

Tax Newsletter

Noticias e información oportuna sobre la temática tributaria nacional

Operaciones sin cumplir con el principio de plena competencia o valor de mercado ¿qué consecuencias hay? ¿qué se debe hacer?



Como ya sabemos, la premisa de precios de transferencia es que las transacciones realizadas entre compañías relacionadas se pacten a precios similares a los que se hubiesen pactado si se tratara de transacciones entre compañías independientes, así lo requiere legamente el artículo 62-A del Código Tributario (CT), a esto se le conoce como: **principio de plena competencia**.

A casi 15 años de entrada en vigor el Régimen de Precios de Transferencia en El Salvador aún se pueden ver transacciones entre compañías relacionadas, locales y del exterior, que no cumplen con el principio de plena competencia; lo cual implica contingencias fiscales para las compañías.

De las transacciones intercompany más comunes a las cuales aún no se les aplica el principio de plena competencia o valores de mercado podemos citar los siguientes ejemplos:

1. Prestación de servicios especializados entre relacionadas en los cuales únicamente se repercute el costo asociado a dichos servicios

sin margen de ganancia y, en algunos casos, el costo incurrido no es trasladado;

2. Se brindan préstamos o transferencia de fondos sin pactar una tasa de interés de mercado y la recuperación de los fondos se aplaza en el tiempo;

3. Venta de activos a valor en libros;

4. Venta de inventarios por debajo del costo de producción/adquisición, entre otras.

Situaciones que no se darían de igual forma si se tratara de transacciones entre terceros. En el presente artículo trataremos específicamente la prestación de servicios sin cargar un margen de plena competencia sobre los costos incurridos.

Principalmente, pero no únicamente, en los grupos multinacionales o grupos de empresas locales una de las compañías (generalmente la dominadora o matriz) suele brindar una serie de servicios especializados a las demás entidades de su grupo, o bien, realizar funciones de coordinación, gestión y control del grupo, tal cual lo menciona el

Capítulo VII de las Directrices de la OCDE ; por lo cual, en primer momento es necesario definir si nos encontramos ante una transacción de prestación de servicios (para mayor detalle sobre este proceso consultar la siguiente publicación: **Operaciones de servicios intragrupos**).

Una vez definido que sí se trata de una prestación de servicios entre compañías relacionadas, la compañía prestadora de los servicios debería de trasladar los costos asociados al servicio (salarios, viáticos, recursos, entre otros) con la adición de un margen de mercado, que compense las funciones desarrolladas y los riesgos asumidos en favor de su empresa hermana. Sin embargo, como ya hemos mencionado, aún existen casos en donde solo se trasladan los costos sin ningún margen y, en ocasiones, la prestadora de los servicios incluso asume los costos involucrados, generando de esta forma una clara contingencia que podría derivar en un ajuste fiscal de impuesto sobre la renta (ISR).

¿Qué dicen las Directrices OCDE?

El capítulo previamente citado menciona que *“el precio facturado por los servicios intragrupo debería ser el*

que habrían fijado y aceptado dos empresas independientes en circunstancias comparables. En consecuencia, estas operaciones no deben someterse a un tratamiento fiscal distinto al de las operaciones comparables entre empresas independientes...”

Asimismo, mencionan que: “para determinar el precio de plena competencia de los servicios intragrupo, debe considerarse tanto el punto de vista del proveedor del servicio como el del beneficiario. A estos efectos, los factores relevantes comprenden el valor del servicio para el destinatario y el importe que una empresa independiente comparable hubiera estado dispuesta a pagar por ese servicio...”

Por lo tanto, el precio de plena competencia debería estar dado por los costos asociados a los servicios más el margen de ganancia que compense el tipo de funciones y riesgos asumidos por el prestador del servicio.

¿Cuál es la posición de la Administración Tributaria?

El proceder de la Administración

Tributaria en los ajustes de precios de transferencia ha sido basado principalmente en los artículos 62, 62-A, 199-A y 199-B del CT, artículos que le brindan la facultad de determinar la base imponible y los precios de mercado que debieron haber pactado los contribuyentes en la prestación de servicios; ya sea mediante compulsas con otros proveedores de servicios de la misma naturaleza, u otras metodologías.

Han sido mucho los ajustes a la obtención de rentas que ha aplicado la Autoridad Fiscal por no haber determinado los precios de mercado al pactar una transacción entre partes relacionadas, para posterior aplicar el ISR complementario. En nuestra experiencia, hemos podido observar ajustes a ingresos, costos y gastos de los contribuyentes porque no pueden probar que sus transacciones han sido pactadas a valores de mercado.

¿Qué recomendamos?

Si se encuentran en alguna de las situaciones planteadas al inicio de este artículo, es importante comenzar a regularizar los precios pactados en sus transacciones con compañías relacionadas, a efectos de mitigar

contingencias fiscales.

Dependiendo de la naturaleza de la transacción desarrollada, así deberá buscarse una solución a la medida, por ejemplo, para los cargos por servicios especializados, una guía que podría seguirse para su regularización es:

1. Identificación del tipo de servicios:

se refiere a validar si efectivamente hay prestación de servicios intragrupos o corresponden a actividades de accionista;

2. Clasificación de los servicios según su naturaleza:

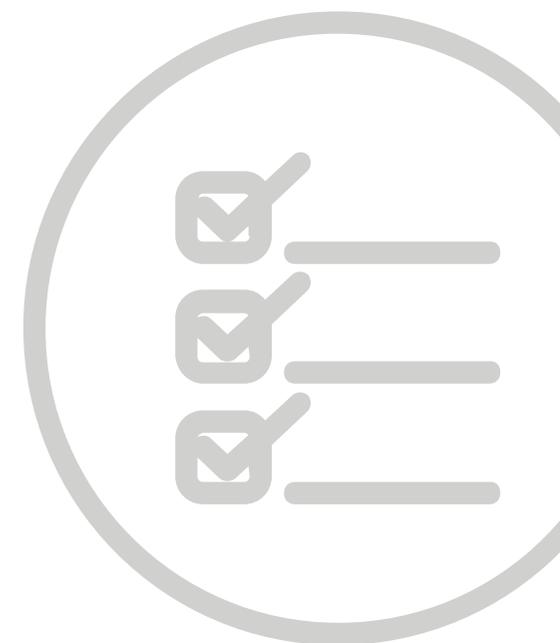
con base a las funciones desarrolladas, existen diferentes servicios que se suelen prestar entre las compañías, por ejemplo: servicios administrativos, servicios de mercadeo, servicios técnicos, entre otros;

3. Determinación del precio de

mercado: en primer momento se deben identificar los costos asociados a los servicios que se prestan, entre estos, salarios, viáticos, entre otras prestaciones; posteriormente, se le asigna el margen de mercado, con base a la naturaleza de cada servicio, identificada en el numeral anterior;

4. Facturación de los servicios a la compañía relacionada: finalmente, una vez determinado el valor de mercado de los servicios, estos deben de facturarse a la entidad relacionada y pagar los impuestos correspondientes;

Adicionalmente, con base a nuestra experiencia, podemos confirmar que, como consecuencia de este asesoramiento en mitigación de contingencias, también es posible identificar oportunidades de optimización tributaria para las compañías.



Es importante que los **contribuyentes se apoyen de sus asesores de precios de transferencia**, con el objetivo de regularizar cualquier transacción que se esté desarrollando fuera del principio de plena competencia; o bien, simplemente validar si sus transacciones con partes relacionadas se están desarrollando de forma adecuada; con el objetivo de mitigar cualquier riesgo de ajuste por parte de la Autoridad Fiscal.

Más información:



Federico Paz

Socio de Impuestos y Servicios Legales

fepaz@deloitte.com



Alvaro Miranda

Gerente Senior Precios de Transferencia

ajmiranda@deloitte.com

Calendario de Obligaciones.

Manténgase informado sobre:



Obligaciones Tributarias
ante el Ministerio de Hacienda



Obligaciones Tributarias
Municipales



Obligaciones de Administración
de Nóminas

en nuestro [Calendario de Obligaciones 2024](#)

Julio 2024

D	L	M	M	J	V	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Conoce sobre las obligaciones de **Julio**:



Descargar Calendario
de Obligaciones 2024

Contactos

Federico Paz

Socio Líder de Impuestos y Servicios legales
fepaz@deloitte.com

Ghendrex García

Socio de Impuestos y BPS
ggarciaq@deloitte.com

Mario Coyoy

Socio de Precios de Transferencias
mcoyoy@deloitte.com

Jhonny Flores

Gerente Senior de Consultoría Fiscal
jflores@deloitte.com

Emerson Inocente

Gerente de Impuestos
einocente@deloitte.com

Alvaro Miranda

Gerente Senior Precios de Transferencia
ajmiranda@deloitte.com

Wilmer García

Gerente Senior Precios de Transferencia
wsgarcia@deloitte.com

José Ángel Lopez

Gerente de Precios de Transferencia
joselopez@deloitte.com

Cosette Fuentes

Gerente Senior de Servicios Legales
cg.fuentes@deloitte.com

Rita Vega

Gerente de Servicios Legales
ritvega@deloitte.com



Mantente informado.

Descubre Deloitte tax@hand

Descarga la APP



Deloitte se refiere a una o más entidades de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), su red global de firmas miembro y sus sociedades afiliadas a una firma miembro (en adelante “Entidades Relacionadas”) (colectivamente, la “organización Deloitte”). DTTL (también denominada como “Deloitte Global”) así como cada una de sus firmas miembro y sus Entidades Relacionadas son entidades legalmente separadas e independientes, que no pueden obligarse ni vincularse entre sí con respecto a terceros. DTTL y cada firma miembro de DTTL y su Entidad Relacionada es responsable únicamente de sus propios actos y omisiones, y no de los de las demás. DTTL no provee servicios a clientes. Por favor, consulte www.deloitte.com/about para obtener más información.

Tal y como se usa en este documento, “Deloitte” se refiere a Deloitte El Salvador S.A. de C.V., la cual tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitar sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría, consultoría fiscal y legal, asesoría en riesgos, asesoría financiera, y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”. Deloitte Consulting S.A. de C.V., la cual tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitar sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría, consultoría fiscal y legal, asesoría en riesgos, asesoría financiera, y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”.

Deloitte presta servicios profesionales líderes de auditoría y assurance, impuestos y servicios legales, consultoría, asesoría financiera y asesoría en riesgos, a casi el 90% de las empresas Fortune Global 500® y a miles de empresas privadas. Nuestros profesionales brindan resultados medibles y duraderos que ayudan a reforzar la confianza pública en los mercados de capital, permiten a los clientes transformarse y prosperar, y liderar el camino hacia una economía más fuerte, una sociedad más equitativa y un mundo sostenible. Sobre la base de su historia de más de 175 años, Deloitte abarca más de 150 países y territorios. Conozca cómo los aproximadamente 457,000 profesionales de Deloitte en todo el mundo crean un impacto significativo en www.deloitte.com.

Esta comunicación y cualquier archivo adjunto en esta es para su distribución interna entre el personal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), su red global de firmas miembro y sus Entidades Relacionadas (colectivamente, la “organización Deloitte”). Puede contener información confidencial y está destinada únicamente para el uso de la persona o entidad a la que va dirigida. Si usted no es el destinatario previsto, notifíquenos de inmediato, no utilice esta comunicación de ninguna manera y luego elimínela junto con todas las copias de esta en su sistema.

No se proporciona ninguna representación, garantía o promesa (ni explícita ni implícita) sobre la veracidad ni la integridad de la información en esta comunicación, y ni DTTL, ni sus firmas miembro, Entidades Relacionadas, empleados o agentes será responsable de cualquier pérdida o daño alguno que surja directa o indirectamente en relación con cualquier persona que confíe en esta comunicación. DTTL y cada una de sus firmas miembro y sus Entidades Relacionadas, son entidades legalmente separadas e independientes.