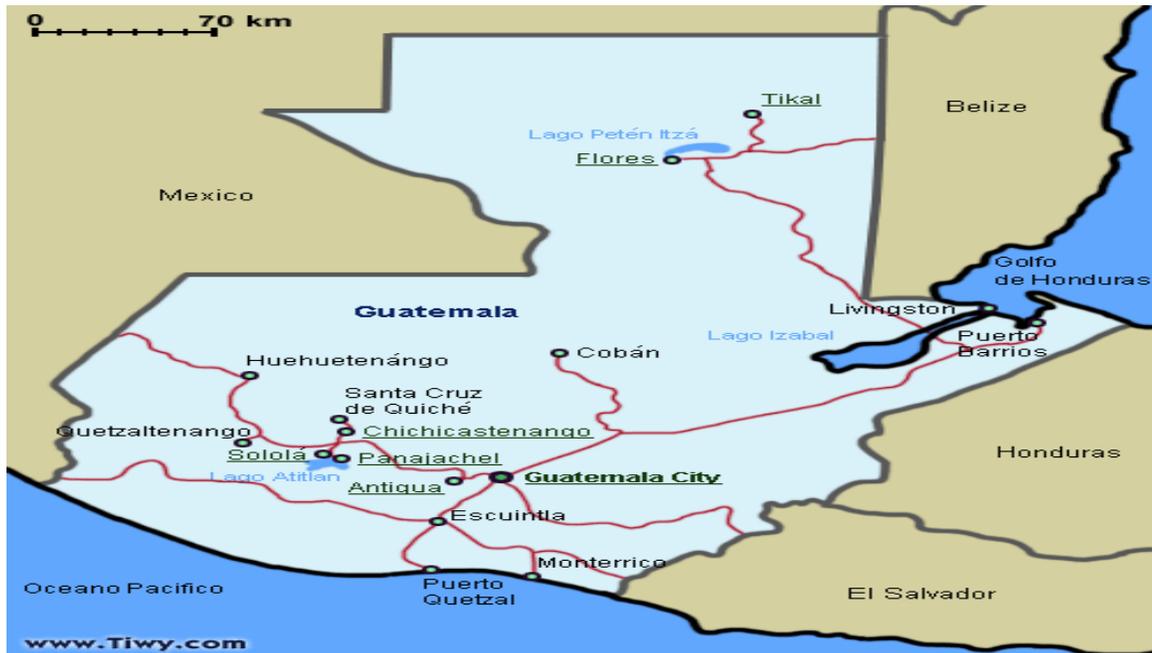
- Gazas
- Guantes para uso quirúrgico.
- Espéculos
- Pinzas
- Etc.

Otros productos:

- Solución para lentes de contacto

Los contenedores con los que la compañía trabaja llegan a Puerto Quetzal, dicho puerto está conectado a la ciudad de Guatemala por carretera pavimentada enlazada a la red nacional y a la Carretera Panamericana, la distancia desde la ciudad de Guatemala hasta Puerto Quetzal es de 100km.

Mapa Aduanas Guatemala



Fuente: Tiwy.com - Mapa de Guatemala para las fotos

Los suministros en el exterior, los centros de distribución se encuentran en Taiwán que representa para la empresa un 70% del total de importaciones de la empresa.

Mapa Aduanas Taiwán



Fuente: es.wanna – Taiwan-Wannadive.net-Atlas Mundial

1.1 Misión

Ser la empresa líder en el País y en Centroamérica que comercialice Equipo Médico Quirúrgicos y soluciones para Lentes de Contacto, que satisfagan las necesidades del sector salud con productos de excelente calidad, de asesoría técnica calificada a nuestros clientes. Para lograr que con esto Equipo Médico Sociedad Anónima cuente con una plataforma tecnológica avanzada que se orienta a las necesidades del mercado médico.

La empresa se caracteriza por tener una cultura basada en valores sólidos y consolidados para ellos los principales son: Compromiso social, orientación al mercado salud, creatividad, desafío profesional, respeto, compromiso organizacional, trabajo en equipo, disciplina, seriedad, honestidad, justicia y deseos de superación. Cada uno de los trabajadores de Equipo Médico, Sociedad Anónima, con su conducta y a través de sus actos y comportamiento, refleja y fortalecen el sistema de valores que consolidan la cultura de la gran empresa que somos.

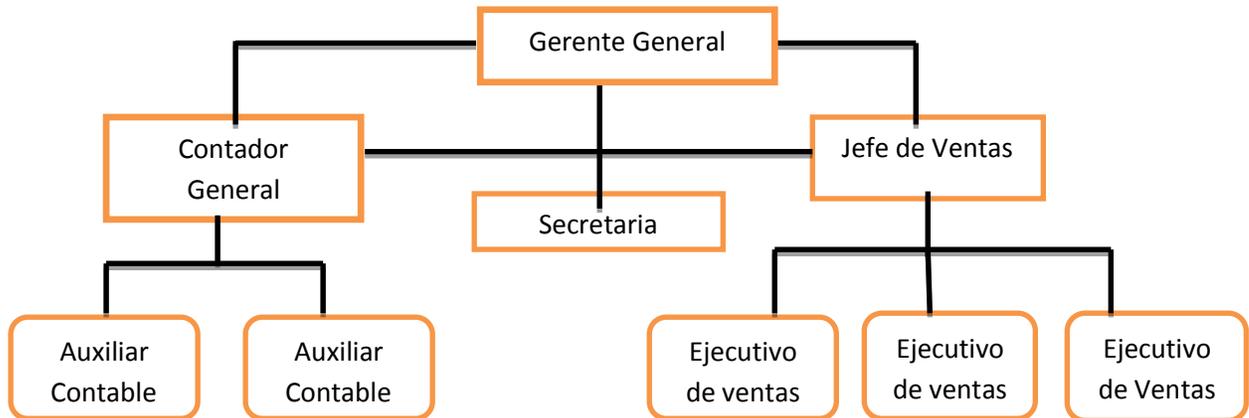
1.2 Visión

Ser una empresa dedicada a la comercialización de Equipo Médico Quirúrgico con la finalidad de satisfacer las necesidades del sector salud, además de ser una organización con óptima orientación de servicio, de atención al cliente, al ofrecer productos de excelente calidad con asesoría técnica calificada.

1.2.1 Organización

La entidad objeto de estudio está estructurada de la siguiente manera:

ORGANIGRAMA
EQUIPO MÉDICO S.A.



Fuente: Elaboración propia, Práctica Empresarial Dirigida – PED–; 2013.

- Gerente general.
- Secretaria (gerencia y demás departamentos)
- Departamento de contabilidad (1 jefe y 2 auxiliares).
- Departamento de ventas (1 jefe 2 vendedores y 1 vendedor/telemarketing)

El organigrama es un útil instrumento de organización, puesto que nos proporciona una imagen formal de la empresa, el cual facilita el conocimiento de la misma y constituye una fuente de consulta oficial; algunas de las principales razones por las que se elaboró el mismo, debido a que la empresa no lo había diseñado y tomando en cuenta que será de gran utilidad.

a) Gerente General.

Por ser una pequeña empresa, dentro de su disposición, se sigue una autoridad de línea (Gerente-empleados) y una autoridad de personal en donde por medio del Representante Legal, Contador General y la secretaria se orienta a los demás empleados.

Es el primer nivel jerárquico dentro de la estructura y representa legalmente a la empresa, tiene atribuciones resolutivas dentro del ámbito general y es quien crea los procedimientos y políticas y estructura los precios de los planes de servicios.

b) Departamento de Contabilidad

Integrado por un Contador General y dos auxiliares se encargan de realizar las operaciones contables correspondientes y los estados financieros de la empresa, conciliación bancaria, facturación, control de las cuentas por pagar, impuestos, planillas de IGSS, emiten cheques, preparan depósitos y los cobros a clientes.

c) Departamento de ventas

Integrado por un jefe dos vendedores y tres ejecutivos de ventas que están a su cargo, tiene como responsabilidad supervisar y cumplir con las metas de ventas mensuales establecidas por la gerencia general, se encarga de las estrategias de publicidad (medios de publicación), así como uno de los vendedores esta encargado de Telemarketing.

d) Secretaria

Es la encargada de varias funciones, tales como ser secretaria gerencial, encargada del despacho de mercancías, y ser la línea directa de transmisión de información hacia el resto del personal de la empresa.

1.2.2 Aspectos legales y fiscales

Está inscrita legalmente en el Registro Tributario Unificado de la Superintendencia de Administración Tributaria, es contribuyente activo de los principales impuestos, dentro de los cuales podemos mencionar el Impuesto al Valor Agregado, Impuesto Sobre La Renta: cuenta con sus libros de compras y ventas totalmente autorizados y actualizados.

Su actividad principal es la importación de mercancías, opera bajo el marco legal de la Ley Contra La Defraudación y El Contrabando Aduanero y Código Aduanero Centroamericano.

Adicionalmente está inscrita en el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social con sus respectivos libros de salarios actualizados, la empresa no cuenta con contrato de trabajo con sus empleados, la contratación es verbal.

a) Constitución Política de la República de Guatemala

En la normativa que envuelve la cara magna, se puede observar las regulaciones que la misma dicta para los diferentes entes que interactúan en el ámbito nacional, entre los cuales se encuentra las empresas mercantiles. Es consecuencia y dada de la naturaleza mercantil una Empresa Importadora, se puede constatar a nivel general ciertos derechos y obligaciones inherentes a ésta última, de acuerdo con el citado documento.

Dentro del marco de la Constitución Política de la República se puede divisar el consentimiento para realizar (toda vez que se cumpla con los requisitos legales correspondientes) actividades comerciales, industriales, profesionales, etc.

Lo cual queda expuesto en su artículo 5, el cual menciona que “toda persona tiene derecho a hacer lo que la ley no prohíbe”.

b) Código de Comercio. (Decreto Número 2-70 del Congreso de la República sus reformas)

Este código es el que se encarga de regular las prácticas comerciales que ejercen los distintos entes individuales y empresariales en el territorio nacional, norma las disposiciones generales y específicas que en éstos deben regir. En el mismo se encuentran una serie de conceptos y procedimientos relacionados con la actividad mercantil, misma que desarrolla de manera inédita una empresa dedicada a la importación

De igual forma se puede observar, como en el citado documento se definen los diferentes tipos de sociedades que el mismo reconoce y que deben de existir en el ámbito nacional, para ello las características y lineamientos para la constitución, operación, disolución y liquidación de cada una de estas sociedades, así como los procedimientos que deberán seguir y las sanciones a que

quedan expuestas en caso de incumplimiento de cualquiera de las disposiciones que se encuentran en este código.

c) Código Tributario. (Decreto Número 6-91 del Congreso de la República de Guatemala)

Este Código es aquel que regula las relaciones jurídicas que se originan de los tributos que son establecidos por el Estado, emitió para ello en primera instancia que “la obligación tributaria constituye un vínculo jurídico, de carácter personal, entre la Administración Tributaria y otros entes públicos acreedores del tributo y los sujetos pasivos de ella”.

Así pues, de acuerdo a lo expuesto en el párrafo anterior, se puede observar cómo la empresa objeto de estudio se encuentra vinculada dentro de la normativa de este documento, ya que el mismo lo reconoce como Sujeto Pasivo de la Obligación Tributaria, por el carácter inherente que la misma posee como contribuyente (capacidad para realizar el hecho generador de la obligación tributaria), obligándola de este modo “al pago de los tributos y al cumplimiento de los deberes formales, impuestos por este código o por normas legales especiales; asimismo, al pago de intereses y sanciones pecuniarias, en su caso”.

d) Código de Trabajo. (Decreto Número 1441 del Congreso de la República de Guatemala)

Este decreto es el que contiene la normativa legal encargada de regular la interacción entre patronos y trabajadores, con ocasión del trabajo, crea para el efecto instituciones que tengan por objeto resolver los conflictos que puedan surgir de dicha relación.

El código de Trabajo constituye un pilar fundamental en las actividades cotidianas de la empresa objeto de estudio, ya que el mismo establece los estatutos que definen las obligaciones y derechos a que están condicionadas las partes que integran. Asimismo dentro de este decreto se define los lineamientos para la creación, suspensión y terminación de contratos de trabajo, así como la determinación de salarios, jornadas laborales y descansos a que tiene derecho el trabajador.

La empresa sujeta a estudio, no cuenta con contratos de trabajo con sus empleados, únicamente es verbal la contratación.

e) Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA)

El Código Aduanero Uniforme Centroamericano tiene por objeto establecer la legislación aduanera básica de los Estados Parte conforme los requerimientos del mercado común Centroamericano y de los instrumentos regionales de la integración en particular con el Convenio Sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano.

El ámbito de aplicación del CAUCA y su reglamento será el territorio aduanero, sus normas serán aplicables a toda persona, mercancía y medio de transporte que cruce los límites del territorio aduanero los de Estados Partes.

f) Ley del Impuesto Sobre la Renta. (Decreto Número 26-92 del Congreso de la República)

Mediante esta Ley se rigen las empresas guatemaltecas con respecto al tributo que deben efectuar hacia la administración tributaria, por las rentas que se generen por concepto de ingresos derivados de capital, bienes, servicios y derechos invertidos o utilizados en el país, o que tengan su origen en actividades desarrolladas en Guatemala, incluye ganancias cambiarias, sin que tenga importancia la nacionalidad, domicilio o residencia de las personas que intervengan en las operaciones así como el lugar de celebración de los contratos.

Hasta el 2012, la tasa que se aplica es del 5% a todo ingreso bruto, pero a partir del 2013 será por rangos con cargos fijos y una tasa del 6% y del 7% en el 2014.

Lo anterior significa un aumento progresivo en el pago del impuesto pero que afectará a contribuyentes que lo usan como técnicos, profesionales, vendedores, servidores y aquellas empresas que deciden inscribirse en el régimen opcional simplificado sobre ingresos de actividades lucrativas.

g) Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA). (Decreto Número 27-92 del Congreso de la República de Guatemala)

Esta Ley es la que dicta lo referente a los procedimientos a seguir, para la declaración y pago del Impuesto al Valor Agregado. Dentro de la misma se pueden encontrar los hechos generadores del impuesto, forma y fecha de pago del mismo, devolución y crédito por el impuesto cuando así corresponda, regímenes que los contribuyentes pueden adoptar, así como el porcentaje que los mismos deberán pagar por concepto del impuesto.

El margen de ventas que las empresas mercantiles guatemaltecas operan, así como su capacidad de poder ser integrada por una o más personas, son cualidades para que la mayoría de estas compañías (entre las cuales se encuentra la empresa objeto de estudio) se rijan por lo estipulado en el artículo 10 de esta ley, el cual señala que “los contribuyentes afectos a las disposiciones de esta ley pagaran el impuesto con una tarifa del doce por ciento (12%) sobre la base imponible” (entendiendo por base imponible el precio de la operación menos los descuentos concedidos de acuerdo con prácticas comerciales).

Cuenta con libros de compras y ventas autorizados por la Superintendencia de Administración Tributaria. Se emite factura por cada venta realizada a los clientes, presenta declaración mensual, tal y como lo establece la ley.

h) Otras obligaciones

Régimen de Seguridad Social

Inscrita en el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), con su respectivo número patronal. Realiza pagos mensuales según lo establecido en el Acuerdo No. 1118, sobre la base del total de sueldos ordinarios pagados mensualmente a los trabajadores, efectuando descuento de el 4.83% de la cuota laboral y la empresa efectúa el pago del 10.67% de la cuota patronal, 1% IRTRA y 1% de INTECAP.

CUDRO No.1
EQUIPO MEDICO, S.A.
INSTITUTO GUATEMALTECO DE SEGURIDAD SOCIALI

Programa	Porcentaje	
	Patrono	Trabajador
Accidentes en General	3%	1%
Enfermedad y Maternidad	4%	2%
Invalidez, Vejez y Supervivencia	3.67%	1.83%
Total de Contribución a Pagar	10.67%	4.83%

Fuente: Elaboración propia, Práctica Empresarial Dirigida – PED–; 2013.

1.3 Planteamiento del problema

Al realizar la evaluación de los procedimientos utilizados para el proceso de importaciones de la compañía Equipo Médico, S.A., se observó no existe un procedimiento completo e integral para a la ejecución de estas, ya que no cuenta con una segregación de funciones entre sus empleados, a pesar de existir un procedimiento de autorización de compras, según el rubro. Además que se determinó que el 70% de sus importaciones provienen de un mismo país proveedor, esto pone en riesgo la continuidad de actividades de la entidad, debido a que es un país geográficamente inestable.

1.4 Justificación

La presente investigación es relevante desde el momento en que permitirá establecer los procedimientos adecuados para la realización de un adecuado estudio del proceso de importaciones y control de inventarios de la empresa distribuidora de equipo médico quirúrgico y en consecuencia, permitirá resguardar no sólo la inversión de los propietarios de la misma, sino también la certeza de poder abastecer al mercado nacional ya establecido.

La investigación resulta conveniente para quienes trabajan en el contexto de las distribuidoras de equipo médico quirúrgico puesto que genera lineamientos básicos para el ingreso a los inventarios, como el proceso de importación.

Desde la perspectiva de la empresa la investigación es necesaria para promover una autoevaluación institucional de las importaciones y manejo de inventarios, ya que los procesos implicados en estos, redundan en pérdida o ganancia para la misma.

1.5 Pregunta de la Investigación

¿La compañía objeto de estudio cuenta con procedimientos y planes, ante posible aplicación de Precios de Transferencia aplicables para el año 2013?

1.6 Objetivos

Fortalecer a la empresa Equipo Médico, S.A., respecto al crecimiento económico global, como factor importante la aplicación de Precios Transferencia y los efectos que estos tendrán financieramente al momento de su posible aplicación.

1.6.1 Objetivo general

Se realizó el diagnóstico económico, contable y financiero a la entidad Equipo Médico, S.A., en los rubros de compras e inventarios con una evaluación financiera y administrativa, derivado de la posible aplicación de Precios de Transferencia para el año 2013 y el efecto que estos podrían generar en los resultados contables al final del período fiscal y así evitar un posible riesgo de negocio en marcha.

1.6.2 Objetivos específicos

a) Implementar procedimientos de clasificación de proveedores, para evitar el desabastecimiento de mercancías, debido a la inestabilidad geográfica de sus proveedores.

- b) Implementar de procedimiento que permitan controlar todo el proceso de importación desde su inicio hasta el final.
- c) Presentar una propuesta referente de segregación de funciones, fortaleciendo la comunicación por medio de reportes para realizar registros oportunos en las compras y las ventas.
- d) Establecer si las normas especiales de valoración, entre partes relacionadas, que afectan las operaciones de la empresa en el mercado de las importaciones.

1.7 Alcances y límites

La presente investigación se realizó en la empresa Equipo Médico, S.A., se contó con el apoyo de la administración de la misma, el personal administrativo con el que se trabajo estuvo muy dispuesto a colaborar y a apoyar el desarrollo del presente trabajo, la única limitante con que se contó fue que por resguardo e integridad de la empresa de el nombre es ficticio.

1.7.1 Alcances

- Se tuvo a la vista los documentos legales de la empresa, patentes de comercio y de sociedad, inscripción ante la Superintendencia de Administración Tributaria SAT, registros auxiliares y contables.
- Se observaran los procesos de estudio del diagnóstico con el apoyo del Gerente General y del Contador General, por medio de la extracción de información necesaria con las técnicas y herramientas que permitieron el conocimiento para presentar los resultados de la propuesta que será de beneficio para la empresa.
- Se consultó documentos y toda información relacionada con el tema investigado.

- Incluir que no obstante que el periodo que se va análisis es del año 2,011, también se evaluará, si para la empresa Equipo Médico, S.A., le aplicaran las normas especiales de valoración entre partes relacionadas (Precios de Transferencia) para el año 2,013.

1.7.2 Límites

- El periodo de evaluación es del 1 de enero al 31 de diciembre de 2011, las cifras fueron inferiores a solicitud de la gerencia para no mostrar información contable de la empresa, misma que sirvió de base para los análisis de los resultados presentados en este informe.
- A petición de la empresa y por seguridad de la misma, el nombre de la empresa se ha cambiado por “EQUIPO MÉDICO, S.A.”

1.8 Marco teórico

Para el ejercicio de las importaciones, en el mundo existen términos internacionales que ayudan al comprador y vendedor a entender los términos bajo los que se trabajan las importaciones y exportaciones, así como los valores de transferencia.

1.8.1 Importación

En economía, la importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

Las importaciones permiten a los ciudadanos adquirir productos que en su país no se producen, o más baratos o de mayor calidad, beneficiándolos como consumidores. Al realizarse importaciones de productos más económicos, automáticamente se logra que los ciudadanos ahorren, inviertan o gasten en nuevos productos, así se crean las herramientas para que la producción aumente y a su vez la riqueza de la población.

1.8.2 Compra-Venta

La compraventa (en latín emptio venditio) es un contrato en virtud del cual una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquélla se dice vender y ésta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida, se llama precio.

Este contrato es el que tiene mayor importancia entre los de su clase porque se trata del contrato tipo traslativo de dominio y, además porque constituye la principal forma moderna de adquisición de riqueza; es decir, tanto en su función jurídica como económica, debe merecer un estudio especial.

1.8.3 Inventario

El inventario es una acción en la cual se cuentan los productos que puede haber en una empresa, supermercado o tienda por extensión, se denomina inventario a la comprobación y recuento, de las existencias físicas en sí mismas y/o con las teóricas documentadas.

Con el fin de registrar y controlar los inventarios, las empresas adoptan los sistemas pertinentes para evaluar sus carencias de mercancías con el fin de fijar su posible masa de producción y regateo

Comprender el concepto, características y los fundamentos de los sistemas de embarcación de inventarios puede ser de gran utilidad para la empresa, ya que son estos lo que realmente fijan el punto de producción que se pueda tener en un periodo. El administrador financiero debe tener la información pertinente que le permita tomar decisiones sobre el manejo que se le debe dar a este rubro del activo organizacional. En el campo de la gestión empresarial, el inventario registra el conjunto de todos los bienes propios y disponibles para la venta a los clientes, considerados como activo corriente. Los bienes de una entidad empresarial que son objeto de inventario son las existencias que se destinan a la venta directa o aquellas destinadas internamente al proceso productivo como materias primas, productos inacabados, materiales de embalaje o envasado y piezas de recambio para mantenimiento que se consuman en el ciclo de operaciones.

1.8.4 Requisitos Generales para Importar

Documentos: Factura, B/L, Guía Aérea, Carta de Porte, Lista de Empaque, Certificado de Origen, TLC.

a) Factura: En original en español o con traducción adjunta, documento de embarque original con valor de flete declarado (B/L, guía aérea, carta de porte), lista de empaque original, certificados de origen.

La Factura Comercial es un documento administrativo de carácter contable que emite el vendedor en el momento de la expedición de la mercancía. Firmada y con la inclusión de las cláusulas arbitrales de los contratos de compraventa internacionales, puede servir de contrato de compraventa y de forma de cobro. Además, puede servir como Certificado de Origen con el visado de la Cámara de Comercio del país del exportador y en una operación no comunitaria, el comprador necesitará este documento para poder realizar los trámites aduaneros en el país de importación.

b) Conocimiento de embarque o B/L (por sus iniciales en inglés, Bill of Lading): Es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La finalidad de este contrato es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero y dar confianza a cada parte respecto al comportamiento de la otra.

El transporte de mercancías en régimen de conocimiento de embarque está regulado por el Convenio de Bruselas de 1924, que ha sido modificado por las Reglas de La Haya-Visby de 1968 y, más recientemente por las Reglas de Hamburgo de 1978, éstas últimas elaboradas por UNCITRAL (Comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional).

En el conocimiento de embarque deben aparecer el nombre, la matrícula del buque, puertos de carga y descarga, nombre del cargador y del consignatario, descripción detallada de las mercancías, la cantidad o el peso, el número de bultos y su estado aparente.

También refleja el importe del flete (coste del transporte por vía marítima), la moneda en que se ha calculado esta cifra y si el flete se ha abonado en origen (freight prepaid) o si se trata de un flete pagadero en destino

c) Guía Aérea: (Air Waybill: Carta de porte aéreo) Documento que expide una empresa de transporte aéreo, como constancia de haber recibido del embarcador o del despachador, determinadas mercancías para transportarlas de un aeropuerto a otro. Tiene carácter de contrato de transporte de carga.

La guía aérea, instrumento no negociable, sirve como recibo para el remitente. Emitida por la aerolínea o por el consolidador, la AWB indica que el transportista ha aceptado los bienes contenidos en la lista y que se compromete a llevar el envío al aeropuerto de destino, de conformidad con las condiciones anotadas en el reverso del original de la guía. Además, la AWB sirve como evidencia documentaria de haber completado el contrato de flete, facturas de flete, certificados de seguro y la declaración de aduanas. La guía de carga ofrece indicaciones al personal del transportista sobre el manejo, despacho y entrega de los envíos.

El transportista no llevará ninguna parte de la consignación hasta que haya recibido toda la carga y hasta que el exportador emita la AWB. Como se señala en el reverso del documento, los transportistas se reservan el derecho de transportar la carga de cualquier manera que puedan. Esto significa que pueden transferirla a otros transportistas, incluso por camión si creen que es para beneficio de todos.

d) Carta de Porte o Conocimiento de Embarque: En el Derecho Guatemalteco ocurrió que, por la intervención del Maestro mexicano Raúl Cervantes Ahumada, coautor del Código vigente (Artículos 386, 588 al 590), al tratar estos títulos se les unifico en uno solo, mediante lo que el llama una “sinonimia legal”, lo que viene a ser una variante con relación a los sistemas

tradicionales en donde eran títulos diferentes. La Disyuntiva entre ser carta de porte o conocimiento de embarque, el conocimiento de embarque es para el transporte de mercaderías por la vía marítima, mientras que la carta de porte es para la vía terrestre. En el Código de Comercio de Guatemala únicamente disciplina este título, en sus dos variantes, cuando el transporte de mercaderías se hace dentro del tráfico nacional; ya que para el internacional la misma ley dice que se registrará por leyes aduaneras. Ello nos hace pensar que, dadas las condiciones de nuestro país, sobre todo de orden geográfico, es poco posible que funcione en los conocimientos de embarque en el terreno de la práctica; quedando únicamente como viable y factible realización, de la carta de porte. En todo caso, su presencia es considerable en el comercio internacional. En síntesis, este es un título de crédito que otorga al tenedor el derecho a reclamar al obligado la entrega de las mercaderías por él representadas, como consecuencia de su transportación.

e) Lista de Embarque: (Packing Lis) Es el documento en el cual los artículos embalados se encuentren detallados por bultos, con la respectiva indicación de las unidades contenidas en cada uno y, su contenido, es comparado con el de otros documentos como la factura comercial y el conocimiento de embarque. El formato del formulario que presentamos es un formato típico, pudiendo, cada empresa tener su propio formato.

f) Certificado de Origen: El Certificado de Origen debe ser llenado cuidadosamente, pues un error puede significar su nulidad en el país de destino, con importantes consecuencias para los distintos operadores que intervienen, tanto de naturaleza comercial como administrativa, e incluso penal.

El Certificado de Origen es un documento por el cual el productor final, o en su caso el exportador, declaran bajo juramento que la mercancía que se va a exportar ha cumplido con las exigencias que para su elaboración establecen las normas de origen del acuerdo de que se trate. Este documento se presenta en diferentes formatos según el respectivo acuerdo, y habilitará al importador a nacionalizar las mercancías beneficiándose de las respectivas preferencias.

g) Tratado de Libre Comercio: Un Tratado de Libre Comercio (TLC) consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países.

Un TLC no necesariamente conlleva una integración económica, social y política regional, como es el caso de la Unión Europea, la Comunidad Andina, el Mercosur y la Comunidad Sudamericana de Naciones. Si bien estos se crearon para fomentar el intercambio comercial, también incluyeron cláusulas de política fiscal y presupuestaria, así como el movimiento de personas y organismos políticos comunes, elementos ausentes en un TLC.

Los tratados de libre comercio son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero además el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

Para Guatemala los tratados de libre comercio, involucran diferentes aspectos, desde factores estrictamente económicos y financieros hasta factores geográficos, demográficos y culturales. Guatemala actualmente cuenta con varios Tratados de Libre Comercio, entre ellos:

- Tratado de Integración Económica centroamericana.
- Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República dominicana.
- Tratado de Libre comercio entre los Estados Unidos mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras.
- Tratado de Libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica, Estados Unidos de America RD CAFTA (por sus siglas en inglés).
- Tratado de Libre Comercio entre la República de Guatemala y la República de china (Taiwán).

- Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República de Panamá.
- Tratado de Libre Comercio entre Colombia y el Salvador, Guatemala y Honduras.

1.8.5 Inscripción en el Padrón de Importadores

Previo a realizar importaciones, deben estar registrados en el Padrón de Importadores de la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), para registrarse se debe seguir los pasos que se encuentran disponibles.

- Contribuyentes con Contrato a BANCASAT
 - a) Ingresar su usuario y clave de acceso a BANCASAT Elegir Asiste Web y seleccionar el Formulario SAT-101 el cual deberá llenar con los datos solicitados
 - b) Si verifica que sus datos tienen errores o si el sistema, despliega un mensaje de que los debe actualizar por medio del Formulario SAT 14. Es necesario, primero, realizar dicho proceso en cualquier oficina o agencia tributaria para poder continuar.
 - c) Identificar aquellos capítulos del Sistema Arancelario Centroamericano SAC, que correspondan a la clasificación de las mercancías que normalmente importan.
 - d) Seleccionar a los Agentes de Aduanas que desee autorizar para operar en su nombre.
 - e) Posteriormente al llenado y transmisión del Formulario SAT-101, la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-, selectiva y aleatoriamente, procederá a verificar el Domicilio Fiscal dentro del período de 5 días hábiles.
 - f) Si no salió elegido en el selectivo y aleatorio, automáticamente se registra como importador activo y lo puede consultar en e-Servicios www.sat.gob.gt/aplicaciones. Para poder acceder a e-Servicios, es necesario que se autoasigne una clave a través del Formulario Electrónico SAT-0901.

g) Si usted salió en el selectivo y aleatorio de confirmación de domicilio fiscal, dentro de los cinco días hábiles después de transmitir el Formulario SAT-101, recibirá por correo certificado una firma electrónica que deberá ingresar, el día hábil siguiente de recibido, en el Formulario Electrónico SAT-0901 disponible en BANCASAT para darse de alta al registro de importadores y tener acceso a la consulta e-Servicios www.sat.gob.gt/aplicaciones. Es recomendable que, cinco minutos después de transmitir dicha firma en el Formulario SAT-0901, vuelva a llenar el mismo formulario con una clave que sólo usted conozca.

1.8.6 Realizar el Registro de proveedores en la SAT

Todo proveedor de mercancías que consigne una Declaración Aduanera debe estar codificado por la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), si no lo está se deben seguir los pasos que se encuentran disponibles.

La Solicitud para Código de Exportador, se debe presentar debidamente llena adjuntando la siguiente documentación:

- Fotocopia de la Patente de comercio de la empresa.
- Fotocopia de la Patente de comercio de sociedad (para el caso de Sociedad Anónima).
- Fotocopia del Nombramiento de representante legal inscrito en el Registro Mercantil (para el caso de Sociedad Anónima)
- Fotocopia de la Constancia de inscripción en el Registro Tributario (NIT)
- Fotocopia de Cédula o pasaporte del representante legal. (para el caso de Sociedad Anónima)
- Fotocopia de la Cédula o pasaporte del propietario de la empresa (para el caso de Empresa Individual)
- Fotocopia de Factura anulada

- Sello de la empresa. (debe contener nombre, dirección y Nos. de teléfono).

Si el trámite se ha completado satisfactoriamente y se ha presentado la documentación descrita anteriormente; le será proporcionado su código de exportador el cual deberá utilizar en todos sus trámites para solicitud de permisos de exportación.

Toda exportación (si no califica dentro del renglón de exportaciones menores) debe llevar su declaración para registro y control de exportaciones (DEPREX); ésta se solicita en esta misma ventanilla mediante formulario que le proporcionan denominado “Solicitud De Exportación”.

1.8.7 Póliza de Importación

La póliza de importación es el documento que legaliza el ingreso de las mercaderías al país. Actualmente se maneja mayormente la Póliza Electrónica (aunque también es aceptada la póliza manual).

La póliza de importación debe ser extendida y firmada por el tramitador de aduanas. El trámite efectuado mediante el uso de la póliza electrónica lógicamente va a ser en menor tiempo. Es importante que el importador conozca si su agente de aduanas trabaja con la póliza electrónica o la tradicional.

El importador debe habilitar un archivo donde lleve el control de todas sus pólizas de importación ya que éstas le pueden ser de gran utilidad en caso necesite enviar mercadería a su proveedor (reparación, cambio, etc.) o bien si los representantes de la SAT visitan la empresa para realizar una auditoría. Es importante mantener las pólizas en buen estado y al alcance para cualquier eventualidad.

1.8.8 Arancel

El Arancel Centroamericano de importación que figura como Anexo del Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, es el instrumento que contiene la nomenclatura para la clasificación oficial de las mercancías que sean susceptibles de ser importadas al territorio de los Estados Partes, así como los derechos arancelarios a la importación y las normas que regulan la ejecución de sus disposiciones.

1.8.9 Valor en Aduana

El valor en aduana constituye la base imponible para la aplicación de los derechos arancelarios a la importación (DAI), de las mercancías importadas o internadas al territorio aduanero de los Estados Partes.

Dicho valor será determinado de conformidad con las disposiciones del acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y las del Capítulo correspondiente en el reglamento.

El valor de aduana será aplicable a las mercancías o internadas estén o no afectas al pago de tributos.

1.8.10 FOB Free on board Franco a bordo (puerto de carga convenido)

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un transitario o un consignatario, pero el costo del transporte lo asume el comprador.

El FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobonas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizables para granel.

Franco a Bordo significa que el comprador esta obligado a asumir: todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía.

1.8.11 C&f (O CFR)

Coste y flete significa que el vendedor entrega las mercancías cuando sobrepasan la borda del buque, y el vendedor debe asumir el costo y flete hasta el puerto de destino, pero el comprador asume:

- Seguro para la mercancía desde que son puestas a bordo.
- Gastos de cargas mientras la mercancía esta en tránsito hasta su destino.
- Descarga en el puerto (lugar) de destino.
- Gastos de derecho. Impuestos y demás cargas, así también trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier país.

1.8.12 CIF: Coste. Seguros y Flete

Significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido hasta el puerto de destino, Pero el riesgo de pérdida o daño después de entregadas las mercaderías debe asumirlo el comprador (Importador).

Gastos de derecho. Impuestos y demás cargas, así también trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier país.

Este término es utilizado sólo para el transporte por mar o vías navegables interiores, si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término CIP (Transporte y Seguros pagados hasta). Significa que el vendedor entrega las mercancías al

transportista designado por él; aunque, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar las mercancías al destino convenido.

1.8.13 DDP Delivered Duty Paid Entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

Para un término, “Si” indica que el vendedor tiene la responsabilidad de proveer el servicio incluido el precio: “No” indica que es responsabilidad del comprador. Si el seguro no está incluido en los términos, entonces el seguro para el transporte es responsabilidad del comprador.

1.9 Tributos

Son los derechos arancelarios, impuestos, contribuciones, tasas y demás obligaciones tributarias legalmente establecidos: los tributos a que están afectas las mercancías que se importen al país, entre los que están los siguientes:

- a) Derechos Arancelarios a la Importación alícuota calculada en base al valor CIF (Costo, Seguro y Flete de la mercancía.
- b) Impuesto al Valor Agregado (12% sobre el CIF+Derechos Arancelarios de Importación)
- c) Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo compone. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los Incoterms es prever un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el comercio internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercancía del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercancía
- Quién contrata y paga el seguro
- Que documentos tramita cada parte y su costo.

1.10 Comercio Internacional

Al analizar la economía se debe revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales.

Es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que de origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

El comercio internacional obedece a dos causas:

- Distribución irregular de los recursos económicos.
- Diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del consumidor.

1.10.1 Origen del Comercio Internacional

Se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte los efectos de industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas mas atrasadas en su desarrollo.

1.10.2 Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

Cuando los países se han enfrentado con obstáculos al comercio y han querido reducirlos, las negociaciones han contribuido a liberalizar el comercio. Pero la OMC no se dedica solamente a la liberalización del comercio y en determinadas circunstancias sus normas apoyan el mantenimiento de obstáculos al comercio: por ejemplo, para proteger a los consumidores o impedir la propagación de enfermedades.

La OMC puede...

- Bajar el costo de la vida y elevar los niveles de vida
- Resolver diferencias y reducir las tensiones comerciales
- Estimular el crecimiento económico y el empleo
- Reducir el costo de las actividades comerciales a nivel internacional
- Fomentar la buena gobernanza
- Apoyar con el desarrollo de los países

- Hacer que se oiga más a los débiles
- Contribuir al medio ambiente y la salud
- Ser eficaz sin salir en los titulares de prensa

1.10.3 Las barreras al comercio internacional

Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratarán, lógicamente, de fomentar las exportaciones, pero para ello, en algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo que pueden provocar reacciones indeseables.

Las contingentes son barreras cuantitativas: El gobierno establece un límite a la cantidad de productos, otorgando licencias de importación de forma restringida.

Los aranceles son barreras impositivas: El gobierno establece una tasa aduanera la cual provoca una subida en los precios de venta interior de productos importado con lo que su demanda disminuirá.

En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el dumping ecológico y social. Se denomina dumping ecológico a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente. Se denomina dumping social a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagados o esclavizados, trabajo infantil trabajo de presos, etc.

1.11 Precios de Transferencias

Desde el punto de vista de las empresas, los Precios de Transferencia son el precio que una compañía carga a otra compañía vinculada por la transferencia de bienes o servicios, sin embargo dichos precios son reales o razonables de acuerdo al mercado y se utilizan fundamentalmente para medir la rentabilidad de un segmento de la operación global del grupo y les permite

determinar si les es más rentable realizar las operaciones con sus filiales o por el contrario, realizar sus negocios con empresas no vinculadas.

En cambio, desde el punto de vista de la Administración Tributaria los Precios de Transferencia y las normas que los rigen, tienen por objeto evitar la manipulación de la base imponible de una jurisdicción fiscal, por medio de reglas sobre el manejo que se les debe dar, para evitar así que se menoscabe su recaudación tributaria que considera tiene derecho dada su soberanía fiscal.

El precio de transferencia es el precio que pactan dos empresas para transferir, entre ellas, bienes, servicios o derechos. Este precio es relevante, en el ámbito tributario, cuando las entidades que pactan el precio tienen vínculos de propiedad o de administración entre sí, (entidades "relacionadas") lo que podría facilitar que la fijación del precio no se realice en las mismas condiciones que hubiesen sido utilizadas por entidades que no mantengan estos vínculos ("terceros" o "independientes"). En dicho caso, si la fijación del precio difiere del que se hubiese formado en un mercado abierto, competitivo y sin restricciones, implica que el precio permitiría distribuir beneficios entre empresas relacionadas de una manera que podría ser artificialmente favorable a alguna de las entidades. Esto es, una empresa podría vender a otra más caro o más barato, que el precio que debería formarse en un mercado de plena competencia, depende de la locación en la cual un Grupo Empresarial tuviese intención estratégica de acumular utilidades, lo cual podría afectar los intereses de recaudación de una determinada administración tributaria.

Esto implica que, en caso de transacciones entre entidades relacionadas, el precio de transferencia de bienes, servicios o derechos no siempre sigue las reglas de una economía de mercado; es decir, no se regula mediante la oferta y la demanda. De acuerdo con ello, las normativas de precios de transferencia relativas a impuestos que se ha establecido en todo el mundo en las dos últimas décadas buscan asegurar, para los países que las han incorporado a sus regímenes legales, que su recaudación de impuestos sobre la renta sea la máxima posible dentro de un ámbito de reglas eminentemente técnicas y de aceptación global. Por este motivo, la aplicación poco técnica, agresiva o abusiva de estas técnicas puede dar como resultado un sobre-imposición a una compañía, cuando las fallas de aplicación se dan en la administración tributaria, o sub-imposición cuando ellas existen en las políticas de precios de transferencia de un grupo empresarial.

Los dos elementos fundamentales para que se confeccionen los Precios de Transferencia son: primero, que exista vinculación entre las empresas que efectúan las operaciones y segundo, que se de entre empresas de distintos países que realicen operaciones internacionales. Sin embargo también se pueden dar Precios de Transferencia entre compañías vinculadas que se ubiquen en un mismo país y aun más, si existen diferentes regímenes de tributación sobre las rentas.

La utilización de los Precios de Transferencia persigue uno o varios objetivos, entre los cuales se pueden mencionar:

- Movimiento internacional de fondos, ya que permiten que las empresas multinacionales trasladen fondos de un país a otro que utiliza precios más altos o más bajos en función de su interés.
- Penetración en nuevos mercados o reducción de la competencia.
- Evaluación de la gestión de las filiales o sucursales cuando la empresa se encuentra organizada en centros de producción, de decisión o de beneficios, de tal manera que se pueda medir el desempeño de las entidades integrantes del grupo.
- Reducción del pago de aranceles en la importación o aprovechamiento de subsidios a la exportación.
- Minimización de los riesgos frente a fluctuaciones de los tipos de cambio, con el desvío de beneficios de países con moneda débil a otros con moneda fuerte.
- Disminución del impuesto a las rentas de las sociedades en su conjunto, esto se conoce como planificación fiscal internacional, por medio de la cual las empresas multinacionales persiguen el objetivo de reducir la carga impositiva global del grupo.

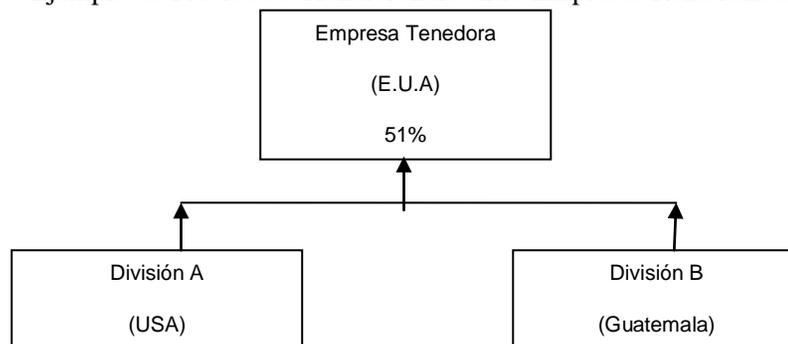
- Como se menciono con anterioridad por medio del uso de los Precios de transferencia, las empresas vinculadas puede manipular su información financiera y base de cálculo de impuestos, generalmente el mecanismo de utilización puede ser en dos vías, se pueden utilizar en la compra o en la venta, de acuerdo a la planificación fiscal que tengan las empresa.

En la compra, la empresa del exterior vende bienes o presta servicios a una empresa local vinculada a precios sobrevaluados, el efecto es que la empresa local se le incrementan sus costos y las ventas serán las mismas, debido a que vende directamente a terceros, con esta operación se reduce su margen de utilidad y por ende obtiene baja carga tributaria, sin embargo, efectivamente se hace el traslado de rentas, las cuales quedan en el país de la empresa que funcionó como proveedor.

Por el contrario en la venta, una empresa Residente en un estado contratante vende a su empresa vinculada en el exterior a precios subvaluados en comparación a los de mercado, en esta situación la empresa local tiene ventas bajas al mismo costo, el efecto de la operación es la reducción del margen de utilidad y menor pago de Impuestos, por lo tanto, la renta de la subfacturación se está traslada al país en donde se encuentra registrada la empresa que juega el papel de cliente.

Figura No. 1

Ejemplo de Precios de Transferencia entre Empresas Relacionadas



En un sistema de precios de transferencia de mercado, cada división constituye un centro de ganancias y se establece un precio para la producción de la división A. Cada división, entonces espera maximizar sus ganancias a este precio de transferencia.

1.11.1 Métodos sobre Precios de Transferencia

Los métodos sobre precios de transferencia reconocidos por la Ley del Impuesto Sobre la Renta, Libro I, de la Ley de Actualización Tributaria, Decreto No. 10-2010 del Congreso de la República (en adelante la nueva Ley del ISR), básicamente son seis, mientras que la OCDE reconoce solamente cinco métodos, a saber:

1) Métodos Tradicionales de las Operaciones

- a) Método del precio comparable no controlado: este método es aplicable cuando la parte relacionada realiza la misma operación comparable con una parte relacionada y con una no relacionada.
- b) Método del costo adicionado: el presente método tiene como punto de partida el costo de venta incurrido en los bienes o servicios realizados entre partes relacionadas, al cual se le suma un margen de utilidad.
- c) Método del precio de reventa: este método permite comparar transacciones donde el revendedor vende el mismo bien tanto a partes relacionadas como a no relacionadas.

2) Métodos no tradicionales del Resultado de las Operaciones:

- a) Método de la participación de utilidades, que a su vez permite combinarlo con el método residual de participación de utilidades: generalmente este método se basa en criterios razonables

para determinar la utilidad que le corresponda a cada empresa que participa conjuntamente en el proyecto.

b) Método del margen neto de la transacción: este método también se basa en criterios razonables de distribución de la utilidad que le corresponda a cada empresa que participa conjuntamente en el proyecto, al utilizar criterios de rentabilidad como: activos, ventas, costos y gastos, flujos de efectivo, así como razones financieras (Ej. Razón Berry).

3) Método de valoración para importaciones o exportaciones: el presente método se subdivide de la siguiente manera

3.1) Importaciones (activos empresariales, costos o gastos)

Establece como techo máximo para el precio de las mercancías “parámetros internacionales”, referidos a la fecha de compra en lugar de origen. Es importante resaltar que un ajuste sobre precios de transferencia sobre el valor de las mercancías importadas que excedan los parámetros internacionales, podría representar a favor del contribuyente pagos en exceso o indebidos, según el caso, en el ámbito de Impuesto al Valor Agregado, Derechos Aduanales de Importación y de impuestos de Solidaridad, de tratarse de activos empresariales que sirvieron de base para su cálculo. Otro aspecto que merece especial atención, para dar certidumbre a los contribuyentes, es la necesidad de definir: “parámetros internacionales”, para conocer las premisas y criterios de selección de las bases de datos, toda vez que una cobertura internacional no implica necesariamente aplicar todo lo que se publica, sino por el contrario deberá tener sus propios límites.

3.2) Exportaciones (ventas o ingresos)

a) El precio de la mercancía se calculará de acuerdo a la investigación de “precios internacionales”, según 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, admitiéndose como única fecha la del contrato, si y solo si, el contrato es reportado a la Administración Tributaria en el plazo de tres días después de suscrito. El comentario que merece este método, entre otros es que no reconocerá que el precio realmente fijado por las partes pueda ser menor al que resulte de la investigación de “precios internacionales”, por otro lado, los precios internacionales regularmente están relacionados con commodities, que son bienes producidos a granel que se compran o venden generalmente a través de contratos a futuro, por lo que para dar certeza y seguridad jurídica al contribuyente será necesario tomar en cuenta las recomendaciones mencionadas en el método de las importaciones, en cuanto a la remisión del contrato y del plazo a la Administración Tributaria, es importante subrayar la importancia de que Guatemala se suscriba a la Convención de La Haya de 1961, para que los documentos provenientes del exterior sean certificados únicamente por una apostilla y surtan efectos legales, toda vez que el plazo es muy breve para hacer valer los términos económicos de la negociación. Cabe subrayar que este método es una adaptación de países sudamericanos.

b) Presunción de partes relacionadas: cuando es una exportación intervenga un intermediario que no tenga presencia real y efectiva en su país de residencia o no se dedique en forma mayoritaria a la actividad de intermediación se considerarán parte relacionada con el exportador. Esta normativa está dirigida a posibles triangulaciones en el procedo de exportación y considerar como renta de fuente guatemalteca los diferenciales de precios.

1.11.2 Alerta Fiscal y Legal: Precios de transferencia y rango intercuartil

En materia de precios de transferencia algunas legislaciones como México y Estados Unidos de América utilizan el método estadístico del rango intercuartil, para agrupar rangos de comparables con el solo propósito de darle más soporte al análisis del estudio económico de precios de transferencia. El rango intercuartil mide básicamente la distancia que existe entre el cuartil uno (Q1) y el cuartil tres (Q3).

Conforme el Diccionario de la Real Academia Española, se entiende por rango: “Amplitud de la variación de un fenómeno entre un límite menor y uno mayor claramente especificados”. Se entiende por cuartil, en la acepción correspondiente: “Cualquiera de los percentiles 25, 50 o 75”; por mediana se entiende por: “Elemento de una serie ordenada de valores crecientes de forma que la divide en dos partes iguales, superiores e inferiores a él”. Con base en las definiciones anteriores se entiende por rango intercuartil, para fines de precios de transferencia, a los comparables que estén ubicados entre el cuartil uno (25) al cuartil tres (75).

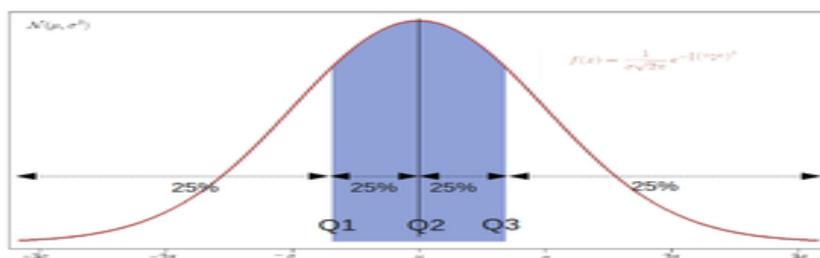
Cabe aclarar que existen otros métodos estadísticos que podrían utilizarse para agrupar comparables dentro de la metodología de precios de transferencia. Lo importante de la presente publicación es resaltar que el artículo 58, numeral 3, del Decreto No. 10-2012 Ley de Actualización Tributaria del Congreso, acoge los cinco factores de comparabilidad reconocidos por las directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias, emitidas por la Organización para la Cooperación y El Desarrollo Económico (OCDE), de julio del 2010, que en todo proceso de preparación o revisión del estudio de precios de transferencia deben considerarse, siendo son los siguientes: a) Las características específicas de los bienes o servicios. b) Las funciones asumidas por las partes, identificando los riesgos asumidos y ponderando, en su caso, los activos utilizados. c) Los términos contractuales teniendo en cuenta las responsabilidades, riesgos y beneficios asumidos por cada parte contratante. d) Las características de los mercados u otros factores económicos, y e) Las estrategias comerciales, tales como las políticas de penetración, permanencia o ampliación de mercados, así como cualquier otra circunstancia que pueda ser relevante en cada caso.

El Capítulo VI, que contiene las Normas Especiales de Valoración entre Partes Relacionadas, contenidas en el decreto No. 10-2012 Ley de Actualización Tributaria del Congreso, no reconoce expresamente la aplicación de las Guías sobre Precios de Transferencia emitidas por la OCDE, tampoco reconoce la aplicación de métodos estadísticos, como podría ser el rango intercuartil; sin embargo, el artículo 58 en sus numerales 2 y 4 da por sentado jurídicamente la utilización de rangos, cuando en sus párrafos respectivamente se lee: “2. Dos o más operaciones son comparables (...)”, “4. El análisis de operaciones comparables (...)”.

De la redacción citada se interpreta que la ley permitirá el uso de rangos de libre competencia, que al tenor del artículo 54 de ley en referencia establece: “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”. Entonces debemos concluir en que si una operación o transacción se encuentra dentro del rango de libre competencia, en el límite menor o mayor, estará de acuerdo a la normativa relativa a precios de transferencia.

Figura 2

Gráfica Intercuartil



1.11.3 Precios de Transferencia en Impuestos

En empresas con varias divisiones, donde cada una genera parte de un mismo producto final, es difícil medir la eficiencia de cada división, ya que el ingreso total por las ventas del conglomerado no revela, directamente, si hay divisiones ineficientes que podrían estar siendo subsidiadas por las eficientes.

Así, una empresa textil podría tener divisiones de: cultivo de algodón, hilado, tejido, fabricación de prendas y venta de las mismas. Cuando esta empresa venda su producto, solo puede saber si en el total del proceso ganó o perdió, pero no sabrá el grado de eficiencia de cada división.

Para administrar mejor dicha eficiencia, algunas empresas usan como método los precios de transferencia (PT), de manera tal que sea posible medir el desempeño de sus divisiones. Para este fin, se establece un precio para cada una de las transferencias de productos entre las antedichas

divisiones y así, por ejemplo, cuando el algodón sale del campo hacia el procesamiento, la división agrícola registra un ingreso por la venta y la división de hilado registra un gasto por la compra, esto daría como resultado que cada división obtenga distintos resultados en los estado financiero.

El valor que registrará cada división depende del parámetro de eficiencia que se quiera usar: el mercado (precio usual de mercado), otras divisiones de la empresa (precio fijado por la Gerencia) o aporte al costo total del producto (costos incurridos), entre los principales métodos.

El precio de transferencia será por tanto, en esencia, el precio que se fija para la transferencia de bienes o servicios entre dos entidades. Cuando este término se refiere a normativas tributarias, entonces se refiere además al grupo de aplicaciones normativas que buscan evitar que el proceso de fijación de precios de transferencia ocurridos entre partes relacionadas socave las utilidades de las compañías residentes en el país que emite la normativa, puesto que ello le representaría una disminución en su base gravable y, por tanto, una menor recaudación de impuestos.

Las normas tributarias sobre precios de transferencia que se han implementado en varios países alrededor del mundo buscan evitar que empresas relacionadas (casa matriz y filiales, por ejemplo) manipulen los precios bajo los cuales intercambian bienes o servicios, de forma tal que aumenten sus costos o deducciones, o disminuyan sus ingresos gravables en perjuicio de la recaudación de impuestos a la renta del país que implementa la norma. De acuerdo con ello, las normativas de precios de transferencia procuran asegurar que la rentabilidad que obtienen las compañías que hacen parte de grupos transnacionales, en cada país en el cual se encuentren funcionando, corresponda a los beneficios económicos realmente generados (medidos en función de sus propios mercados) por ellas en cada país, para así evitar que haya transferencias arbitrarias de dichos beneficios a otros países, los cuales podrían ser jurisdicciones de baja o nula tributación.

De esta manera, las normas de precios de transferencia en impuestos constituyen una línea de defensa para las administraciones tributarias de los países que incorporan normas de este tipo, en la protección de la base gravable para los impuestos a la renta de los respectivos países, lo cual implica, a la vez, que una aplicación agresiva de la normativa por parte de una administración

tributaria, tiene como consecuencia inevitable que un grupo empresarial se vea obligado a tributar injustamente en un país a causa de una atribución inadecuada de beneficios a un país a través de una determinación tributaria con eventuales falencias técnicas.

En la administración tributaria, las técnicas de determinación de PT son usados para determinar las utilidades gravables de grupos empresariales que, por su carácter internacional (transnacional, importador, exportador) tienen divisiones en otros países, puesto que, si todos los gastos del grupo se producen en un país que cobra impuestos y la venta se produce en otro que no los cobra o que tiene menor tasa impositiva, la mayor parte de la ganancia no estará pagando impuestos en el país que pretende imponer sobre el beneficio de la transacción, o pagará una menor cantidad. En otras palabras, una corporación puede aprovechar el control que tiene sobre sus vinculados en el exterior, para transferir tributación de un país con un mayor nivel de impuestos a uno con menor nivel. Por ello, las legislaciones de precios de transferencia centran su atención en forma especial sobre las operaciones realizadas entre vinculados económicos o partes relacionadas, cuando uno de las partes tiene domicilio fiscal en uno de los territorios conocidos como "paraísos fiscales".

Sin embargo, esta poderosa atracción de la atención que ejercen los "paraísos fiscales" sobre las administraciones tributarias puede resultar en pretensiones injustificadas de obtener para sí el total del beneficio de una operación cuya rentabilidad se generó únicamente de manera parcial en la jurisdicción de dicha administración. En la sección de ejemplos puede verificarse la forma en que estas puede actuarse bajo estas pretensiones.

Por ello, la OCDE - entidad que agrupó en sus inicios esencialmente a Europa Occidental y Estados Unidos - , definió un marco metodológico para determinar, a través de técnicas acordadas en conjunto y que por tanto son un campo de entendimiento común, si los PT, representados por los precios o márgenes de utilidad, en operaciones realizadas entre compañías relacionadas siguen el llamado "principio de plena competencia".

Al agrupar entre los países miembros de la OCDE a la mayor parte del comercio mundial intragrupo, estas guías metodológicas (Llamadas Directrices de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias) se han convertido en un estándar de

facto para la emisión de normativas y disposiciones relativas al tema alrededor del mundo, incluso en países que no son miembros de la OCDE.

1.11.4 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es una organización de cooperación internacional, compuesta por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1960 y su sede central se encuentra en el Château de la Muette, en la ciudad de París (Francia). Los idiomas oficiales de la organización son el francés y el inglés.

En la OCDE, los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y colaborar a su desarrollo y al de los países no miembros.

La organización nació cuando veinte países, tanto de América del Norte como de Europa, se adhirieron a la «Convención de la OCDE» llevada a cabo en París el 14 de diciembre de 1960.

Actualmente, la OCDE se ha constituido en uno de los foros mundiales más influyentes, en el que se analiza y se establecen orientaciones sobre temas de relevancia internacional como economía, educación y medio ambiente.

Los países miembros se comprometen a aplicar los principios de liberalización, no discriminación, trato nacional y trato equivalente.

El principal requisito para ser país miembro de la OCDE es liberalizar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios.

Los principales objetivos de la organización son:

- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico.

- Favorecer la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.
- Realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.

1.11.5 Directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales Y Administraciones Tributarias.

La rentabilidad de las empresas multinacionales depende de muchos factores entre los que destacan significativamente los precios de transferencia. Su importancia reside en que determinan, en gran medida, el ingreso, los gastos y las ganancias gravables de empresas asociadas en diferentes jurisdicciones fiscales, por lo que gozan de relevancia tanto para las administraciones tributarias como para los contribuyentes.

Hasta hace un par de años, los precios de transferencia eran un tema que únicamente despertaba el interés de los administradores fiscales y algunos especialistas. Actualmente, tanto políticos como economistas, empresarios y ONGs han reconocido la importancia de saber quién paga impuestos sobre qué en las transacciones internacionales empresariales entre diferentes ramas de una misma corporación. Si se tiene en cuenta que más del 60% del comercio mundial tiene lugar dentro de las empresas multinacionales, la importancia de los precios de transferencia resulta indiscutible.

Ningún país -pobre, emergente o rico- desea que su base fiscal se vea afectada por los precios de transferencia. En función de lo anterior se explica el esfuerzo que la OCDE ha dedicado para elaborar y presentar sus Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias. Dichas directrices fueron publicadas por primera vez en 1979, y han adquirido prestigio internacional, ya que no sólo ayudan a las corporaciones a evitar el doble gravamen, sino que también asisten a las administraciones tributarias para que reciban una proporción justa de la base fiscal de las empresas multinacionales. Los lineamientos

de la OCDE en torno a los precios de transferencia mantienen el principio de la plena competencia que consiste en tratar a las empresas relacionadas entre sí dentro de un grupo multinacional y consolidar métodos tradicionales de transacción como la forma preferente de ejecutar dicho principio.

1.11.6 Precios de Transferencia como Actividad de Planeación

“La relevancia económica de las sentencias sobre temas relacionados con precios de transferencia y la utilidad de las normativas relacionadas para preservar la base gravable han dado como resultado una masiva adopción global, a la vez que una gradual incorporación, en varios países, de normativas, requerimientos y reformas constantes.

Este comportamiento implica que una entidad multinacional que carezca de políticas que le permitan asegurar el cumplimiento de las normativas de precios de transferencia en todas las jurisdicciones que le son relevantes tendrá como consecuencia directa la posibilidad de tener que enfrentar pagos por impuestos superiores a los que dicha entidad había previsto y que, por tanto, la atraktividad de sus negocios decaiga”.

Por este motivo, los precios de transferencia son elementos susceptibles de planificación, ya que su improvisación tiende a dar como resultado una incertidumbre importante con relación al real potencial y atractivo de un negocio.

Capítulo 2

Para cumplir con los objetivos de la presente investigación se puso en práctica una metodología que fuera adecuada, por medio de los instrumentos que fueron proporcionados por la empresa objeto de estudio, y se obtuvo un diseño adecuado y como resultado los aportes esperados.

2. Metodología

La presente investigación se realizó de acuerdo a técnicas de investigación principalmente la entrevista que se llevó a cabo con el Contador general y el Gerente General quienes brindaron información básica para la realización de la misma, así como también la revisión documental que sirvió como base para el análisis y reflejar los resultados presentados en el resultado de la investigación.

2.1 Tipo de investigación

Se aplicó para el presente trabajo el tipo de investigación descriptiva, y se propone dar a entender sistemáticamente de manera clara y concisa las relaciones, y por el cual se llegó al problema a tratar. En el fenómeno estudiado se toma una secuencia de interrogantes que se valúan por separado.

2.2. Sujeto de investigación

La investigación se realizó en una empresa que se dedica a la importación y comercialización de Equipo Medico Quirúrgico, su principal mercado es a nivel nacional, el área donde se realizó la

Práctica Empresarial Dirigida, es el Departamento de Importaciones y las personas que colaboraron son: Gerencia General y el Contador General de la empresa.

a) Empresa

Equipo Medico S.A. entidad objeto de estudio (nombre ficticio a solicitud de la Gerencia General).

b) Informes

Estado de resultados, balance general y cuadros operativos.

2.3 Instrumentos utilizados

Los instrumentos de recolección de información fueron: cuestionarios de pregunta directa, entrevistas directas con Gerente General y el Contador General, diagramas, un análisis FODA, para el área a investigar.

- Entrevista no estructurada.

Ander E. Ezequiel (1,982), Dice que: “La entrevista no estructurada son preguntas abiertas las cuales se responden dentro de una conversación, la persona interrogada da una respuesta, con sus propios términos, de un cuadro de referencia a la cuestión que se le ha formulado”.

Se llevó a cabo conversaciones abiertas con el gerente general, quien espera que el análisis mejore los precios y la internación en otros mercados

- Revisión de los documentos.

Se inició con la recopilación hasta la interpretación. Mediante la revisión de los documentos generalmente se obtiene la mayor cantidad de datos unidos al empleo de los cuestionarios.

Se analizaran los estados financieros de los periodos comprendido 2010 y 2011.

Se recopiló información de tipo documental y bibliográfica sobre: Leyes, decretos, acuerdos, reglamentos, informes, estadísticas, sobre el área o problema a evaluar, así como información específicas del campo de trabajo sobre: organigramas, manuales, instructivos, descripciones de puestos, información del personal, relación con otras dependencias etc.

2.4 Diseño de la investigación

Se desarrollaron varias entrevistas con el objetivo de obtener la información necesaria para poder resolver la incógnita que genero al Gerente General así como al Contador General, respecto al tema de la aplicación de Precios de transferencia a partir de enero 2013, fecha en que entra en vigencia la ley y el efecto que esta tendría al momento de ser o no aplicada a sus operaciones habituales.

2.4.1 Diseño de campo y documental

Se trasladó al contador General el cuestionario, luego se realizaron entrevistas verbales con el Gerente General y se llegó a un consenso sobre las debilidades que se tienen al momento de realizar una importación, así como el tema de Precios de Transferencia, que cobrarán vigencia a partir de enero 2,013 y se llego a la conclusión que no se cuentas con una información suficiente sobre los efectos que causaría la aplicación de Precios de Transferencia a las operaciones habituales de la empresa.

2.4.2 Aporte deseado

Un departamento de Importaciones fortalecido, dará a la empresa el soporte adecuado que se necesita para el Mercado Nacional, así como el Internacional, ya que contribuirá a la comercialización del producto con una mayor rotación, de igual manera servir para analizar el efecto de los precios de transferencia.

2.5 Aporte esperado

Como resultado de la investigación se espera obtener respuestas a las incógnitas que al momento se cuentan respecto a la aplicación de Precios de Transferencia tanto para la empresa objeto de estudio como a nivel nacional.

2.5.1 País

Aportar conocimientos técnicos y financieros que permitan a las empresas relacionadas con la prestación de planes de salud pre pagados, implementar un sistema adecuado de control y registro contable de costos y gastos por servicios médicos y hospitalarios, para obtener los beneficios económicos necesarios y que la tributación de impuestos a los cuales está sujeta, sea justa y equitativa beneficiando con ello, el desarrollo y progreso de nuestro país.

2.5.2 Empresa

Proveer un método eficiente y efectivo para el adecuado registro contable de los gastos e ingresos de los servicios médicos y hospitalarios que presta la empresa, lo que permitirá que la

información financiera sea más confiable y oportuna, para que la gerencia pueda tomar decisiones económicas acertadas.

2.5.3 Universidad

Como un documento técnico y científico para docentes y catedráticos de la carrera de Contaduría Pública y Auditoría interesados en implementar registros adecuados y correctos de los gastos que se realizan por servicios médicos y hospitalarios pre pagados mediante contrato, así también, como un aporte a toda persona involucrada en la docencia de temas financieros relacionados.

2.5.4 A los Estudiantes

Una práctica empresarial dirigida, que implementa un modelo sencillo y funcional que se aplica sin mayores problemas en una empresa.

Capítulo 3

Se muestran los resultados obtenidos de la investigación realizada en la empresa Equipó Médico, S.A., obtenidos mediante entrevista verbal con el Gerente General, así como cuestionario realizado al Contador General de la empresa.

3 Resultado y Análisis de la Investigación

Con base a los estudios, técnicas, criterios y normas aplicadas a la investigación se enumeran los hallazgos resultantes de la operación.

3.1 Entrevista con el Gerente General

El Gerente General, conoce la situación legal y operativa de la empresa, proporcionó información general por medio de entrevista y describió los procesos de adquisición de productos, se obtuvo un panorama general, de las debilidades que afectan a la entidad, además las competencias que existen.

3.2 Entrevista con el Contador General

El Contador General, manifiesta que la empresa no cuenta con un sistema de implementación de precios de transferencia, de igual manera no existe un control exacto del proceso de importación, derivado de esta situación existen muchos procesos y registros contables sin la visión de cambio, y la rotación de inventarios es según los pedidos que se reciben.

Adicionalmente manifestó que no se cuenta con política contable adecuada para darle el reconocimiento adecuado a las transacciones del extranjero. Se observó los libros contables impresos y pagos de impuestos, estos están al día.

Se observó de forma directa las diferentes áreas donde se genera la información contable financiero, se determinó el proceso del giro del negocio y como fluye la información (compras e

importaciones de equipo médico, tasas arancelarias, venta de dichos equipos, convenios de compras etc.).

De acuerdo a lo descrito anteriormente y las entrevista se obtuvo la siguiente información:

Los datos que el auxiliar de contador toma para realizar los registros contables se obtienen de los documentos origen, inicialmente se verifican y analizan. Las operaciones en el diario se registran de la siguiente manera: Primero se analiza cada operación se procede al registro de la operación diaria en el diario en el sistema contable.

Con los registros ingresados, se procede a generar los Estados Financieros mensuales, es asistente contable se encarga de revisar periódicamente los resultados de los saldos contables reflejados, la conciliación de los rubros las cuentas bancarias, preparación y pago de las obligaciones fiscales.

Entre otras funciones el contador general analiza los rubros del balance y prepara la ejecución presupuestaria en base a los resultados obtenidos versus el presupuesto aprobado. Presenta los Estados Financieros a la Gerencia, adicionalmente programa y planifica los pagos de: proveedores extranjeros, planillas, etc.

Como resultado de los datos obtenidos se determinó que:

- No tienen establecidas políticas contables de registros de las operaciones
- Las operaciones de registro al sistema contable son ingresadas por los auxiliares contables.
- La información que se genera es registrada por la contabilidad diariamente, facturación, cuentas por cobrar, planillas salidas de bodegas, movimientos bancarios, caja chica, etc.)
- Se realizan cierres contables de estados financieros mensuales.

- El movimiento de los inventarios se lleva por el método PEPS, se lleva control por medio de lotes o fecha de vencimiento.
- El sistema de costos para el movimiento de los inventarios es el promedio ponderado.
- Se realiza toma de inventario física mensualmente.
- El plazo promedio de pago de clientes es de 30 a 45 días.

3.3 Análisis de los resultados

Según el Código Tributario, los contribuyentes o responsables ante el fisco, están obligados al pago de los tributos y al cumplimiento de los deberes formales por este código o por normas legales especiales; asimismo, al pago de intereses y sanciones pecuniarias, en su caso. La exención del pago de un tributo, no libera al beneficiario del cumplimiento de las demás obligaciones que de acuerdo con la Ley le corresponden. También están obligados a facilitar las tareas de determinación, recaudación fiscalización e investigación que realice la SAT.

Cuando la Ley lo establezca deberían,

- Inscribirse en el registro Tributario Unificado u otros registros fiscales, obtener NIT; solicitar autorización para imprimir y emitir facturas por sus ventas.
- Llevar libros y registros referentes a las actividades y operaciones que se vinculen con la tributación.
- Presentar las declaraciones que correspondan y formular las aplicaciones o aclaraciones que les fueren solicitadas.
- Facilitar a los auditores tributarios, las inspecciones o verificaciones en cualquier local, establecimiento, oficina, depósito, cajas registradores y archivos, así como medios de transporte.

3.4 Análisis del FODA

La metodología para realizar el FODA está basada en exhaustivos análisis de diferentes tipos en los cuales la empresa recurre para implantar sus estrategias que le servirán para la detección de las variables más importantes a tomar en cuenta para su planeación estratégica. Sin embargo, considera esta metodología como un enfoque de administración que adopta una serie de decisiones que orientan la acción de los individuos en los diversos niveles de la empresa y cuyas funciones persiguen el logro de objetivos predeterminados.

3.4.1 Análisis de Recursos

En el análisis de recursos intervienen varios factores importantes de la empresa tales como: el capital de la empresa, recursos humanos, sistemas de información etc. En la actualidad la empresa cuenta con un sistema de información directo cliente-proveedor, cuya apropiada y efectiva gestión permite mostrar posiciones más competitivas frente a la competencia.

La búsqueda de la efectividad en la gestión empresarial permitirá a la empresa ubicarse en una posición privilegiada sobre las demás que se encuentran dentro de este tipo de servicio, como lo es el caso de la distribución de equipo médico quirúrgico en Guatemala. Obviamente este tipo de empresas, en el presente, tienen que contar con un recurso humano altamente calificado para que se puedan desempeñar en los diferentes puestos y estar a la vanguardia de la tecnología y poder así ofrecer un mejor servicio a sus clientes. Cabe mencionar que para esto se debe contar con un fuerte capital disponible, para la inversión en el equipo necesario y para la capacitación del recurso humano.

3.4.2 Análisis de las Actividades.

Este tipo de análisis se refiere a los recursos gerenciales, estratégicos y de creatividad con que cuenta la empresa. En la actualidad la empresa considera a sus empleados como el recurso más

valioso, ya que dicho personal le proporciona la información necesaria acerca de la competencia, los productos con que ésta cuenta, los precios a los que ofrecen los productos en el mercado etc. Dentro de sus recursos estratégicos la empresa cuenta con una gama de alternativas que le permite sobresalir sobre sus competidores, ofreciéndoles a sus clientes productos de calidad, buenos precios, pero sobretodo un buen servicio especializado y en tiempos mínimos.

Es una empresa acreditada, rentable y con una demanda en aumento, la empresa se ha propuesto algunos planes a mediano y largo plazo.

Entre los que se encuentran están

- Aumentar las ventas de cada año a nivel nacional y tener más participación en el mercado con sus productos.
- Acceder al mercado centroamericano con productos de calidad altamente competitivos, que logren ubicarla como una empresa de crecimiento acelerado.

3.4.3 Análisis de Riesgo

El análisis de riesgos va en relación con los recursos y con las actividades con que cuenta la empresa.

Actualmente la empresa cuenta, como se dijo anteriormente, con una serie de factores o recursos tales como: humanos, técnicos y de infraestructura que están expuestos a un sin fin de riesgos como lo son: los normales que son aquellos que giran alrededor de su entorno y los excepcionales que giran fuera de su entorno que pueden llegar afectar una parte o toda de la empresa como es el caso de la actual inestabilidad económica del país. Con el análisis de riesgos la empresa busca responder tres preguntas básicas sobre su seguridad

- ¿Qué queremos proteger?
- ¿Contra quién y porqué lo queremos proteger?

- ¿Cómo lo queremos proteger?

Para responderse estas preguntas la empresa tiene que basarse en dos estudios que son: estudio cuantitativo y estudio cualitativo.

En el primero, la empresa se basa en el costo que implica que algo inesperado suceda y que tenga que cuantificar las pérdidas ocurridas en dicho suceso.

Para esto la empresa asegura sus productos o su infraestructura por medio de una aseguradora, que le permita recuperar parte de sus bienes hasta en un 80% así sea el caso.

3.4.4 Análisis de Portafolio

Este tipo de análisis se refiere a la contribución consolidada de las diferentes funciones de la empresa. Dentro de las cuales están: el intercambio de información del departamento de ventas con la gerencia, el desarrollo de nuevas aplicaciones de sistemas para automatizar los procesos de la organización, definir estatutos y normas de operación de la empresa, desplegar diferentes actividades como la importación de nuevos productos médicos quirúrgicos etc.

No obstante la empresa hoy en día debe enfocarse hacia factores claves que la ayuden a lograr el éxito de su negocio a un largo plazo. Para esto debe lograr coordinar cada una de sus funciones y desarrollar su capacidad y cada una de sus habilidades para poder aprovechar las oportunidades que se le presentan y con esto lograr ser más competitiva en el mercado de material médico.

3.4.5 Fortalezas Organizacionales Comunes

Este tipo de fortaleza se determina cuando un gran número de empresas de la competencia tienen la capacidad de instaurar las mismas estrategias que la empresa ha implementado. Por ejemplo: Estrategias de Servicios, Estrategias de Precios, Estrategias de Distribución etc.

Las empresas de este tipo de servicio en Guatemala actualmente se mantienen en una guerra continua de estrategias, que cada vez más hacen de este tipo de mercado en un sector altamente competitivo y se torna más difícil de entrar en él.

Dentro de las fortalezas con que cuenta la empresa actualmente están: El conocimiento que tiene acerca de la competencia, conocimiento del mercado en donde labora, el entorno que la rodea tanto interno como externo y particularmente su ambiente. Actualmente la distribución de productos médicos quirúrgicos se ha convertido en una oportunidad para muchos de darse a conocer en el mercado institucional y privado. En Guatemala existen varias empresas que han crecido en tan poco tiempo en este tipo de mercado y han logrado convertirse en pioneros y líderes en la distribución de material médico en ambos sectores. Una fortaleza bien distintiva que diferencia la empresa de las demás es que ha logrado a través de su poco tiempo en el mercado, posicionamiento adecuado de su marca en la mente de sus consumidores, ofreciéndoles a sus clientes productos de buena calidad a bajos precios.

3.4.6 Fortalezas de Imitación de las Fortalezas Distintivas

Esto se refiere a la capacidad que tienen algunas empresas de imitar la fortaleza de otra empresa para convertirla en una estrategia que le genere una utilidad económica.

Es común ver en Guatemala que muchas empresas que prestan este tipo de servicios, hayan logrado copiar algunas fortalezas de otras para convertirlas en sus propias estrategias en la distribución de material médico y esto les ha permitido obtener una rentabilidad confiable.

Sin embargo, se corre el riesgo de que al copiar ciertas fortalezas no vayan a dar el mismo resultado que dio en las demás empresas, ya que muchas de éstas son propias de la empresa de la cual se hizo la imitación. Una fortaleza de imitación distintiva que se ha logrado copiar de otras empresas que ha obtenido un buen resultado, es la creación de su página web en internet, con esto la empresa ha logrado darse a conocer en nuevos mercados, como lo es en el caso de los mercados centroamericanos.

3.5 Análisis Económico Financiero de la institución

En el análisis económico financiero de la empresa Equipo Médico, S.A., es importante realizar un análisis horizontal de sus estados financieros, por los años terminados al 31 de diciembre de 2010 y 2011 se obtuvo los resultados que se presentan a continuación.

3.5.1 Estado de Situación Financiera

El balance general es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los activos, los pasivos y el patrimonio con que cuenta una empresa en un momento determinado. Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada

Cuadro No. 2
Balance General Comparativo
Equipo Médico, S.A.
al 31-12-2010 y al 31-12-11
(Cifras expresadas en miles de Q.)

DESCRIPCION DE CUENTA	Al 31-12-10	%	Al 31-12-11	%	Variación	%
<u>Activo</u>	<u>733,665.27</u>	<u>100%</u>	<u>2,684,245.09</u>	<u>100%</u>	<u>1,950,579.82</u>	<u>100%</u>
<u>Activo Corriente</u>	<u>716,900.30</u>	<u>97.71</u>	<u>1,753,868.99</u>	<u>65.34</u>	<u>1,036,968.69</u>	<u>53.16</u>
Caja	58.97	0.01	70.35	0.00	11.38	0.00
Bancos	141,501.44	19.29	174,195.59	6.49	32,694.15	1.68
Cuentas Por Cobrar	263,389.37	35.90	1,080,580.77	40.26	817,191.40	41.89
Inventarios	311,950.52	42.52	499,022.28	18.59	187,071.76	9.59
<u>Activo No Corriente</u>	<u>13,882.95</u>	<u>1.89</u>	<u>15,149.01</u>	<u>0.56</u>	<u>1,266.06</u>	<u>0.06</u>
Terrenos y Edificios	6,403.31	0.87	6,403.31	0.24	0.00	0.00
Mobiliario	7,479.64	1.02	8,745.70	0.33	1,266.06	0.06
<u>Otros Activos</u>	<u>2,882.02</u>	<u>0.39</u>	<u>915,227.09</u>	<u>34.10</u>	<u>912,345.07</u>	<u>46.77</u>
Gastos Anticipados	2,882.02	0.39	915,227.09	34.10	912,345.07	46.77
<u>Pasivo y Capital</u>	<u>733,665.27</u>	<u>100%</u>	<u>2,769,941.46</u>	<u>100%</u>	<u>2,036,276.19</u>	<u>100%</u>
<u>Pasivo</u>	<u>619,361.64</u>	<u>84.42</u>	<u>2,355,260.95</u>	<u>85.03</u>	<u>1,735,899.31</u>	<u>85.25</u>
<u>Pasivo Circulante</u>	<u>619,361.64</u>	<u>84.42</u>	<u>2,355,260.95</u>	<u>85.03</u>	<u>1,735,899.31</u>	<u>85.25</u>
Cuentas por Pagar	612,609.64	83.50	2,324,287.21	83.91	1,711,677.57	84.06
Anticipos Recibidos	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00
Reservas y Provisiones	6,752.00	0.92	30,973.74	1.12	24,221.74	1.19
<u>Capital</u>	<u>114,303.63</u>	<u>15.58</u>	<u>414,680.51</u>	<u>14.97</u>	<u>300,376.88</u>	<u>14.75</u>
<u>Capital</u>	<u>200,000.00</u>	<u>27.26</u>	<u>390,000.00</u>	<u>14.08</u>	<u>190,000.00</u>	<u>9.33</u>
Ingresos del Capital	10,000.00	1.36	10,000.00	0.36	0.00	0.00
Aportaciones	190,000.00	25.90	380,000.00	13.72	190,000.00	9.33
Resultado Periodo	-85,696.37	-11.68	24,680.51	0.89	110,376.88	5.42

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la empresa, Práctica Empresarial Dirigida – PED –: 2013

3.5.2 Estado de Resultados

En contabilidad el Estado de resultados, Estado de rendimiento económico o Estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un período determinado.

El estado financiero es dinámico, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del período contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

Cuadro No. 3
Estado de Resultados Comparativos
Equipo Médico, S.A.
al 31-12-2010 y al 31-12-11
(Cifras expresadas en miles de Q.)

DESCRIPCION DE CUENTA	Al 31-12-10	%	Al 31-12-11	%	Variación	%
<u>Ingresos</u>	<u>392,672.43</u>	<u>100.00</u>	<u>1,938,308.86</u>	<u>103.14</u>	<u>1,545,636.43</u>	<u>103.93</u>
<u>Ingresos, Gastos, Varios</u>	<u>392,672.43</u>	<u>100.00</u>	<u>1,938,308.86</u>	<u>103.14</u>	<u>1,545,636.43</u>	<u>103.93</u>
Ventas	442,955.00	112.81	2,277,456.12	117.50	1,834,501.12	118.69
(-) Comisiones	-10,832.72	-2.76	-86,900.56	-4.48	-76,067.84	-4.92
(-) Sueldos	-21,733.33	-5.53	-83,925.00	-4.33	-62,191.67	-4.02
(-) Prestaciones	-9,437.20	-2.40	-21,814.12	-1.13	-12,376.92	-0.80
(-) Depreciaciones	-2,216.66	-0.56	-13,275.00	-0.68	-11,058.34	-0.72
(-) Viáticos y Combustibles	-6,062.66	-1.54	-72,415.02	-3.74	-66,352.36	-4.29
(-) Prestaciones Oftálmico	0.00	0.00	-30,014.56	0.00	-30,014.56	0.00
(-) Publicidad	0.00	0.00	-30,803.00	0.00	-30,803.00	0.00
<u>Costos y Gastos</u>	<u>478,368.78</u>	<u>100.00</u>	<u>1,913,628.35</u>	<u>100.24</u>	<u>1,435,259.57</u>	<u>100.31</u>
<u>Costos de la Compra</u>	<u>352,114.32</u>	<u>73.61</u>	<u>1,546,568.02</u>	<u>80.82</u>	<u>1,194,453.70</u>	<u>83.22</u>
Costos de la Compra	352,114.32	73.61	1,546,568.02	80.82	1,194,453.70	83.22
<u>Gastos de Administración</u>	<u>117,371.01</u>	<u>24.54</u>	<u>339,156.43</u>	<u>17.96</u>	<u>221,785.42</u>	<u>15.77</u>
Sueldos de Administración	37,059.67	7.75	87,733.33	4.58	50,673.66	3.53
Prestaciones Administración	9,666.62	2.02	22,695.57	1.19	13,028.95	0.91
Servicios Varios	2,985.07	0.62	103,994.65	5.43	101,009.58	7.04
Alquileres	28,053.57	5.86	25,714.30	1.34	-2,339.27	-0.16
Gastos Generales	15,836.18	3.31	44,592.63	2.33	28,756.45	2.00
Honorarios Profesionales	16,395.54	3.43	23,210.73	1.21	6,815.19	0.47
Impuestos y Especies						
Fiscales	7,374.36	1.54	35,714.91	1.87	28,340.55	1.97
Gastos Financieros	0.00	0.00	-4,499.69	0.00	-4,499.69	0.00
<u>Gastos Varios</u>	<u>8,883.45</u>	<u>1.86</u>	<u>27,903.90</u>	<u>1.46</u>	<u>19,020.45</u>	<u>1.33</u>
Gastos Varios	8,883.45	1.86	27,903.90	1.46	19,020.45	1.33
<u>Pérdida o Ganancia del</u>						
<u>Período</u>	<u>-85696.35</u>	<u>0.00</u>	<u>24,680.51</u>	<u>2.90</u>	<u>110,376.86</u>	<u>3.62</u>

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la empresa, Práctica Empresarial Dirigida – PED –: 2013

3.6 Índices Financieros

Los índices financieros se podrían definir como el objetivo de relacionar las cuentas de los estados financieros de las empresas para saber y comparar el comportamiento financiero de las mismas, dentro de los estándares admisibles que la industria y el comercio en general proponen.

No obstante, la transformación de algunas de las cuentas o valores relativos en los estados financieros permite equiparar la posición de una compañía con otra, aun si sus tamaños son significativamente distintos. Los índices financieros que más se utilizan son

3.6.1 Razones de liquidez

Es el cociente de dividir las disponibilidades entre la suma de los depósitos y representa la proporción de recursos de inmediata disponibilidad de los que la entidad dispone para hacer frente a sus obligaciones de captación. Las tres medidas básicas de la liquidez son las siguientes:

- a. El capital neto de trabajo
- b. El índice de solvencia
- c. La razón de la prueba rápida o prueba al ácido

a) El capital Neto de Trabajo: Este concepto sencillo y muy utilizado por las empresas se calcula restando de los activos circulantes los pasivos a corto plazo.

Capital Neto de Trabajo= Activos Circulantes – Pasivos a corto plazo

Capital Neto de Trabajo= 1,753,868.99 – 2,355,260.95 = -601,391.96

Esta cifra sirve de mucho para el control interno. El Capital Neto de trabajo le dice a la empresa cuanto dinero le queda después de cubrir sus obligaciones, para que estos puedan disponer del dinero ya sea invirtiéndolo.

El resultado que nos muestra en este momento la formula, nos indica que la empresa se encuentra con un endeudamiento de Q 601,391.96, al cierre fiscal del año 2011

b) Índice de solvencia: Nos informa sobre la capacidad de disponer de efectivo en un momento dado para pagar las obligaciones. Por lo tanto aunque tengamos muchos bienes y recursos, si no tenemos facilidad para convertirlos en efectivo para pagar las obligaciones, no se cuenta con liquidez.

$$\text{Índice de Solvencia} = \frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$$

$$\text{Índice de Solvencia} = \frac{1,753,868.99}{2,355,260.95} = 0.74466016$$

El resultado correcto sería 1, sin embargo esta es una empresa en crecimiento, mas no quiere decir que se encuentra en riesgo de negocio en marcha.

c) Razón de prueba rápida o prueba del ácido: Está razón es semejante al índice de solvencia, con la diferencia que en esta prueba no se incluye el inventario del activo circulante, haremos la suposición que en esta prueba de que en esta prueba el inventario es un activo circulante con menor liquidez y por lo tanto no debe de tomarse en cuenta.

$$\text{Razón de ácido} = \frac{\text{activos circulantes} - \text{inventarios}}{\text{pasivo circulante}}$$

$$\text{Razón de ácido} = \frac{1,753,868.99 - 499,022.28}{2,355,260.95} = 0.532784577$$

Si el índice es inferior a 0.80, significa que la empresa puede llegar a incumplir pagos, y si por el contrario el índice es muy superior a 1 nos indicaría que la empresa tiene exceso de liquidez y eso tampoco es bueno, debido a que podría afectar la rentabilidad, debido a que se entiende que la liquidez se obtiene del movimiento de ventas pero este no se reinvierte y

podríamos dejar de generar operaciones, sin embargo por tratarse de una empresa relativamente nueva y en crecimiento muestra una liquidez al momento del presente trabajo inestable.

3.6.2 Medida de Actividad

La medida de actividad se emplea para medir la velocidad a la que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo. Las Medidas de Actividad con los índices que se muestran a continuación se usan para fijar políticas internas, como políticas de crédito y pagos así como la rotación óptima de los inventarios. Toda actividad de las empresas es muy importante por tal razón analizaremos los índices más utilizados para poder medir la actividad de las empresas, lo haremos mediante los siguientes índices:

- a) Rotación de inventarios
- b) Plazo de Cobranza Promedio
- c) Plazo de pago promedio
- d) Rotación de activos totales

a) Rotación de Inventarios: Indicador que mide cuanto tiempo le toma a la empresa rotar sus inventarios. Recordemos que los inventarios son recursos que la empresa tiene inmovilizados y que representan un costo de oportunidad La actividad o liquides del inventario de una empresa se puede medir por medio de la rotación de inventarios.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios Promedio}}$$

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{1,546,568.02}{405,486.40} = 3.81415$$

Esto quiere decir, que la rotación del inventario durante el 2011, fue de 4 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendió o roto cada cuatro meses (12/3). Las mercancías permanecieron 4 meses en el almacén antes de ser vendidas.

Vale la pena hacer una aclaración dentro del cálculo de la rotación del inventario para llegar a obtener una rotación más real, cuando se tome el inventario es recomendable utilizar el inventario promedio el cual se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Inventario Promedio} = \frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}}{2}$$

De esta forma podemos llegar a obtener el dato del inventario un poco más real de lo que sucedió durante el año.

b) Plazo de Cobranza Promedio: Es el mismo indicador conocido como rotación de cuentas por cobrar que busca identificar el tiempo que le toma a la empresa convertir en efectivo las cuentas por cobrar que hacen parte del activo corriente.

$$\text{Plazo de Cobranza Promedio} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas Promedio}}$$

$$\text{Plazo de Cobranza Promedio} = \frac{1,080,580.77}{6,239.6058} = 173.1809$$

Las ventas promedio se obtienen de la siguiente manera:

$$\text{Ventas Promedio} = \frac{\text{Ventas Acumuladas}}{\text{Número de Días}}$$

$$\text{Ventas Promedio} = \frac{2,277,456.12}{365} = 6,239.6058$$

El resultado nos indica que la empresa necesita 173 días para volver en efectivo sus cuentas por cobrar, la empresa lo debe de estudiar y ponerlo a la par con las políticas de crédito y observar, evaluar si realmente se está cumpliendo con algún grado de aceptabilidad para poder tomar si es necesario medidas de acción.

c) Plazo de Pago Promedio: Este plazo también llamado duración media de las cuentas por pagar, Identifica el número de veces que en un periodo la empresa debe dedicar su efectivo en pagar dichos pasivos.

$$\text{Plazo de Pago Promedio} = \frac{\text{Cuentas Por Cobrar}}{\text{Compras Promedio}}$$

Las compras promedio se obtienen de la siguiente manera:

$$\text{Compras Promedio} = \frac{\text{Compras acumuladas}}{\text{Número de Días}}$$

La dificultad para calcular esta razón tiene su origen en la necesidad no conocer las compras anuales (un valor que no aparece en los estados financieros). Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje determinado del costo de los productos vendidos.

d) Rotación de Activos Totales: Mide la eficiencia de la empresa en la utilización de los activos. Los activo se utilizan para generar ventas, ingresos y entre más altos sean estos, más eficiente es la gestión de los activos.

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas totales}}{\text{Activos Totales}}$$

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{2,277,456.12}{2,684,245.09} = 0.84845531$$

Lo que refleja al momento del presente trabajo es que la empresa está por debajo de cubrir con sus activos las ventas que son la razón de vida de cualquier empresa, el motivo de este resultado es debido a que es una empresa relativamente nueva.

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas}}$$

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{activos totales}}$$

e) Razones de administración de activos

Miden la eficiencia de una empresa para administrar sus activos.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Período promedio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio a crédito}}$$

3.7 Aspectos Fiscales

Todas las operaciones de negocio tienen una implicación tributaria. En un mundo cada vez más globalizado, las empresas tienen que operar con la visión de que existen una gran diversidad de sistemas fiscales. Conocer por anticipado las implicaciones tributarias de las decisiones de negocio y mantenerse a la vanguardia de los desarrollos más recientes en la legislación y jurisprudencia local e internacional son factores claves, que pueden influir en el éxito de una estrategia de negocios.

3.7.1 Impuesto Al Valor Agregado – IVA

En Guatemala, el IVA se genera por: Entregas de bienes realizadas dentro del territorio nacional, Prestaciones de servicios realizadas en Guatemala, La importación de bienes, Contratos de arrendamiento, Traslado de Bienes Inmuebles únicamente en la primera venta, Seguros y fianzas.

Se enmarco por períodos mensuales el cual al finalizar cada mes se debe determinar y pagar si el debito es superior al crédito fiscal, si al contrario el crédito fiscal es mayor que el débito fiscal se cumple con la obligación formal de presentar la declaración jurada respectiva sin valor, al crédito fiscal es compensado en el siguiente período o período si fuera el caso, hasta agotarlo: la tarifa única para los contribuyentes afectos corresponde al doce por ciento (12) sobre la base imponible tal y como lo indica la Ley del Impuesto al Valor Agregado en el artículo 10 del decreto 27-92 y sus modificaciones.

Respecto al aspecto de Importador que le norma el Artículo 38 de la Ley del Impuesto al Valor agregado, la empresa cuenta con las respectivas cuentas especiales de débitos y créditos fiscales en su contabilidad, para registrar los impuestos pagados en sus importaciones.

3.7.2 Impuesto Sobre la Renta – ISR –

En la actualidad, Guatemala aplica Impuesto sobre la Renta a los contribuyentes residentes en alguno de los siguientes regímenes: a.- Régimen General, que consiste en un 5% de impuesto

sobre los ingresos brutos (ingresos sin deducciones de ningún tipo) b.- Régimen optativo, que consiste en un impuesto de 31% las empresas en la base imponible determinada sobre la base de los ingresos netos.

Es importante mencionar que estas normas deberán de tener vigencia hasta el 31 de diciembre de 2012, ya que a partir del 1 de enero de 2013 aplicarán las normas establecidas en el Decreto 10-2012 del Congreso de la República.

La empres objeto de estudio esta acogida al régimen optativo consiste en el pago de un impuesto corporativo del 31% que se aplica a la renta imponible que se determina sobre la base de los ingresos netos

Bajo este régimen, las ganancias patrimoniales obtenidas son susceptibles de un 31% de Impuesto sobre la Renta sobre las ganancias de capital. Las pérdidas de capital se consideran un gasto no deducible y se pueden compensar exclusivamente con ganancias de capital. Se consideran ganancias de capital aquellas ganancias obtenidas de una fuente diferente al giro normal de operaciones.

A continuación se muestra gráficamente la manera que la empresa realiza el calculo del ISR anual.

CUADRO No. 4
Determinación de la Renta Neta

(+) Gastos No Deducibles (utilidad contable)
(-) Rentas Exentas y No Afectas
(-) <u>Otras Deducciones</u>
(=) Renta Imponible
<u>X 31% tasa corporativa</u>
(=) Impuesto Determinado (a pagar)

Fuente: Elaboración propia, con información proporcionada por la empresa, Práctica Empresarial Dirigida – PED –: 2013

De acuerdo al régimen al que se acoge la empresa Equipo Médico, S.A., toma en cuenta lo que señala el artículo 20 de la Ley del ISR, y por ser una empresa nueva aplica de la siguiente manera: “A partir del segundo año de operaciones, los contribuyentes no podrán deducir cualquier costo o gasto superior al 97% de los ingresos sujetos a impuestos. Cualquier exceso debe declararse como no deducible en el año en que se origina y se podrá trasladar para su deducibilidad en el período inmediato siguiente exclusivamente”.

3.7.2.1 Impuesto sobre la Renta de las personas individuales que son asalariados

Por ser una empresa con personal que se encuentra afecta al ISR, por los rubros que percibidos en relación de dependencia aplica el artículo 32 de la ley del ISR: ”Para personas individuales que obtengan ingresos por la prestación de servicios personales en relación de dependencia, la renta neta está constituida por los sueldos y salarios, comisiones y gastos de representación cuando no deban ser comprobados, bonificaciones, entre ellas el creado por el Decreto Número 78-89 del Congreso de la República, y otras remuneraciones similares”.

3.7.3 Impuesto de Solidaridad – ISO –

La empresa Equipo Médico, S.A., por ser una empresa con tres años de haber iniciado sus labores, en el año 2,010 aplica por primera vez el Impuesto de Solidaridad.

“Las personas individuales o jurídicas, fondos fiduciarios, los contratos de participación, sociedades irregulares, sociedades de hecho, en la cuenta del fondo, las ramas temporales o permanentes, agencias o establecimientos de los extranjeros que operan en el país, tenencias conjuntas, las propiedades de propiedad conjunta e indivisible herencias y otras formas de organización empresarial que tienen su propio patrimonio, que realizan actividades comerciales o agrícolas en el territorio nacional y obtienen un margen bruto de más de cuatro por ciento (4%) de sus ingresos brutos”.

3.7.4 Impuesto Sobre Productos Financiero

Por ser una empresa que acaba de iniciar sus operaciones se considera la Ley de sobre Impuesto Sobre Productos Financieros debido a que si es necesario se solicitará préstamo para continuar con sus actividades normales.

El impuesto se genera al realizar pagos de créditos que están sujetos a un interés por parte de personas físicas residentes o entidades distintas de las que pertenecen a la banca local o al sector financiero regulado.

La tasa aplicable a al pago de créditos es del 10% sobre los intereses brutos pagados a personas físicas y jurídicas domiciliadas en el país, con excepción de los bancos y otras entidades supervisadas por la Superintendencia de Bancos.

3.7.5 Impuesto de Timbres Fiscales

Los documentos emitidos, suscritos u otorgados que contengan actos o contratos están sujetos al Impuesto de Timbres Fiscales, incluidos los documentos expedidos en el extranjero destinadas a producir efectos jurídicos en el país.

Se trata de un impuesto documental, es decir, el valor de los contratos y otros documentos están gravados a una tasa del 3%. Sin embargo, en el caso de los pagos de dividendos, el impuesto de timbres fiscales del 3% se aplica independientemente de que se genere documentación.

El impuesto de timbres fiscales no afecta a los contratos o documentos relacionados con operaciones sujetas al IVA, ya que esto constituiría doble tributación. El Impuesto de Timbres Fiscales del 3% se aplica a los pagos de dividendos para respaldar los documentos emitidos en el extranjero y localmente las transacciones no sujetas al IVA.

3.7.6 Ley Aduanera Nacional

Equipo Medico, S.A., por ser una empresa dedicada a la importación de equipo médico quirúrgico esta afecta a las leyes aduaneras nacionales.

Esta Ley por objeto establecer procedimientos y disposiciones complementarias aduaneras, infracciones aduaneras administrativas y sus sanciones.

Conforme el contenido de esta Ley, se incluye un nuevo régimen de infracciones y sanciones para todas las actividades del régimen aduanero nacional y únicamente en aquellos casos no establecidos en dicha Ley, es aplicable supletoriamente el Código Tributario.

3.7.7 Reglas de Precios de Transferencia

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 periodos.

No existen leyes o normas específicas sobre precios de transferencia vigentes, sin embargo el Decreto 10-2012 (Capítulo VI, Normas Especificas de Valoración entre Partes Relacionadas), que tendrá vigencia a partir del 1 de enero de 2013 ya establece normas específicas de valoración entre partes relacionadas, que trata de regular las transacciones entre una empresa domiciliada en Guatemala y entidades relacionadas domiciliadas en el exterior.

3.8 Acuerdos de Precios Anticipados APA

Un APA consiste en un acuerdo celebrado entre las Administraciones Tributarias y los contribuyentes para resolver de forma anticipada y prospectiva la determinación de los Precios de Transferencia. En general, se determina la metodología aplicable para cada una de las transacciones cubiertas por el acuerdo, así como los valores de mercado correspondiente y otros

aspectos técnicos relacionados (comparables, ajustes, entre otros), los cuales estarán vigentes durante el período de duración acordado.

3.8.1 Objetivo Principal de un APA

Consiste en resolver controversias de Precios de Transferencia de manera adelantada y prospectiva. En el caso particular de APA's bilaterales y multilaterales, en los que están involucrados dos o más jurisdicciones, estos permiten reducir la contingencia derivada de la doble imposición que podría provocar la determinación de ajustes de Precios de Transferencia por parte de la Administración Tributaria, adicionalmente, en la práctica los APA's permiten solucionar controversias de auditorías de Precios de Transferencia previamente llevadas a cabo.

3.8.2 Ventajas Generales del APA

El APA pudiera considerarse como un procedimiento conservador que brindará al contribuyente que lo negocia una certeza sobre el tratamiento en materia de Precios de Transferencia, y sus posibles consecuencias desde el punto de vista fiscal. El APA es aplicable a ciertas transacciones o segmentos de negocios.

3.8.3 La OCDE y los APA

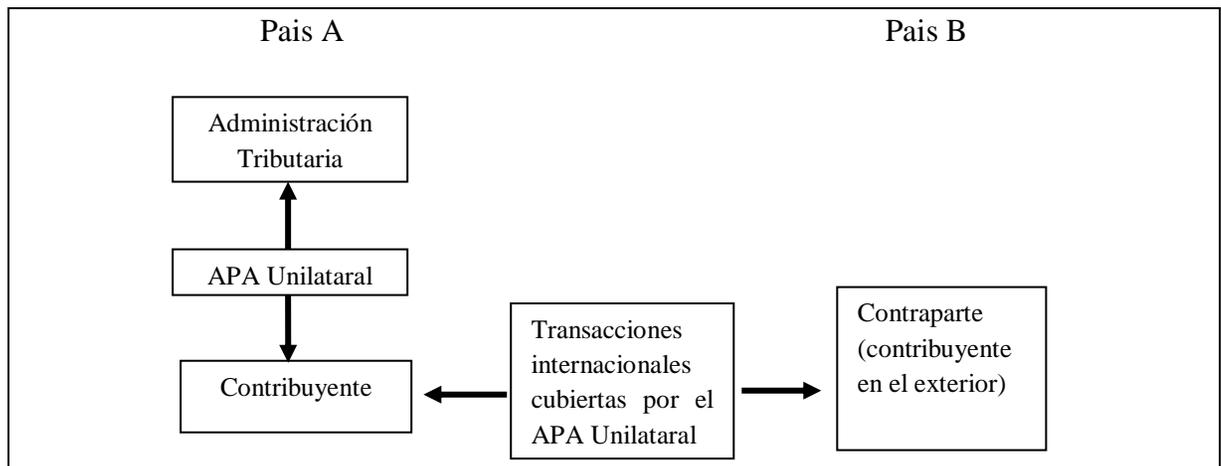
Las Guías de la OCDE contemplan en su Sección IV la aplicación de los Acuerdos Anticipados de Precios en donde se describe de forma detallada el concepto y su aplicación.

La OCDE define a los APAs, o Acuerdos Previos de Valoración (Advance Pricing Agreement) como aquellos acuerdos que, con carácter previo a la realización de operaciones vinculadas, determinan un conjunto de criterios apropiados para la determinación del precio de transferencia de aquellas transacciones a lo largo de un período de tiempo fijado.

La OCDE distingue dos tipos de APA's

- a) APA Unilateral, aquel celebrado entre un contribuyente y la Administración Tributaria del país de residencia. El cual se encuentra gobernado por la legislación local del país en que se celebra este tipo de APA.

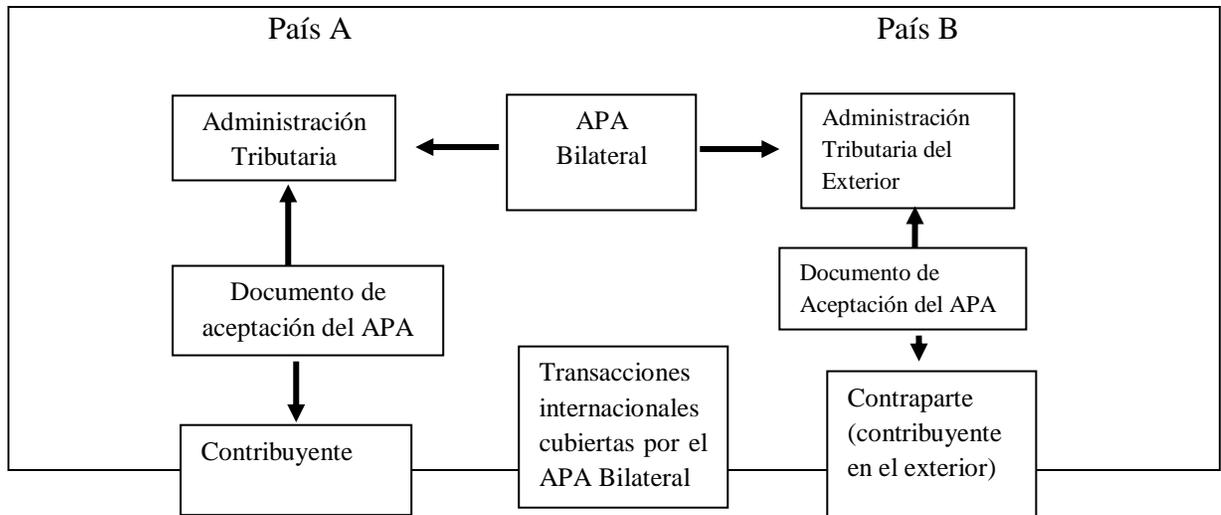
Figura 3
APA Unilateral



La celebración de un APA Unilateral no asegura la aceptación de las condiciones acordadas por parte de la Administración Tributaria de la contraparte.

- b) APA Bilateral o multilateral, aquel celebrado entre dos o más Administraciones Tributarias y regido por el Artículo del convenio para evitar la doble imposición vigente entre los países involucrados, equivalente al Artículo 25 del Modelo de Convenio para Evitar la Doble imposición de la OCED.

Figura 4
APA Bilateral



La Celebración de un APA Bilateral implica la existencia de un convenio para evitar la doble imposición entre los países involucrados. Cada Administración Tributaria confirma los términos del APA a través de la suscripción del documento de aceptación con el contribuyente de cada país y acuerdan respetarlo, aliviando de esta manera la doble imposición que podría provocar la determinación de ajustes de Precios de Transferencia.

3.8.4 La legislación guatemalteca y los APA

El Artículo 63 de la Ley de Actualización Tributaria trata sobre acuerdos de precios por anticipado e indica lo siguiente:

El numeral 1 señala que los contribuyentes pueden solicitar a la Administración Tributaria que determine la valoración de las operaciones entre personas relacionadas con carácter previo a la realización de estas. Dicha solicitud se acompañará de una propuesta del contribuyente, que se fundamente en el valor que habrían convenido por partes independientes en operaciones similares.

El numeral 2 indica que la Administración Tributaria tendrá la facultad para instruir y resolver este procedimiento.

El numeral 3 manifiesta que la Administración Tributaria puede aprobar la propuesta, denegarla o modificarla con la aceptación del contribuyente.

El Reglamento Del Libro I De La Ley De Actualización Tributaria, Decreto Número 10-2012 Del Congreso De La República De Guatemala, Que establece El Impuesto Sobre La Renta, en el Artículo 57 indica: "Los contribuyentes, de conformidad con el artículo 63 de la Ley, podrán hacer una propuesta para la valoración de determinadas operaciones afectas con partes relacionadas. La propuesta deberá referirse a la valoración de una o más operaciones individualmente consideradas, con la demostración de que las mismas se realizarán a los precios que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables".

Capítulo 4

Como resultado de investigación realizada se presente los resultados, con la visión en los movimiento contables de la empresa igualmente su crecimiento, principalmente la posible aplicación de Precios de Transferencia en sus transacciones diarias.

4. Propuesta de Solución a la problemática

Las operaciones sujetas a las normas de Precios de Transferencia, son las realizadas con partes relacionadas extranjeras, esto se refiere a las actividades comerciales que realicen entre sí como también y parte muy importante que entre ambas cuenten con capital invertido, que vendría siendo la parte más importante del tema que se ha venido tratando.

4.1 Introducción

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

De la misma forma, para las autoridades fiscales, esto trae consigo la tarea de vigilar que dichas empresas paguen impuestos en su jurisdicción fiscal, en una base coherente con la utilidad que obtendrían empresas independientes en el mercado.

El Ministro de Finanzas Publicas, en su exposición de motivos al entregar el anteproyecto de iniciativa de ley, menciona que “Se incorpora en el cálculo de la base imponible de las actividades lucrativas, normas de valoración o precios de transferencia que contienen principios y estándares internacionales de acuerdo con el modelo convenido técnicamente a nivel regional por el Consejo de Secretarios y Ministros de Hacienda o Finanzas de Centroamérica, Panamá y la República Dominicana (COSEFIN).

4.2 Antecedentes

Por medio de las entrevistas y cuestionarios con el Gerente General y el Contador General se comprobó, que no existe una adecuada segregación de funciones; así como no se tiene por escrito las responsabilidades y atribuciones de cada una de las personas que labora en la empresa, de igual manera no se cuenta con un adecuado control de inventarios y como complemento a todo esto la empresa no cuenta con una visión clara de la aplicación de precios de transferencia.

Por lo anterior y según lo establecido en el Decreto No. 10-2012 contiene la nueva Ley del Impuesto sobre la Renta, que tendrá vigencia a partir del 1 de enero de 2013; específicamente los artículos del 54 al 67 desarrollan “Normas especiales de valoración entre partes relacionadas” conocidas internacionalmente como “Precios de Transferencia”, es importante establecer si la empresa Equipo Médico, S.A., objeto de estudio, efectúa operaciones con partes relacionadas entre la persona residente en Guatemala con la residente en el extranjero y se cumple con las Normas Internacionales, el principio de libre competencia, establecido en el artículo 54 de dicha norma legal.

4.2.1 Justificación

En Guatemala existen empresas subsidiarias o filiales con su respectiva casa matriz, que podrían aprovechar la figura de los Precios de Transferencia para manipular los precios de sus transacciones y trasladar sus utilidades a otros países, sin embargo estas operaciones son perjudiciales para la recaudación de tributos internos por parte del Estado Guatemalteco.

Es por ello que el contenido del presente trabajo de investigación es importante para conocer cómo son utilizados los Precios de Transferencia a nivel internacional, cuales son las medidas adoptadas por otros países para regularlos y los métodos o herramientas de fiscalización y con ello, determinar la necesidad e importancia que se tiene localmente de tener un adecuado control sobre este tipo de empresas.

La empresa actualmente se ha logrado posicionar como una de las empresas que vende más, si no más barato en el mercado, con los precios muy competitivos, debido a que últimamente ha encontrado fabricantes de material médico que le han brindado excelentes precios y soporte técnico para sus clientes.

Al hacer el análisis respectivo de la empresa se puede deducir que la posición financiera es estable y positiva, a pesar de las crisis económicas que afectan a la mayoría de países del mundo y muy en particular la de Guatemala, que han llevado a las empresas a recortar su personal y su producción, por motivo de que la demanda de sus productos cada vez es menor, sin dejar de considerar a las empresas que han dejado de operar y que por lo tanto muchas de ellas se han declarado en quiebra o en bancarrota.

En los resultados de áreas claves de la empresa, se hace énfasis en los Inventarios, y la posible aplicación de Los Precios de Transferencia. En lo que respecta a lo financiero la empresa ha guardado una posición económicamente estable y positiva y en crecimiento durante los últimos años debido a sus volúmenes de ventas en el mercado privado y público a lo que a distribución de material médico quirúrgico se refiere en Guatemala.

4.2.2 Objetivos

Lo que se pretende es determinar claramente si a la empresa Equipo Médico, S.A., le aplica en sus actividades comerciales la aplicación de precios de transferencia y el efecto que este traería a sus operaciones comerciales.

4.2.2.1 Objetivo General

Realizar una investigación que oriente sobre la aplicación y alcance en materia tributaria de los Precios de Transferencia.

4.2.2.2 Objetivos Específicos

- a) Investigar la teoría básica de los Precios de Transferencia, para entender que son, cuál fue su origen, cómo funcionan a nivel internacional, métodos de ajuste y la normativa fiscal que se utiliza para su control y fiscalización.
- b) Cuantificar la potencial práctica en Guatemala de los Precios de Transferencia y la importancia de sus operaciones y volúmenes de capital que trasladan hacia el exterior.
- c) Establecer la aplicación de los Precios de Transferencia en Guatemala por grupos Multinacionales.
- d) Medir el nivel de conocimiento sobre la existencia de los Precios de Transferencia y señalar los impactos que podría tener para el país implementar su fiscalización.

4.2.3 Contenido de la Propuesta

Mediante la aplicación de los Precios de Transferencia se tiende a presentar alteraciones a las bases impositivas que pueden llevar a elusión o evasión tributaria, debido a que el precio de las transacciones que pactan empresas que pertenecen a un mismo grupo empresarial o a una misma persona, puede tener diferencias significativas en aumento o disminución, comparado con el precio de mercado que pactarían empresas totalmente independientes, por lo tanto, el precio de transferencia no siempre sigue las reglas de una economía de mercado, es decir, no siempre se regula mediante la oferta y la demanda.

No se duda que con la práctica y utilización de los Precios de Transferencia, se puede erosionar el cobro de impuesto sobre las utilidades de las empresas, ya que con la simple utilización de mecanismos documentales, las empresas vinculadas pueden hacer la traslación de sus utilidades de la manera que mejor les convenga, trasladando la mayor parte de las mismas a países donde se tenga una baja o nula tributación.

La ley del Impuesto Sobre la Renta de Guatemala en el Título II de dicha ley, relativo al impuesto que aplica a la Renta de las Actividades Lucrativas, se encuentra el Capítulo VI “Normas Especiales de Valoración entre Partes Relacionadas” que impone la obligación de que a partir del 1 de Enero 2013 las transacciones de empresas guatemaltecas con partes relacionadas no residentes, sean valuadas observando el principio de Libre Competencia.

Para fines tributarios, Principio de Libre Competencia es el precio o monto para una operación determinada que partes independientes habrían acordado en condiciones de libre competencia en operaciones comparables a las realizadas.

Las operaciones sujetas a las normas de Precios de Transferencia, son las realizadas con partes relacionadas extranjeras, que incluye importaciones, exportaciones, servicios prestados y servicios recibidos tales como servicios de dirección, legales, contables, financieros, técnicos o cualesquiera otros.

Estas normas son aplicables a los contribuyentes que tengan Rentas de Actividades Lucrativas, independientemente de que tributen con el Régimen sobre Utilidades o con el Régimen Opcional Simplificado. Establecen que los Contribuyentes deben tener, al momento de presentar la declaración anual del ISR, la información y el análisis suficiente para demostrar y justificar la correcta determinación de los precios, los montos de las contraprestaciones o los márgenes de ganancia en sus operaciones con partes relacionadas. En este sentido, se establece que el Contribuyente debe aportar la documentación que requiera la SAT, en un plazo de 20 días, contados a partir de la fecha de la notificación, por lo que es importante preparar la información correspondiente en forma anticipada, dado que se considera que el plazo es corto.

Las normas indican que los Contribuyentes pueden solicitar a la SAT que determine la valoración de las operaciones entre personas relacionadas con carácter previo a la realización de éstas, este

procedimiento es aconsejable debido a que da certeza y evita contingencias fiscales. Dicha solicitud se acompañará de una propuesta del Contribuyente que se fundamente en el valor que habrían convenido partes independientes en operaciones similares. La SAT puede aprobar la propuesta, denegarla o modificarla con aceptación del Contribuyente. Como resultado de la gestión, se producirá un Acuerdo, el que surtirá efectos respecto de las operaciones realizadas con posterioridad a la fecha en que se apruebe y tiene validez durante los períodos que se concreten en el Acuerdo, pero no puede exceder a 4 años.

Por lo tanto, es necesario que cada Empresa analice si le aplican estas normas y tomar una decisión de cómo actuar.

Por todo lo anteriormente expuesto se estableció que la empresa Equipo Médico, S.A., no dirige, ni controla directa o indirectamente, ni posee ningún tipo de aportación de capital de las empresas que le proveen equipo médico, únicamente posee relación comercial con las mismas y como resultado de dicha actividad comercial únicamente le afecta la tributación interna.

4.2.4 Procesos hacia la Resolución de los Problemas

Los procesos son una secuencia de pasos que tiene una empresa para lograr alcanzar en un determinado período de tiempo las metas que se propuso, partiendo de los recursos con los que cuenta actualmente. Los procesos de este tipo de empresas que se dedican a la distribución de material médico quirúrgico en Guatemala son los mismos que se llevan a cabo en cualquier empresa que ofrece un servicio por un bien pagado. No obstante, la empresa en la actualidad cuenta con tres procesos que son: compra, venta y almacenaje de los productos. A continuación se explicará como se realiza cada uno de los procesos dentro de la empresa:

En la empresa se tiene claro que una de las formas más sencillas para que la organización puede ser más competitiva y lograr el crecimiento y la eficiencia en sus procesos, es a través de brindarle capacitación a sus empleados y al mismo tiempo facilitándole la información requerida y necesaria para el buen desempeño del mismo.

Una de las fortalezas que se observó en el Gerente Administrativo de la empresa, es la flexibilidad y fácil adaptación al cambio, lo cual ha hecho que la organización se mantenga en constante crecimiento y evolución dentro del mercado guatemalteco.

4.2.5 Implementación de Precios de Transferencia

El crecimiento de la empresa se ha dado progresivamente en los últimos años, como lo es en su infraestructura, almacenaje, distribución y compra-venta de equipo medico.

Los recursos financieros de la empresa es el capital propio de la misma, el cual está compuesto por: caja y bancos, inventarios y cuentas por cobrar.

No obstante, todos estos recursos financieros ayudarán a la empresa a tener un mejor desarrollo a un nivel altamente competitivo, siempre y cuando se logre administrar bien cada uno de los recursos con que cuenta actualmente.

El objetivo de los recursos financieros es darle el soporte necesario a la empresa en tiempo de crisis, como la que se vive actualmente en Guatemala y en el cual garantice su éxito y su supervivencia en el mercado.

De acuerdo a lo anterior existe la incógnita aplica o no los precios de transferencia a la empresa?

El concepto de operación vinculada o controlada o de operaciones entre vinculados económicos, es un elemento esencial a la hora de hablar de los Precios de Transferencia, ya que constituye uno de los elementos fundamentales de su existencia.

4.2.6 Según Las Normas Internacionales de Contabilidad NIC 24

La NIC 24 titulada Información a revelar sobre partes vinculadas, tiene por objetivo asegurar que los estados financieros de una entidad contengan la información necesaria para poner de manifiesto la posibilidad de que tanto la posición financiera como el resultado del ejercicio,

puedan haberse visto afectados por la existencia de partes vinculadas, así como por transacciones realizadas y saldos pendientes con ellas.

Esta norma establece que, una transacción entre partes vinculadas es toda transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre partes vinculadas, con independencia de que se cargue o no un precio.

Así mismo define que una parte se considera vinculada con la entidad si dicha parte encaja en los conceptos de vinculación que allí se establecen, entre los cuales están:

- Que una empresa tenga control directo o indirecto sobre la otra desde el punto de vista de la administración o participación económica importante.
- Es una asociada de la entidad
- Es un negocio conjunto, donde la entidad es uno de los partícipes
- Es personal clave de la dirección de la entidad o de su dominante
- Es un familiar cercano de una persona que se encuentre en los supuestos (a) o (d)
- Es una entidad sobre la cual alguna de las personas que se encuentra en los supuestos (d) (e) ejerce control, control conjunto o influencia significativa, o bien cuenta, directa o indirectamente, con un importante poder de voto.
- Es un plan de prestaciones post-empleo para los trabajadores, ya sean de la propia entidad o de alguna otra que sea parte vinculada de ésta.

Indica la norma que las relaciones entre partes vinculadas son una característica normal del comercio y de los negocios. Y que dicha relación, puede tener efectos sobre la posición financiera y los resultados de una entidad, ya que las partes vinculadas pueden realizar transacciones que otras partes, carentes de relación no emprenderían.

4.2.7 Según OCDE

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) existe vinculación económica cuando:

- Una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente de la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante.
- Unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante y, en uno y otro caso, las dos empresas 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, podrían incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia.

De acuerdo a la OCDE el elemento definidor de la vinculación se da por la participación directa o indirecta en la dirección, control o capital de una de las partes sobre otra. Esta participación se puede dar en dos casos, por ejemplo que una empresa matriz tiene control o participación sobre su sucursal o filial, o el otro caso, que se trate de empresas hermanas, que sin ser legalmente matriz y filial, se tenga pleno control de una empresa sobre la otra.

4.2.8 Respuesta a la Incógnita

Analizando lo anterior podemos concluir que los precios de transferencia son aplicables a aquellas empresas que trabajen con matrices y subsidiarias en el extranjero.

Por tal motivo podemos concluir que la empresa objeto de análisis esta ajena a la aplicación de las normas especiales de valoración entre partes relacionadas (Precios de Transferencia), según el Decreto Número 10-2012, Ley de Actualización Tributaria, Libro I Impuesto Sobre la Renta, Capítulo VI artículos del 54 al 67 precios de transferencia, debido a que únicamente realiza actividades comerciales de compra, venta y almacenaje no de inversión de capital en el extranjero.

En el futuro la empresa tendrá que evaluar periódicamente sus fortalezas y sus debilidades, para poder enfrentar los retos que la globalización impone junto con la apertura de nuevos mercados para el sector de productos médicos quirúrgicos en Guatemala, el cual se vuelve competitivo cada vez más, debido a la difícil situación económica por la cual atraviesa el país en estos momentos.

4.3 Avance de Implementación

Los precios de transferencia son los pagos que las empresas multinacionales realizan a otra parte de la misma compañía por concepto de bienes adquiridos o servicios prestados; sin embargo, en este proceso puede haber evasión de impuestos de renta, de valor agregado o aduanales.

Por lo tanto, la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) y expertos internacionales intentan prestar especial atención en la regulación de este proceso, que puede significar millonarias ganancias o pérdidas, dependiendo de su manejo.

Es decir que una empresa transnacional podría vender a una de sus filiales más caro o más barato que el precio que debería formarse en un mercado de plena competencia, dependiendo de la estrategia de acumular utilidades en reducción del pago de impuestos.

En el Decreto No. 10-2012 contiene la nueva Ley del Impuesto sobre la Renta, que tendrá vigencia a partir del 1 de enero de 2013; específicamente los artículos del 54 al 67 desarrollan “Normas especiales de valoración entre partes relacionadas” conocidas internacionalmente como “Precios de Transferencia.

Las operaciones sujetas a las normas de Precios de Transferencia, son las realizadas con partes relacionadas extranjeras, que incluye importaciones, exportaciones, servicios prestados y servicios recibidos tales como servicios de dirección, legales, contables, financieros, técnicos o cualesquiera otros.

Es importante mencionar, que las entidades que observan NIIF para las Pymes, conforme la Sección 29 “Impuesto a las Ganancias”, párrafo 29.3, literal f), deberán medir los activos y pasivos por impuestos diferidos incluyendo los efectos de posibles resultados de una revisión por

parte de las autoridades fiscales, lo que las equipara a observar posiciones fiscales inciertas respecto del Impuesto sobre la Renta similar a FIN 48. Es importante resaltar la importancia que tendrán los Acuerdos de Precios Anticipados (APAS), por la falta de experiencia al inicio de la aplicación de los precios de transferencia en Guatemala, toda vez que es un procedimiento reconocido por la ley que recomiendo utilizar, para evitar posiciones fiscales inciertas respecto de la nueva Ley de Impuesto sobre la Renta

4.4 Viabilidad del Proyecto

La viabilidad del análisis realizado respecto a la aplicación de Precios de Transferencia, se realizó por medio del análisis texto de la ley de manera generalizada, profesional con el enfoque a los cambios de la ley del Impuesto Sobre la Renta, determinándose que estos cambios no afectan a la empresa debido a que la misma no realiza actividades vinculadas con sus proveedores.

4.4.1 Recurso Humano

La empresa Equipo Médico, S.A. se encuentra en crecimiento y a pesar de la carencia de personal, cuenta con personal altamente calificado para las actividades que realizan por tal razón se ha logrado subsanar los inconvenientes de realizar actividades múltiples sin descuidar su actividad principal.

4.4.2 Costo Financiero de la propuesta

La gerencia de la empresa Equipo Médico, S.A., en algún momento decidiera implementar Precios de Transferencia, debería de incurrir en el costo de un curso informativo y de retroalimentación debido a que no se cuenta con el suficiente conocimiento de la aplicación de Precios de Transferencia, ni de la repercusión fiscal que este con llevaría a la misma.

4.5 Caso Practico

El presenta caso práctico fue elaborado con el supuesto que a la empresa Equipo Médico, S.A., le fuesen aplicados los precios de transferencia tal como lo indica la Ley de Actualización Tributaria aplicable a partir de enero del 2,013, debido a que como resultado de la presente investigación se determinó que a Equipo Médico, S.A., no le aplica precios de Transferencia.

En el caso que se trabajó se tomó en cuenta la aplicación de Precios de Transferencia con el supuesto que la empresa Equipo Médico, S.A., aplique el Método De Precio De Reventa.

Caso Práctico

Caso Práctico De La Empresa Equipo Médico, S.A.

Método De Precio De Reventa.

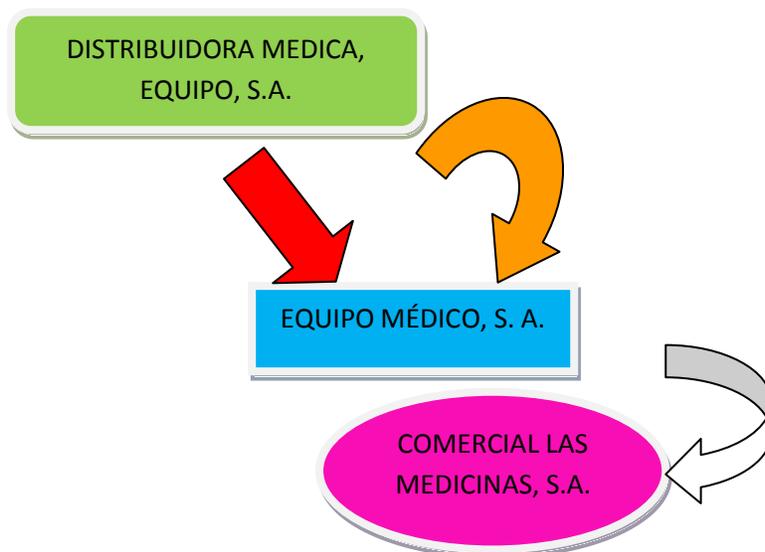
RPM

(Resale Price Method)

Este método es aplicable con propiedad cuando la empresa que estamos fiscalizando o examinando compra sus productos a un proveedor que resulta ser una empresa vinculada y vende esos mismos productos a clientes independientes.

Figura No. 5

Esquema de Empresas Relacionadas



En el presente caso las sociedades Distribuidora Medica Equipo, S. A. y Equipo Médico, S. A. son vinculadas y la primera le provee mercadería a la segunda que en esta oportunidad es la empresa fiscalizada y esta vende a clientes independientes de entre los más importantes tenemos a Comercial Las Medicinas, S.A. en este orden la transferencia de bienes entre las primeras empresas, podrían ser pactados a precios que pueden responder a necesidades corporativas de planeación fiscal, como un escudo fiscal, por decir algo.

Por lo tanto este método establecerá un Precio De Compra De Mercado de la empresa examinada a la empresa vinculada (es decir Equipo Médico, S.A.), a través del precio de venta que realizaría dicha empresa a una parte independiente.

Para determinar ese precio de mercado se aplica la formula siguiente, según la información con que se cuente, por regla general es la fórmula siguiente:

FORMULA a) $PLC = PR - (\% MPR \times PR)$

- a) PLC: precio libre competencia. Es el precio al que se debería haber adquirido el producto a la empresa vinculada
- b) PR: precio de reventa. Es el precio efectivo de venta a un tercero.
- c) MPR: margen del precio de reventa. Es el margen que se obtiene de operaciones comparables independientes.

Formula: $MPR = \frac{(\text{Precio de Reventa} - \text{Precio de Adquisición})}{PR}$

PR

Pero algunos autores prefieren aplicar una fórmula más general sobre todo cuando se cuenta con información global de los estados financieros:

FORMULA b) $PM = PR (1 - MB)$

- a) PM: precio de mercado al que deben pactar las empresas vinculadas.
- b) PR: precio de reventa pactado entre las partes independientes.
- c) MB: margen bruto o margen del precio de reventa

$$MB = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Los precios pueden calcularse siguiendo las dos alternativas siguientes:

- a) A través de sus estados financieros (estado de pérdidas y ganancias) de preferencia por centros de costo o líneas de productos vendidos a clientes independientes.
- b) Mediante la obtención de información financiera (estados financieros) de empresas comparables, accediendo a bases de datos nacionales o internacionales que vendan los mismos productos.

Conforme a lo establecido en el Modelo de Ley sobre Precios de Transferencia aprobado por los secretarios de Finanzas y Ministros de Hacienda de Centroamérica, Panamá y República Dominicana, en su Sexta Reunión, celebrada en Managua, Nicaragua, el día 4 de junio del 2007, la fórmula a aplicar para establecer el precio de libre competencia es de la primera forma.

Este método es aplicable:

- a) Con operaciones de distribución, comercialización o reventa de bienes que no han sufrido una alteración o modificación sustantiva o a los cuales no se les ha agregado un valor sustantivo.
- b) Solo se aplica a operaciones de compra

Este método no es compatible:

- No es aplicable a la prestación de servicios

Caso Práctico: donde el margen bruto se ha determinado por las empresas examinadas en base a los estados de pérdidas y ganancias de empresas comparables.

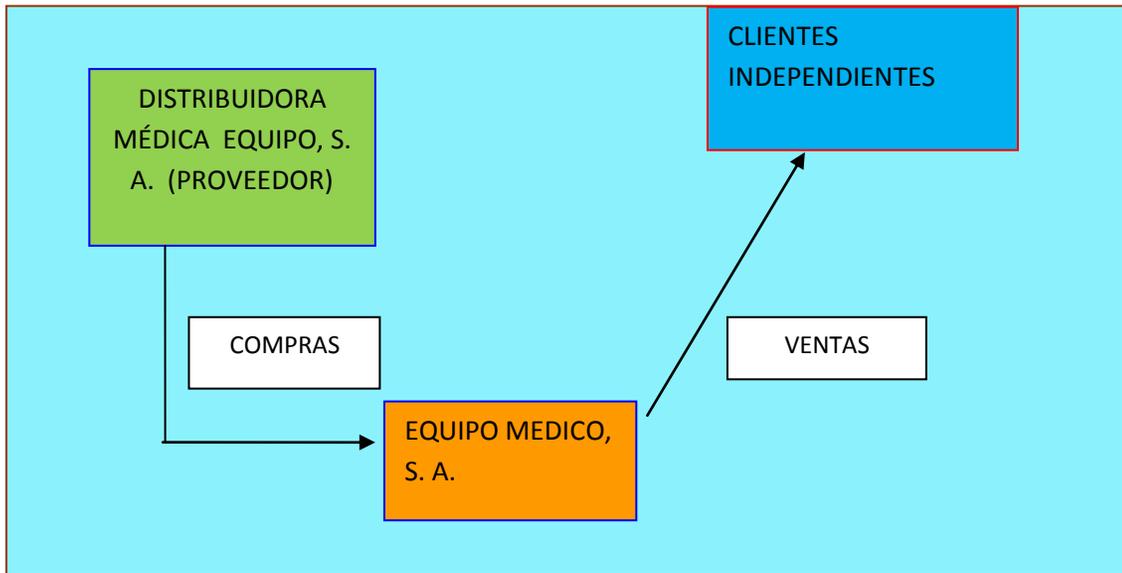
La empresa Equipo Médico, S. A. es una empresa que se dedica a la importación y comercialización de equipo médico quirúrgico de alta calidad. Estos productos son distribuidos por medio de una fuerza de ventas a nivel nacional, por medio de clínicas, hospitales, droguerías, ópticas y minoristas, cuenta con tres años en el mercado, se ha caracterizado por vender productos de excelente calidad y de marcas reconocidas mundialmente, la modalidad de comercio es al por mayor y menor, a través de tres sucursales a nivel de toda la nación.

Equipo Médico, S. A. es una empresa subsidiaria, la matriz se encuentra ubicada en el país de Taiwán, es una empresa que se dedica a la importación y comercialización de equipo médico quirúrgico de alta calidad. Estos productos son distribuidos por medio de una fuerza de ventas a nivel nacional, por medio de clínicas, hospitales, droguerías, ópticas y minoristas.

En el presente caso resulta que la empresa investigada no posee información comparable de proveedores.

Figura 6

Relación con Empresas Independientes



Con la finalidad de obtener comparables se consultó bases de datos y la búsqueda se centró en determinar empresas publicas afiliadas a Securities and Exchange Comisión de los Estados Unidos de Norte América, www.sec.gov.





- Spotlight on 404 Cost-Benefit Survey
- Spotlight on Fair Value Accounting Standards
- Emergency Orders, Guidance for Market Participants
- Investor Information and FAQs on Recent Market Events



- Learn About IDEA
- Spotlight more...
- Interactive Data (XBRL)
- Credit Rating Agency Examination Report

SEC Protecting Investors, Markets During Credit Crisis

During the current turmoil in the credit markets, the SEC has worked closely with other regulators in the U.S. and around the world to protect investors and the markets.

[SEC Actions During Credit Crisis](#)

Other News:

- SEC's Congressionally Mandated Study on Mark-to-Market Accounting
- SEC Halts \$23 Million Ponzi Scheme and Affinity Fraud Targeting Haitian-American Investors
- SEC Modernizes Oil and Gas Company Reporting Requirements
- Statement Regarding Madoff Investigation
- SEC Charges Bernard Madoff for Multi-Billion Dollar Ponzi Scheme | [INFORMATION FOR INVESTORS](#)

[more news...](#)

[RSS Feed for SEC News](#)



The SEC has approved interactive data financial reporting to give investors faster, better, and less expensive information disclosure.

[News Release](#)

Chairman Cox Statement: [VIDEO](#)

About the SEC

- What We Do
- Commissioners
- Upcoming Events
- Laws & Regulations
- 2008 Annual Report
- Office of Inspector General

Investor Information

- File a Tip or Complaint
- Check Out Brokers & Advisers
- Publications
- en Español
- For Seniors
- PAUSE

Information for:

- [Accountants](#)
- [Broker Dealers](#)
- [Broker-Dealer CCOs](#)
- [EDGAR Filers](#)
- [Funds & Advisers](#)
- [Fund/Adviser CCOs](#)



http://www.sec.gov/info/edgar.shtml

Internet | Modo protegido: activado

100%

Information for EDGAR Filers

DRAFT EDGAR Filer Manual (Volume II) EDGAR Filing (Version 10) NEW	Adjustments, PACs, Deletions, Withdrawals, Hardship Exemptions
DRAFT EDGAR Transfer Agent XML Technical Specification	News Releases About EDGAR
DRAFT EDGAR Form D XML Technical Specification (Version 2.1.0)	Electronic Filing & the EDGAR System: A Regulatory Overview
EDGAR Form D XML Technical Specification (UPDATED 09/15/08)	EDGAR Filer Websites
EDGAR Filer Manual (UPDATED 09/19/08)	Rulemaking on EDGAR Modernization
EDGAR Standard Taxonomies	Calendar of Federal Holidays
EDGAR XFDL Technical Specification (Version 6)	Form ID and Other EDGAR Forms
EDGAR Transfer Agent XML Technical Specification (UPDATED 09/15/08)	Form D
EDGAR Ownership XML Technical Specifications Document (Version 2)	Guide to Corporate Filings
EDGARLink™ Rel 9.0 and NSAR Rel 6.1a Software	Standard Industrial Classification (SIC) Codes
Series and Class (Contract) Notice and FAQ's	EDGAR Dissemination System
Co-Reg Filings with S/C ID's	Account Activity Statement Example & Explanation
IM EDGAR Post-Acceptance Corrections	Unused Money Request Instructions
Submission Types N-14AE and N-14AE/A	SEC Filing Fees
	Instructions for Wire Transfer (FEDWIRE) and Check Payment of SEC Filing Fees
	EDGAR Filer Help Sheet



Los datos obtenidos se resumen en el siguiente cuadro:

Cuatro No. 5

Empresas Comparables

CODIGO CIUU	EMPRESAS COMPARABLES	VALOR VENTAS (NO VINCULADAS) \$.	COSTO DE VENTAS (NO VINCULADAS) \$.
2423	BECKER MEDICAL-SODIPRHO	\$ 19,809.00	\$ 13,060.00
2431	SOLMED INTERNATIONAL	\$ 38,976.00	\$ 20,986.00
2563	FLEXIMED S.A.	\$ 78,903.00	\$ 54,569.00
5922	ANPINGLONGJI MEDICAL EQUIPMENT FACTORY	\$ 56,879.00	\$ 28,986.00
1900	ARAZY GROUP	\$ 56,790.00	\$ 12,996.00
63566	AL HAMMAD MEDICAL SERVICES	\$ 34,870.00	\$ 29,876.00
5987	ALRAQI MEDICAL SUPPLY	\$ 43,487.00	\$ 36,450.00
63801	BELSON BIO MEDICAL CO. LTD	\$ 96,054.00	\$ 38,920.00
62622	CHONGQING GOLD MECHANICAL & ELECTRICAL EQUIPMENT CO.,LTD	\$ 73,099.00	\$ 27,530.00
806	HUANGHUA FAITHFUL INSTRUMENT CO.,LTD	\$ 59,872.00	\$ 38,976.00

Con información comparable de empresas se calcula el margen de utilidad bruta.

Cuatro No. 6

Calculo del Margen de Utilidad Bruta

CODIGO CIUU	EMPRESAS COMPARABLES	VALOR VENTAS (NO VINCULADAS) \$.	COSTO DE VENTAS (NO VINCULADAS) \$.	UTILIDAD BRUTA	MARGEN BRUTO (MB)	FACTOR (1 - MB)
2423	BECKER MEDICAL-SODIPRHO	\$ 19,809.00	\$ 13,060.00	\$ 6,749.00	0.341	0.659
2431	SOLMED INTERNATIONAL	\$ 38,976.00	\$ 20,986.00	\$ 17,990.00	0.462	0.538
2563	FLEXIMED S.A.	\$ 78,903.00	\$ 54,569.00	\$ 24,334.00	0.308	0.692
5922	ANPING LONGJI MEDICAL EQUIPMENT FACTORY	\$ 56,879.00	\$ 28,986.00	\$ 27,893.00	0.490	0.510
1900	ARAZY GROUP	\$ 56,790.00	\$ 12,996.00	\$ 43,794.00	0.771	0.229
63566	AL HAMMAD MEDICAL SERVICES	\$ 34,870.00	\$ 29,876.00	\$ 4,994.00	0.143	0.857
5987	ALRAQI MEDICAL SUPPLY	\$ 43,487.00	\$ 36,450.00	\$ 7,037.00	0.162	0.838
63801	BELSON BIO MEDICAL CO. LTD	\$ 96,054.00	\$ 38,920.00	\$ 57,134.00	0.595	0.405
62622	CHONGQING GOLD MECHANICAL & ELECTRICAL EQUIPMENT CO.,LTD	\$ 73,099.00	\$ 27,530.00	\$ 45,569.00	0.623	0.377
806	HUANGHUA FAITHFUL INSTRUMENT CO.,LTD	\$ 59,872.00	\$ 38,976.00	\$ 20,896.00	0.349	0.651

En ese mismo periodo de tiempo, la sociedad Equipo Médico, S.A. realizo importaciones de productos de la casa matriz ubicada en el país de Taiwán, los datos obtenidos de la información contable se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 7

Cuadro de Importaciones

CODIGO PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	COMPRA TOTAL	COMPRA TOTAL (PRODUCTOS)	UNIDADES COMPRADAS	COSTO UNITARIO (COMPRA A MATRIZ)
1	Caja x 100 Pares	Guantes Descartables con talco Talla M	\$59,295.20	1520 cajas	152,000	\$0.39
2	1 Par	Guantes Quirurgicos con talco Talla 7	\$65,000.00	50000 unidades	50,000	1.30
3	Unidad	Equipo de suero descartable con agua	\$13,000.00	10000	10000	\$1.30
4	Rollo	Gasa Absorbente en rollo 24x20x36 x100Y	\$69,810.00	500	500	\$139.62
5	Unidad	Sonda Foley 2 vias de 5 A 15 ML N14	\$18,300.00	10000	10000	1.83
10	Caja x 10 Pares	Guante Nitrilo Talla L	\$10,250.00	5000 cajas	50,000	\$0.21
11	Par	Guante quirurgico talla 7 y medio	\$9,150.00	5000 pares	5,000	\$1.83
12	Caja X 100 Pares	Guante descartable talla S	\$66,300.00	1700 cajas	170,000	\$0.39
13	Caja X 100 Pares	Guante descartable talla L	\$39,000.00	1000 cajas	100,000	\$0.39
16	Unidad	Algodón Absorbente en Rollo	\$39,000.00	2000 rollos	2,000	\$18.03
23	Caja	50 Unidades Mascarilla de pitas	\$8,032.00	800 cajas	40,000	\$0.20
25	Caja	100Unidades Gorro de enfermero Azul	\$27,738.00	1800 cajas	180,000	\$0.15
27	Unidad	Bolsa de orina para pierna adulto 750 ml	\$8,525.00	2900 unidades	2,500	\$3.41
29	Unidad	Jeringas descartable de 3 ml	\$11,500.00	50000 unidades	50,000	\$0.23

Para aplicar el Método de Precio de Reventa en el presente caso en donde tenemos 10 márgenes de utilidad bruta que oscilan desde 22.88 % a 85.68 % se hace necesario determinar el margen de utilidad bruto en base al análisis de la mediana y en rango intercuartil de libre competencia.

PASO 1: Ordenar los valores de forma ascendente y asignar a cada uno de ellos un número de orden entero secuencial, iniciando por el 1 y terminando con el número total de valores.

Cuadro No. 8
Método de Precio de Venta

Operación	Empresas Comparables	Margen
1	Arazy Groyp	22.88
2	CpmentcalEquihongqing Gold Mechanical & Electrical	37.66
3	Belson Bio Medical Co. Ltd	40.52
4	Anping Longij Medical Equipment Factory	50.96
5	Solmed International	53.84
6	Huanghua Faithful Instrument Co., Ltd	65.10
7	Becker Medical- Sodiprho	65.93
8	Fleximed, S.A.	69.13
9	Alraqi Medical Supply	83.82
10	Al Hammad Medical Services	85.68

Paso 2: Obtener el número de orden de la mediana. Utilizando la siguiente fórmula

$$\text{Mediana} = \frac{(n + 1)}{2} = \frac{(10 + 1)}{2}$$

$$\text{Mediana} = 5.5$$

La mediana se establecerá ubicando el valor correspondiente al número de orden de la mediana.

En el presente caso el número de Orden de la Mediana no resulto un número entero, por lo que se deberá de realizar el procedimiento siguiente:

- a. Obtener la diferencia, en valor absoluto, de los valores correspondientes al número de Orden entero de la mediana y del inmediato superior.

Número de Orden de la Mediana	5.5
Número de Orden Entero de la Mediana	5
Decimal del Número de orden de la Mediana	0.5
Número de Orden Inmediato Superior	6

$$\begin{array}{ccccccc} 53.84 & - & 65.1 & = & 11.26 \\ 5 & & 6 & & \end{array}$$

Número de Orden entero de la mediana	Número de Orden entero inmediato superior	Diferencia (en valor absoluto)
--------------------------------------	---	---------------------------------

- b. Cálculo de la mediana tomando en cuenta la diferencia determinada en el literal a)

$$11.26 \quad \times \quad 0.5 \quad = \quad 5.63$$

Diferencia (en valor absoluto)	Decimales del número de Orden de la mediana
---------------------------------	---

$$\begin{array}{ccccccc} 53.84 & + & 5.63 & = & 59.47 \\ 5 & & & & \end{array}$$

Número de Orden entero de la mediana	Mediana
--------------------------------------	---------

Paso 3: Establecimiento del Rango de Plena Competencia o Libre Competencia o Arm`s Length

a) Obtener el número de Orden del Primer Cuartil (NOPQ).

$$\text{NOPQ} = \frac{\text{número de orden de la mediana} + 1}{2} = \frac{5.5 + 1}{2} = \frac{6.5}{2}$$

NOPQ = 3.25

b) El Primer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al número de Orden del Primer Cuartil

En el presente caso el número de Orden del Primer Cuartil no resulto un número entero, por lo que se procederá de la siguiente manera:

Número de Orden del Primer cuartil	3.25
Número de Orden Entero del Primer Cuartil	3
Decimal del número de orden del Primer Cuartil	0.25
Número de Orden inmediato superior	4

c) Cálculo del Primer Cuartil

$$\frac{40.52}{3} \quad (-) \quad \frac{50.96}{4} = 10.44$$

Número de Orden
entero de la mediana

Número de Orden
entero inmediato
superior

Diferencia (en
valor absoluto)

d) Cuartil tomando en cuenta la diferencia determinada en el literal b)

$$\begin{array}{rcccl}
 10.44 & \times & 0.25 & = & 2.61 \\
 \boxed{\text{Diferencia (en valor absoluto)}} & & \boxed{\text{Decimales del número de Orden de la mediana}} & & \\
 \\
 \frac{40.52}{3} & + & 2.61 & = & 43.12 \\
 \boxed{\text{Número de Orden entero del Primer cuartil}} & & & &
 \end{array}$$

e) Obtener el número de Orden del Tercer Cuartil (NOTQ).

$$\text{NOPQ} = \frac{\text{número de orden de la mediana} + 1 + \text{NOPQ}}{\quad} = \frac{(5.5 - 1) + 3.25}{\quad} = \frac{4.5 + 3.25}{\quad}$$

$$\text{NOPQ} = \boxed{7.75}$$

f) El Tercer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al número de Orden del Tercer Cuartil

En el presente caso el número de Orden del Tercer Cuartil no resulto un número entero, por lo que se procederá de la siguiente manera:

Número de Orden del Tercer cuartil	7.75
<hr/>	
Número de Orden Entero del Tercer Cuartil	7
<hr/>	

Decimal del número de orden del Tercer Cuartil

0.75

Número de Orden inmediato superior

8

g) Cálculo del Tercer Cuartil tomando en cuenta la diferencia determinada en el literal e)

$$\begin{array}{r} 65.93 \\ 7 \end{array} \quad (-) \quad \begin{array}{r} 69.16 \\ 8 \end{array} \quad = \quad 3.23$$

Número de Orden
entero del Tercer
Cuartil

Número de Orden
entero inmediato
superior

Diferencia (en
valor absoluto)

$$3.23 \quad x \quad 0.75 \quad = \quad 2.61$$

Diferencia (en valor
absoluto)

Decimales del
número de Orden del
Tercer Cuartil

$$\begin{array}{r} 65.93 \\ 7 \end{array} \quad + \quad 2.42 \quad = \quad 68.35$$

Número de Orden
entero del Tercer cuartil

Tercer cuartil

Cuadro No. 9
CUADRO RESUMEN

Número de Orden	Valor	
1	22.88	
2	37.66	
3	40.52	
3.25	43.13	
4	50.96	
5	53.84	
5.5	59.47	Margen Determinado en Libre competencia
6	65.10	
7	65.93	
7.75	68.35	
8	69.16	
9	83.82	
10	85.68	

Mediante este análisis se determina que el Margen de Utilidad Bruta que se establece es 59.47 % que el presente caso es la Mediana.

Se aplica las 2 fórmulas para demostrar que los Precios de Mercado o de Libre competencia son los mismos.

Cuadro No. 10

Aplicación de Formula

PLC = PR - (%MPR x PR)				
Descripción del Producto	Precio de Ventas a Independientes	% MPR	(% MPR x PR)	PLC
Guantes Descartables con talco Talla M	\$0.51	0.4053	\$0.21	\$0.30
Guantes Quirurgicos con talco Talla 7	\$1.66	0.4053	\$0.67	\$0.99
Equipo de suero descartable con agua	\$1.69	0.4053	\$0.68	\$1.01
Gasa Absorbente en rollo 24x20x36 x100Y	\$178.71	0.4053	\$72.43	\$106.28
Sonda Folley 2 vias de 5 A 15 ML N14	\$2.39	0.4053	\$0.97	\$1.41
Guante descartable talla S	\$0.50	0.4053	\$0.20	\$0.30
Guante descartable talla L	\$0.51	0.4053	\$0.21	\$0.30
Algodón Absorbente en Rollo	\$23.44	0.4053	\$9.50	\$13.94
100Unidades Gorro de enfermero Azul	\$0.50	0.4053	\$0.20	\$0.30

Cuadro 11

Aplicación de Formulas

PM = PR - (1 - MB)				
Descripción del Producto	Precio de Ventas a Independientes	% MPR	(1 - MPR)	PLC
Guantes Descartables con talco Talla M	\$0.51	0.4053	0.5947	\$0.30
Guantes Quirurgicos con talco Talla 7	\$1.66	0.4053	0.5947	\$0.99
Equipo de suero descartable con agua	\$1.69	0.4053	0.5947	\$1.01
Gasa Absorbente en rollo 24x20x36 x100Y	\$178.71	0.4053	0.5947	\$106.28
Sonda Folley 2 vias de 5 A 15 ML N14	\$2.39	0.4053	0.5947	\$1.41
Guante descartable talla S	\$0.50	0.4053	0.5947	\$0.30
Guante descartable talla L	\$0.51	0.4053	0.5947	\$0.30
Algodón Absorbente en Rollo	\$23.44	0.4053	0.5947	\$13.94
100Unidades Gorro de enfermero Azul	\$0.50	0.4053	0.5947	\$0.30
Jeringas descartable de 3 ml	\$2.38	0.4053	0.5947	\$1.41

Determinado el precio de mercado en libre competencia, procedemos a establecer la comparación de este precio con el precio pagado a la empresa vinculada de Taiwán en la importación de mercadería para la venta. Los valores a ajustar o a aplicar a los resultados del ejercicio impositivo se resumen a continuación.

Cuadro No. 12

Aplicación de Formula

Descripción del Producto	Precio de Ventas a Independientes	Margen Utilidad Determinada (Mediana)	Precio de Libre Competencia	Precop de Compra a Vinculada	Diferencias	Unidades Compradas	Valor a Ajustar
Guantes Descartables con talco Talla M	\$0.51	0.5947	\$0.30	\$ 0.39	\$0.09	152,000	\$ 13,178.86
Guantes Quirurgicos con talco Talla 7	\$1.66	0.5947	\$0.99	\$ 1.30	\$0.31	50,000	\$ 15,639.90
Equipo de suero descartable con agua	\$1.69	0.5947	\$1.01	\$ 1.30	\$0.29	10,000	\$ 2,949.57
Gasa Absorbente en rollo 24x20x36 x100Y	\$178.71	0.5947	\$106.28	\$ 139.62	\$33.34	500	\$ 16,670.58
Sonda Folley 2 vias de 5 A 15 ML N14	\$2.38	0.5947	\$1.41	\$ 1.83	\$0.42	10,000	\$ 4,246.14
Guante descartable talla S	\$0.50	0.5947	\$0.30	\$ 0.39	\$0.09	170,000	\$ 15,750.50
Guante descartable talla L	\$0.51	0.5947	\$0.30	\$ 0.39	\$0.09	100,000	\$ 8,670.30
Algodón Absorbente en Rollo	\$23.44	0.5947	\$13.94	\$ 18.03	\$4.09	2,000	\$ 8,180.46
100Unidades Gorro de enfermero Azul	\$0.50	0.5947	\$0.30	\$ 0.39	\$0.09	180,000	\$ 16,677.00
Jeringas descartable de 3 ml	\$2.38	0.5947	\$1.41	\$ 1.83	\$0.42	50,000	\$ 21,230.70
Ajuste a Resultados							\$123,194.01

Se concluye entonces que las compras realizadas por la empresa Equipo Médico, S. A. a su vinculada ubicada en Taiwán, no fueron transados a valores de mercado, ya que resultan mayores a los precios calculados aplicando el Método de Precio de Reventa, en consecuencia se deben de realizar los ajustes a los resultados de la empresa en estudio y determinar el Impuesto sobre la Renta complementario.

Conclusiones

1. El tema de los precios de Transferencia es nuevo en el medio guatemalteco tanto para las autoridades fiscales como para el sector empresarial es por ello que existen empresas que por el mismo desconocimiento realizan operaciones posiblemente indebidas o que no están documentadas de forma correcta, sin embargo, existen otras que lo dominan a la perfección, ya que lo dominan a la perfección, ya que cuentan con la asesoría de profesionales expertos en la materia.
2. La Fiscalización de los Precios de Transferencia en Guatemala se constituyen en una medida de control fiscal a los fines de evitar la manipulación abusiva de los precios entre empresas relacionadas. Su principal objetivo es la búsqueda por parte de las Administraciones Tributarias de la porción justa del ingreso derivado de operaciones multinacionales y por ende su respectivo pago del tributo, sin embargo, este resultado positivo no será necesariamente a corto plazo.
3. De los métodos establecidos para la valoración de los precios de transferencia, el método del intercuartil, que ha establecido las administración tributaria, como el más empleado por los contribuyentes. Esto sin dejar de lado que se puedan dar casos donde se observen mayormente métodos desarrollados por el propio de los países relacionados en la transacción.
4. Por todo lo expuesto en el presente trabajo se determinó que la empresa objeto de estudio no le afecta la aplicación de Precios de Transferencia par el año 2,013, que es cuando entra en vigencia la ley referente.

Recomendaciones

1. Que la Superintendencia de Administración Tributaria realice campañas de información sobre la normativa, que le permita a los contribuyentes socializar con la misma y poder preparar su información de forma oportuna y cumplir con sus deberes formales y sustantivos en forma correcta.
2. Que el Organismo Ejecutivo dentro de la normativa de control y fiscalización de los Precios de Transferencia, tenga un período de implantación de la Ley, esto con el objetivo que tanto la Superintendencia de Tributaria como los contribuyentes, conozcan el tema a fondo y preparen su plan de adaptación, de tal forma que efectivamente la normativa funcione y se obtengan resultados positivos.
3. Que la Superintendencia de Administración Tributaria como ente fiscalizador del pago correcto de los tributos, al contar con las herramientas legales respecto a la fiscalización de los Precios de Transferencia, vele por la correcta aplicación de la Ley y capacite al personal necesario que fiscalizará todo lo relacionado a la normativa.
4. Sin embargo el resultado de aplicar precios de transferencia a la empresa objeto de estudio es negativo, se le hace la recomendación de realizar una actualización a su personal considerando que es una empresa en crecimiento constante.

Bibliografía

1. Arens Alvin A., Loebbecke James K (1996). Auditoria
Un enfoque integral (6a. Ed.)
México Hall Hispanoamérica, S.A.
2. Fleitman Jack (1994). Evaluación Integral
México: McGraw-Hill/Interamericana
3. Director: Cecilia Goldemberg
ISBN: 978-987-03-1159-1
Edición: 2007
Número de Páginas: 992
País origen: Argentina
4. Los Precios de Transferencia entre empresas relacionadas ©
Claudios Alcedo Gabrielli
1ª edición octubre 2005
5. Decreto Número 26.92
El Congreso de la República de Guatemala
Ley del Impuesto Sobre La Renta
6. Decreto Número 27-92
El Congreso de la República de Guatemala
Ley del Impuesto del Valor Agregado
7. Decreto 10-2012

El Congreso de la República de Guatemala

Ley de Actualización Tributaria

8. “Análisis Del Sistema Bancario De Guatemala Con Base En Razones Financieras, Período Diciembre 2004 y Diciembre 2005”

Licda. Ana Lucrecia Pineda Castellanos de Hurtarte

Universidad San Carlos De Guatemala

Facultad De Ciencias Económicas

Escuela De Estudios De Postgrado

Maestría En Administración Financiera

Páginas WEB Consultadas

1. <http://portal.sat.gob.gt/sitio/index.php/aduanas/tramites-y-requisitos/29-requisitos-para-trtes-aduaneros/44-registro-de-importadores.html>
2. http://es.wikipedia.org/wiki/Precios_de_transferencia
3. http://www.negociosgt.com/main.php?id_area=80
4. http://www.prensalibre.com/economia/alerta-fiscal-legal_0_713328665.html
5. <http://www.kpmg.com/PE/es/IssuesAndInsights/sala-de-prensa/kpmg-medios/Documents/18-12-2012-Sophia-Castro-Acuerdos-Anticipados-de-Precios-de-transferencia-Revista-Analisis-Tributario.pdf>

ANEXOS
Anexo No. 1
FODA

FORTALEZAS INTERNAS	OPORTUNIDADES EXTERNAS
<ul style="list-style-type: none"> -Personal calificado. - Conocimiento del mercado Guatemalteco en equipo médico quirúrgico. - Relaciones laborales estables. - Nuevas estrategias de promoción y publicidad. - Posicionamiento de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Condiciones económicas presentes y futuras - Cambios políticos y sociales. - Nuevos productos. - Nuevos servicios. - Tecnología.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> -Abastecimiento de Productos. - Resistencia al cambio. - Lentitud en la innovación. - Libre oferta y demanda de los productos - Sistemas de gestión no implementados (calidad, salud ocupacional). 	<ul style="list-style-type: none"> - Barreras arancelarias. - Competencia. - Liberación del comercio. -Inseguridad y delincuencia. - Precios bajos.

Fuente: Elaboración propia, Práctica Empresarial Dirigida – PED–; 2013.

Anexo No. 2
FODA

FACTORES INTERNOS / FACTORES EXTERNOS	FORTALEZAS INTERNAS	DEBILIDADES INTERNAS
	Personal Calificado	Altos costos laborales
	Conocimiento del mercado guatemalteco en equipo médico quirúrgico	Resistencia al cambio
	Relaciones laborales estables	Lentitud en la innovación
	Nuevas Estrategias de promoción y publicidad	Libre oferta y demanda de los productos
	Posicionamiento de la empresa	Sistema de gestión no implementados (calidad, salud ocupacional)

Fuente: Elaboración propia, Práctica Empresarial Dirigida – PED–; 2013.

Anexo No.3

Entrevista

Entrevista realizada al Contador General de la empresa Equipo Médico, S. A.,

- Que tipo de control se lleva respecto a los inventarios?

R. Se mantiene el mínimo inventario. Debido a que los productos son de rotación constante.

- Cual es el método de valuación de inventarios que la empresa aplica y en que le beneficia?

R. PEPS. Este método es el que nos ha funcionado debido a que se manejan los inventarios por lotes, esto se refiere a fechas de vencimiento, esto determina que sus precios se determinen de acuerdo a la última compra, tomando en cuenta como factor importante el tipo de cambio al momento de la compra.

- Por ser una empresa que comercializa con productos 100% importados, que efecto tiene esto sobre el abastecimiento de productos a la empresa?

R. Como se trabaja bajo fecha de vencimiento y se sabe que tarda entre 15 o 20 días el envío de la mercancía proveniente de Taiwán, el encargado de bodega es quien informa a la gerencia el dato de las existencias.

- Tiene algún conocimiento sobre el tema Precios de Transferencia?

R. Si, por intereses de la empresa me he tenido que informar.

- Conoce o tiene el entendido de alguna empresa que trabaje de forma vinculada con empresas del exterior y que pudieran estar utilizando precios de transferencia.

R. Tengo entendido que nuestros proveedores si utilizan los precios de transferencia.

- Se tiene conocimiento respecto a los métodos de precios de transferencia?

R. No se tiene conocimiento claro respecto a los métodos de transferencia.

- Considera que la aplicación de Precios de Transferencia aumentara el comercio?

R. Si debido a que se le brindara confiabilidad a las empresas inversionistas y abrirá oportunidad al comercio internacional.

Anexo No. 4

Normativa de presentación del informe de precios de transferencia

Países	Norma
Argentina	Artículo 6° y Anexo II de la Resolución General (AFIP) N° 1122, sus modificatorias y complementarias.
Brasil	Ley N° 9.430, de 1996, Artículo 60; Ley N° 9.779, de 1999, Artículo 2 RIR/1999, Artículos 146 a 150; INF SRF No. 179, de 1987, ítems 2 e 5; IN SRF No. 31, de 2001, Artículo 1ro. PN CST No. 15 de 1986; e AD
Chile\1	Ley 20630 del 27/09/2012, Artículo 41-E. Punto 6.
Colombia	Decreto Reglamentario 4349 de 2.004, Artículo 7.
Ecuador	Resolución 464.
El Salvador	Código: 124-A.
Guatemala	Ley de Actualización Tributaria, Libro I, Impuesto Sobre la Renta vigente a partir del 1 de enero 2013
Honduras	Decreto N° 232-2011, del 10 de diciembre del 2.011, Artículo 17.
Panamá	Artículos 762-I al 762-K.
Perú	La Ley del Impuesto a la renta: Inciso g) de y artículo 117° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta
República dominicana	Norma General 04-2.011, Artículo 9.
Uruguay	Numeral 11° Resolución DGI 2084/009.

Fuente: "International Tax Compact (ITC) Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT)

Anexo No. 5

Líneas de acción de los organismos internacionales en precios de transferencia

Líneas de acción de los organismos internacionales en precios de transferencia Cada uno de estos Organismos actualmente se encuentra trabajando de forma activa para el fortalecimiento de la materia de precios de transferencia en América Latina y el Caribe. Podemos resaltar entre las medidas acordadas al contexto Latinoamericano en las que están trabajando con mayores énfasis, las siguientes:

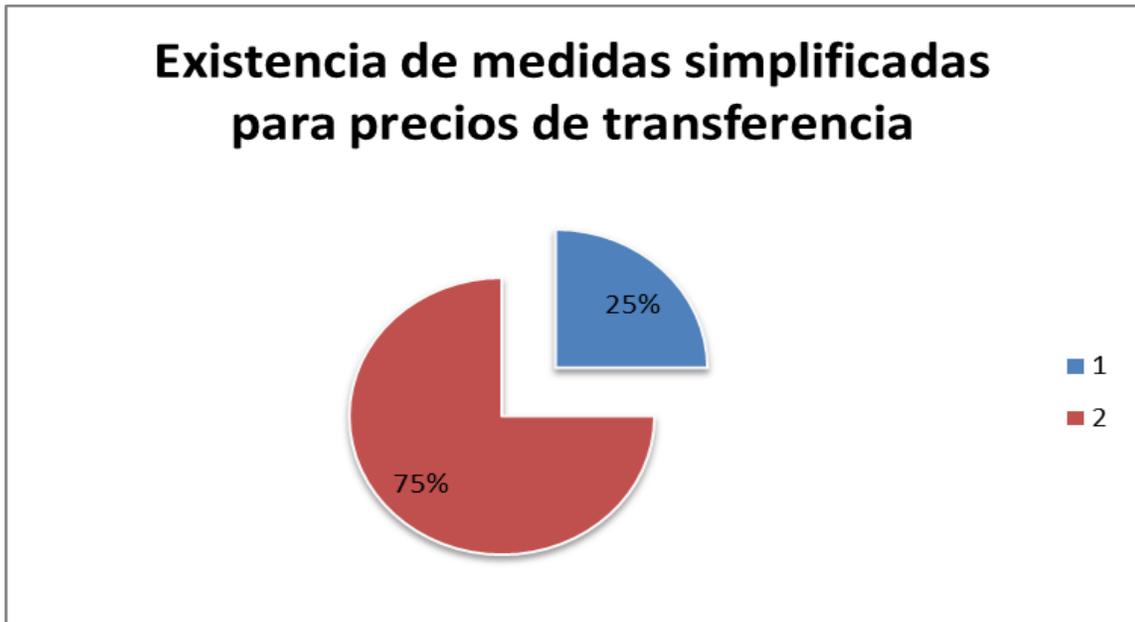
Organismos internacionales en precios de transferencia

BID	Desarrollo de Normativas; Creación de fortalecimiento de Unidades de Precios de Transferencia o similares 6to método, Control del turismo en el Caribe Inglés
FMI	La Asistencia Técnica (AT) del FMI es basado en la demanda, y la asistencia técnica que podríamos en materia de precios de transferencia va desde la preparación hasta la implementación. También proporcionamos asesoramiento sobre precios de transferencia desde perspectivas más amplias, tales como la política tributaria general o la administración tributaria.
ICEFI	Metodologías o enfoques alternativos al de la OCDE, que sean costos efectivos y adecuados a la realidad centroamericana.
Banco Mundial	La aplicación de la legislación evaluación de los riesgos, desarrollos de capacidades de las persona: implementación de Safe Harbours y las APAs.

Fuente: "International Tax Compact (ITC) Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT)

Anexo No. 6

Regímenes simplificados de tributación para operaciones internacionales



Fuente: International Tax Compact (ITC) | Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT)