



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**TESIS DE POSTGRADO**

**FACTORES DE IMPACTO PARA EMPRESAS  
EXPORTADORAS OBLIGADAS A CUMPLIR CON  
NORMATIVA HONDUREÑA DE PRECIOS DE  
TRANSFERENCIA**

**SUSTENTADO POR:**

**CARLOS MAURICIO RIVERA ORDOÑEZ**

**CARLOS EMANUEL REYES MEZA**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE**

**MÁSTER EN FINANZAS**

**SAN PEDRO SULA, CORTÉS, HONDURAS, C.A.  
AGOSTO DE 2020**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA**

**UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**MARLON BREVÉ REYES**

**SECRETARIO GENERAL**

**ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**VICERRECTORA ACADÉMICO**

**DESIREE TEJADA CALVO**

**VICEPRESIDENTE UNITEC, CAMPUS S.P.S**

**CARLA MARIA PANTOJA**

**FACTORES DE IMPACTO PARA EMPRESAS  
EXPORTADORAS OBLIGADAS A CUMPLIR CON  
NORMATIVA HONDUREÑA DE PRECIOS DE  
TRANSFERENCIA**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS  
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE:**

**MÁSTER EN FINANZAS**

**ASESOR METODOLÓGICO  
JACOBO PAREDES HELLER**

**ASESOR TEMÁTICO:**

**COMISIÓN EVALUADORA:**

**ABEL SALAZAR  
RUTH LARA  
ALEX BANEGAS**

# DERECHOS DE AUTOR

©Copyright 2020

**CARLOS MAURICIO RIVERA ORDOÑEZ**

**CARLOS EMANUEL REYES MEZA**

Todos los derechos son reservados



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**FACTORES DE IMPACTO PARA EMPRESAS  
EXPORTADORAS OBLIGADAS A CUMPLIR CON  
NORMATIVA HONDUREÑA DE PRECIOS DE  
TRANSFERENCIA**

**AUTORES:**

Carlos Mauricio Rivera Ordoñez

Carlos Emanuel Reyes Meza

**RESUMEN EJECUTIVO**

El propósito de la de la presente investigación fue determinar cómo la regulación normativa hondureña en cuanto a Precios de Transferencia; afecta el pago de impuesto sobre la renta para las empresas del rubro de exportación, tomando en cuenta que estas empresas realizan múltiples transacciones con empresas extranjeras y que normalmente se cuestiona por parte del SAR, la existencia de “partes relacionadas” en sus operaciones, que tienen por objeto evadir el fisco y que a la vez estimulan la competencia desleal. Para este fin entonces, se tomó como población de estudio a las empresas exportadoras de la ciudad de San Pedro Sula, optando por un modelo de investigación mixto, y en este mismo sentido; aplicando por una parte una encuesta a un total de 87 empresas, y por otra parte; entrevistas con expertos en la materia. De esta manera se pudo constatar que la regulación normativa hondureña en cuanto a Precios de Transferencia afecta a las empresas del rubro de exportación aumentando la base de ingresos gravables para impuesto sobre la renta. Este estudio reveló que se aumenta entre 1% y 24% el monto del impuesto sobre la renta a pagar, tomando como base de esta estimación; el impuesto a pagar no ajustado por regulación de Precios de Transferencia. Casi un 60% de las empresas encuestadas fueron multadas por presentar una base gravable menor a la que resulta después de analizar los estudios de precios de

transferencia, mismo que las empresas deben realizar por su propia cuenta, incurriendo en mayores gastos administrativos.

**Palabras clave:** Precios de Transferencia, Transacciones, Partes Relacionadas, Base Gravable, Tributación.



## **IMPACT FACTORS FOR EXPORTING COMPANIES FORCED TO COMPLY WITH THE HONDURAN TRANSFER PRICE REGULATION**

### **AUTHORS:**

Carlos Mauricio Rivera Ordoñez

Carlos Emanuel Reyes Meza

### **ABSTRACT**

The purpose of this investigation was to determine how the Honduran regulations regarding Transfer Pricing; affects the payment of income tax for exporting companies, taking into account that these companies carry out multiple transactions with foreign companies and that the existence of "related parties" in their operations is normally questioned by the SAR, whose purpose is evade the treasury and at the same time stimulate unfair competition. For this purpose, then, the exporting companies of the city of San Pedro were taken as study population, opting for a mixed research model, and in this same sense; applying on the one hand a survey to a total of 87 companies, and on the other hand; interviews with subject matter experts. In this way, it was found that the Honduran regulations regarding Transfer Prices affect exporting companies, increasing the base of taxable income for income tax. This study revealed that the amount of income tax payable is increased by between 1% and 24%, based on this estimate; the tax to pay not adjusted by regulation of Transfer Prices. Almost 60% of the companies surveyed were fined for presenting a lower taxable base than what results after analyzing transfer pricing studies, which companies must carry out on their own account, incurring higher administrative expenses.

### **Key Words:**

Transfer Prices, Transactions, Related Parties, Taxable Base, Taxation.

## **DEDICATORIA**

**Carlos Mauricio Rivera Ordoñez:** A Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado la vida para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A la Virgen María; gracias por brindarme, sabiduría, salud, paciencia y constancia para poder lograrlo. A mis padres, quienes han sido claves en el desarrollo de mi persona, les doy gracias por todo su apoyo, sus enseñanzas de vida y ejemplo de perseverancia, A mi esposa y mis hijos que son el mejor regalo que Dios me ha dado ya que son la razón para seguir luchando por mis objetivos y metas.

**Carlos Emanuel Reyes Meza:** La presente tesis la dedico a mis padres, que siempre me han apoyado y que siempre me motivaron para seguir adelante con mis proyectos y por el apoyo incondicional y logrando la satisfacción de haberlo realizado.

**Carlos Mauricio Rivera Ordoñez**

**Carlos Emanuel Reyes Meza**

## AGRADECIMIENTOS

**Carlos Mauricio Rivera Ordoñez:** A nuestros compañeros por su constante asesoramiento, al Dr. Jacobo Paredes por su guía en toda nuestra tesis, a las empresas que nos abrieron sus puertas para poder desarrollar nuestro estudio. Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que quiero agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

**Carlos Emanuel Reyes Meza:** Agradezco infinitamente a mis padres, apoyo incondicional, sin palabras que puedan expresar el agradecimiento que tengo hacia ellos por la educación y todo el amor que me han brindado; al culminar este periodo profesional, un paso más al mejoramiento de mis conocimientos y sabiduría en el trabajo, donde cada paso fue apoyado e incentivado por ellos, por la paciencia y entendimiento de cada decisión tomada en ciertas ocasiones.

## TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....	1
1.1 INTRODUCCIÓN .....	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA .....	2
1.2.1 ANTECEDENTES GENERALES.....	2
1.2.2 PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN AMÉRICA LATINA .....	4
1.2.3 ANTECEDENTES EN HONDURAS .....	6
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	10
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	11
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	11
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN .....	12
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	12
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	13
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	13
1.5 JUSTIFICACIÓN .....	13
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	16
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL .....	16
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO .....	16
2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO.....	21
2.1.3 ANÁLISIS INTERNO .....	34
2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO .....	38
2.2.1 CONFLICTO ESTADO - SOCIEDAD SISTEMA IMPOSITIVO TRIBUTARIO.....	38
2.2.2 COBRO DE IMPUESTO COMO UNA FORMA DE EXPROPIAR UNA MINORÍA .	39
2.2.3 DIRECTRICES DE LA OCDE .....	39

2.2.4 AJUSTES TRANSACCIONALES EN LA NORMATIVA.....	41
2.2.5 PRECIOS DE TRANSF. Y SU INCIDENCIA EN IMPUESTO A LA RENTA .....	42
2.3 CONCEPTUALIZACIÓN .....	44
2.3.1 PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	44
2.3.2 LA TRIBUTACIÓN.....	47
2.3.3 COMERCIO INTERNACIONAL .....	50
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....	53
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA .....	54
3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA.....	54
3.1.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	55
3.1.3 HIPÓTESIS.....	56
3.1.4 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN .....	56
3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS .....	57
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	57
3.3.1 POBLACIÓN.....	60
3.3.2 MUESTRA .....	61
3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS Y RESPUESTA.....	63
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS .....	63
3.4.1 INSTRUMENTOS .....	63
3.4.2 TÉCNICAS .....	64
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN .....	64
3.5.1 FUENTES PRIMARIAS .....	65
3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS .....	65
3.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO .....	65
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	67

4.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS .....	67
4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	79
4.2.1 ANÁLISIS DE FIABILIDAD .....	83
4.2.2 PRUEBA DE HIPÓTESIS .....	84
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	88
5.1 CONCLUSIONES .....	88
5.2 RECOMENDACIONES .....	91
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD .....	93
6.1 PLAN CAPACITACIÓN PERSONAL DEL SAR Y EMPRESAS EXPORTADORAS..	93
6.2 INTRODUCCIÓN .....	93
6.3 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE CAPACITACIÓN .....	94
6.2.1 JUSTIFICACIÓN .....	94
6.2.2 OBJETIVOS .....	94
6.2.3 ESTRUCTURA DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN .....	95
6.4 PRESUPUESTO .....	111
6.5 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN .....	112
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..	114
ANEXOS .....	118

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Normativa De Precios De Transferencia En Países De América Latina .....	5
Tabla 3. Mayores Exportadores del Mundo .....	18
Tabla 4. Variación Proyectada De Las Exportaciones E Importaciones, 2019 .....	20
Tabla 5. Indicadores Macroeconómicos De Honduras.....	33
Tabla 6. Principales Productos De Exportación En Honduras (en Millones \$) .....	38
Tabla 7. Control De La Manipulación Abusiva De Los Precios De Transferencia .....	43
Tabla 8. Diferencias Entre El Enfoque Cuantitativo Y Cualitativo .....	58
Tabla 9. Tipos De Diseño De Investigación No Experimental.....	59
Tabla 10. Personas Que Conocen Sobre Precios De Transferencia .....	67
Tabla 11. Años De Conocimiento Sobre Precios De Transferencia .....	68
Tabla 12. Grado De La Empresa En Manejo De Precios De Transferencia.....	68
Tabla 13. Área De La Empresa Encargada De Precios De Transferencia.....	69
Tabla 14. Uso De Método Adecuado De Precios De Transferencia .....	69
Tabla 15. Métodos Aplicados En Precios De Transferencia .....	70
Tabla 16. Aplicación Metódica De P.T. De Acuerdo A Conveniencia.....	70
Tabla 17. Opinión Sobre Pérdidas Generadas Por Normativa Legal .....	71
Tabla 18. Opinión Sobre Incorrecta Inaplicabilidad Normativa .....	71
Tabla 19. Opinión Sobre Inexperiencia En Precios De Transferencia .....	72
Tabla 20. Opinión Sobre Beneficios De Una Correcta Aplicación Metódica .....	72
Tabla 21. Empresas Sancionadas .....	73
Tabla 22. Afectación Del Gasto Administrativo .....	73
Tabla 23. Estudio De Precios De Transferencia Hecho Por Entidad Externa .....	74
Tabla 24. Objeto Del Estudio De Precios De Transferencia.....	74

Tabla 25. Análisis Comparativo Del Impuesto Sobre La Renta A Pagar .....	75
Tabla 26. Incremento De Base Gravable Por Precios De Transferencia .....	75
Tabla 27. Incremento Del ISR Por Ajuste De Base Gravable .....	76
Tabla 28. Planificación De Precios De Transferencia Como Herramienta .....	76
Tabla 29. Imparcialidad Del SAR Para Aplicar Normativa Fiscal .....	77
Tabla 30. Competencia Del SAR En Auditar Precios De Transferencia .....	77
Tabla 31. Nivel De Acompañamiento Del SAR A Empresas.....	78
Tabla 32. Alfa De Cronbach .....	83
Tabla 33. Prueba De Normalidad .....	84
Tabla 34. Prueba De Kruscal Wallis .....	85
Tabla 35. Diseño De La Capacitación Por Módulos .....	96
Tabla 36. Cuadro Resumen De Grupos, Horas, Jornadas Y Semanas .....	97
Tabla 36. Formato de Seguimiento Y Control De Quejas, Reclamos Y Consultas .....	107
Tabla 37. Formato Para Evaluar La Atención Del Contribuyente .....	108
Tabla 38. Cronograma De Capacitación Para Las Primeras 21 Semanas .....	113

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Participación De Las Exportaciones Mundiales.....	19
Figura 2. Exportaciones En Centro América Y El Caribe En % Del PIB .....	21
Figura 3. Comportamiento DE Carga Tributaria EN Honduras 2012-2020.....	24
Figura 4. Carga Tributaria Del Gobierno Central 2014-2019 En Centroamérica .....	25
Figura 5. Valor De Las Exportaciones FOB De Honduras En Millones De Dólares .....	34
Figura 6. Organigrama Del SAR.....	35
Figura 7. Organigrama Parcial De La Secretaría De Desarrollo Económico .....	37
Figura 7. Relación De Las Variables De Investigación.....	56
Figura 8. Diseño De La Investigación .....	57
Figura 9. Modelo Macro De Excel Para El Cálculo De La Muestra Poblacional.....	61
Figura 33. Fluidez De Reportes.....	101
Figura 34. Flujograma De Atención De Quejas .....	103
Figura 35. Flujograma De Atención De Reclamos .....	103
Figura 36. Flujograma De Atención De Consultas .....	104
Figura 37. Formato De Registro Para Quejas Y Reclamos .....	105
Figura 38. Formato De Registro Para Consultas .....	106
Figura 10. Gráfico - Personas Que Conocen Sobre Precios De Transferencia .....	123
Figura 11. Gráfico - Años De Conocimiento Sobre Precios De Transferencia .....	123
Figura 12. Gráfico - Nivel Grado De Manejo De Precios De Transferencia .....	124
Figura 13. Gráfico - Área De La Empresa Encargada De Precios De Transferencia .....	124
Tabla 14. Gráfico - Uso De Método Adecuado De Precios De Transferencia .....	125
Figura 15. Gráfico - Métodos Aplicados En Precios De Transferencia .....	125
Figura 16. Gráfico - Aplicación Metódica De Precios De Transferencia.....	126

Figura 17. Gráfico - Opinión Sobre Pérdidas Generadas Por Normativa Legal ..... 126

Figura 18. Gráfico - Opinión Sobre Incorrecta Inaplicabilidad Normativa..... 127

Figura 19. Gráfico - Opinión Sobre Inexperiencia En Precios De Transferencia ..... 127

Figura 20. Gráfico - Opinión Sobre Beneficios Correcta Aplicación Metódica ..... 128

Figura 21. Gráfico - Empresas Sancionadas ..... 128

Figura 22. Gráfico - Afectación Del Gasto Administrativo..... 129

Figura 23. Gráfico - Estudio De P.T. Hecho Por Entidades Externas..... 129

Figura 24. Gráfico - Objeto Del Estudio De Precios De Transferencia ..... 130

Figura 25. Gráfico - Análisis Comparativo Del Impuesto Sobre La Renta A Pagar..... 130

Figura 26. Gráfico - Incremento De Base Gravable Por Precios De Transferencia..... 131

Figura 27. Gráfico - Incremento Del ISR Por Ajuste De Base Gravable ..... 131

Figura 28. Gráfico - Planificación De P.T. Como Herramienta..... 132

Figura 29. Gráfico - Imparcialidad Del SAR Para Aplicar Normativa Fiscal ..... 132

Figura 30. Gráfico - Competencia Del SAR En Auditar Precios De Transferencia ..... 133

Figura 31. Gráfico - Nivel De Acompañamiento Del SAR A Empresas ..... 133

# CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Como menciona Sampieri, citando a Ackoff (1953); *“Un problema correctamente planteado está parcialmente resuelto, a mayor exactitud corresponden más posibilidades de obtener una solución satisfactoria. El investigador debe ser capaz no sólo de conceptualizar el problema sino también de verbalizarlo de forma clara, precisa y accesible”* (Sampieri, Collado, & Lucio, Metodología de la Investigación, 2014).

Siguiendo las palabras de Ackoff, en el siguiente capítulo se enfatiza todos los aspectos que fundamentan el estudio de esta investigación, los objetivos de la misma y las distintas variables que serán objeto de consideración, con la finalidad de sustentar la importancia del tema tratado

## 1.1 INTRODUCCIÓN

Las empresas dedicadas a la exportación son de trascendental importancia, ya que representan entrada de divisas para nuestro país, pero además; representan un relativo equilibrio para nuestra balanza de pagos, tomando en cuenta el saldo que año con año y desde hace mucho tiempo, ha sido deficitario; debido a la enorme carga de importaciones de bienes y servicios, o que es lo mismo; al consumismo de marcas extranjeras.

Dada la importancia de estas empresas para la economía hondureña, y la siempre cuestionada carga tributaria de la que se queja en forma generalizada la empresa privada, el propósito de la presente investigación se centra en establecer el grado de afectación que tiene la regulación hondureña en cuanto a precios de transferencia para estas empresas dedicadas a la exportación, considerando que entre otras regulaciones, estas deben realizar estudios de precios de transferencia y como resultado de esto, se puede ver ajustada su base gravable para efectos de calcular y pagar el impuesto sobre la renta.

- En el Capítulo I se plantea el problema mismo sujeto a investigación, y que como ya se ha mencionado, tiene que ver con la regulación normativa hondureña en cuanto a precios de transferencia y las consecuencias financieras que pueden surgir a raíz de esta, para las empresas del rubro de exportación.

- En el Capítulo II se establece la metodología que se ha diseñado para llevar a cabo la investigación. En este caso se empleó una metodología mixta, tipo transversal, con un alcance correlativo. Para la recolección de la información se calculó estadísticamente una muestra de 87

elementos, a los cuales se les aplicó una encuesta. Además se recopilaron datos cualitativos a través de entrevistas dirigidas a expertos en materia de Precios de Transferencia y Tributación.

- En el Capítulo III se presenta el marco teórico de la investigación, y que consta de antecedentes, teorías, conceptos y situación actual, a nivel internacional y nacional sobre el tema de Precios de Transferencia.

- En el Capítulo IV se presenta el análisis de los resultados obtenidos, haciendo énfasis en los que corresponden a la hipótesis plantada y aquellos que resultan más relevantes.

- En el Capítulo V, se plantean las conclusiones y recomendaciones correspondientes a la problemática planteada.

- En el Capítulo VI, se desarrolla un modelo de solución aplicable, tomando en cuenta la factibilidad del mismo.

No es el propósito de la presente investigación, lograr un alcance total sobre la problemática que ha surgido a raíz de la regulación de precios de transferencia. Está claro que existen factores y variables diversos que pueden ser objeto de investigación; sin embargo, este es un buen acercamiento que alentará y servirá de consulta para futuras investigaciones relacionadas con el tema en cuestión.

Los precios de transferencia no son de conocimiento general para la empresa privada y debido al bajo conocimiento sobre el mismo, se cree que en alguna medida, las pérdidas que pueden estar sufriendo muchas empresas reguladas por la Ley de Regulación de Precios de Transferencia, se debe a la mala aplicabilidad del SAR por tener personal no capacitado, y también a profesionales operadores de precios de transferencia inexpertos. Estos dos factores pueden ser, por ejemplo; temas de investigación para otros investigadores. En este estudio se mencionan, sin embargo, no como el centro de la investigación.

## 1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

### 1.2.1 ANTECEDENTES GENERALES

Para iniciar, es necesario hacer una aproximación histórica al origen de lo que conocemos hoy en día como precios de transferencia y para ello debemos remitirnos aproximadamente al año de 1915, más exactamente al Reino Unido de quien se conoce fue la primera jurisdicción en introducir dentro de sus mecanismos de control, medidas que le permitieran al Estado luchar para evitar la

manipulación de los precios sobre las transacciones ejecutadas en territorio inglés con sociedades extranjeras.

Esto consistía en que el gobierno Británico estableció que las sociedades extranjeras que ejecutaran actividades económicas con organizaciones residentes en el Reino Unido estarían sujetas a tributar en territorio Inglés, cuando las operaciones que desarrollara con la sociedad residente obtuvieran beneficios inferiores a los esperados. Posteriormente debemos remitirnos al año de 1917 donde los Estados Unidos de América establecieron “la exigencia de las declaraciones consolidadas a las empresas asociadas en el impuesto federal sobre la renta de sociedades (Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, 2018).

Durante la Segunda Guerra Mundial, los precios de transferencia para servicios intangibles y bienes, fueron objeto de manipulación. Debido a esto, fue difícil determinar la información financiera correcta ya que estaba sujeta a grandes desviaciones sobre las bases tributarias (Ramírez Ibáñez & Niño de Guzmán León, 2017). En 1968, el Internal Revenue Service (IRS) y el Departamento del Tesoro (Estados Unidos) publicaron un reglamento referente a transacciones inter-societarias, con una cierta desviación de los principios generales mantenidos por la OCDE, con base en las cuales se rigió los temas relacionados con precios de transferencia en la década de los setenta.

Por otra parte, debido al aumento de las compañías multinacionales y sus operaciones, Estados Unidos uno de los miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) crea la necesidad de emitir directrices para las Administraciones Tributarias. En los Años Setenta los árabes situaron el mundo con el embargo petrolero y esto provocó que los grupos multinacionales volvieran a tomar en cuenta el efecto de las finanzas. La operación fue difícil por las distintas tasas de impuestos que se obtenían en las fronteras. A raíz de esto, las administraciones tributarias del Reino Unido y de la Unión Americana crearon métodos para evitar la posible elusión fiscal.

En 1979, el comité de asuntos fiscales de la OCDE publica su primer informe oficial denominado “Precios de transferencia y empresas multinacionales”. Mismo que pretendía explicar los conflictos y consideraciones en materia de precios de transferencia, así como la descripción de los métodos y prácticas aceptables desde la perspectiva fiscal. Sin embargo, el aspecto más relevante incluido pertenece al principio arm’s length – plena competencia que se enfoca a determinar los beneficios de entidades vinculadas a efectos tributarios.

En 1984, la OCDE emite su segundo informe que contiene criterios importantes como: i) el procedimiento amistoso ii) precios de transferencia en el sector bancario y la imputación de los costos centrales (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico., 2011), y en 1991, Harry Sidwick autor de “Los Principio de la Economía Política, escribió acerca de las firmas manufactureras del siglo XIX y XX dedicadas a un solo producto o a una limitada línea de productos, que fueron reemplazando la pequeña empresa tradicional por la actual multiunidad de empresas de negocio, dando paso a mayor cantidad de producción, como consecuencia se bajaron los costos y subió la utilidad como una coordinación por el mecanismo del mercado (Ramírez Ibáñez & Niño de Guzmán León, 2017).

En 1992, el comité de asuntos fiscales de la OCDE consolida y actualiza los informes de 1979 y 1984 la misma que se convierte en un estándar mundial de vital importancia para evitar la doble imposición y necesaria para el continuo crecimiento del comercio internacional eliminando las diferencias entre Estados Unidos y otros miembros de la OCDE. En primera instancia las directrices de la OCDE fueron presentadas como papeles para discusión. Sin embargo, en 1995 se publica la versión final, la cual contiene:

Principio de plena competencia (Capítulo I), métodos tradicionales (Capítulo II), Otros métodos (Capítulo III), enfoques administrativos (Capítulo IV) y documentación (Capítulo V). En 1996, se emite la segunda publicación, la misma que trata sobre:

Bienes intangibles (Capítulo VI) y servicios (Capítulo VII), y métodos de contribución a los costos (Capítulo VIII) publicado en 1997. En 2010, se publica una nueva edición, con cambios en los Capítulos I, II y III principalmente, en los que se ofrece pautas para la selección del método de determinación de precios de transferencia y el funcionamiento de los análisis de comparabilidad; finalmente, se añade un nuevo Capítulo IX que trata sobre reestructuraciones empresariales que están relacionados con cuestiones de precios de transferencia. En conclusión, las Directrices de la OCDE pretende señalar vías para encontrar soluciones aceptables entre las Administraciones Tributaria y las compañías multinacionales que permitirán reducir los conflictos entre las mismas; así como también, apoyar al criterio tributario del principio de plena competencia.

### 1.2.2 PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN AMÉRICA LATINA

La acogida del régimen de precios de transferencia en América Latina tiene sus comienzos con la creación del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT) en 1967, es un

organismo internacional público, sin fines de lucro que brinda asistencia técnica especializada para la actualización y modernización de las Administraciones Tributarias. En la actualidad agrupa 40 países miembros y países miembros asociados.

A continuación, se presenta un cuadro de los países de América Latina que han adoptado normativa para regular de precios de transferencia:

Tabla 1. Normativa De Precios De Transferencia En Países De América Latina

Año	Países
1996-1997	 México
	 Brasil
	 Chile
1998-1999	 Argentina
	 Venezuela
2000-2001	 Perú
2002-2004	 Colombia
	 Costa Rica
2004-2007	 <b>Ecuador</b>
	 Uruguay
	 República Dominicana
2007-2010	 El Salvador
	 Panamá
2010-2012	 Bolivia
	 Honduras
	 Guatemala

Fuente: CIAT, 2013

Los países de América Latina que adoptaron normas generales de Precios de Transferencia, las han introducido mediante Ley General, con la excepción de algunos países como El Salvador, Panamá y República Dominicana que los incluyeron en los Códigos Tributarios. En tal sentido, se puede decir que el 78.57% de los países mencionados en el cuadro precedente han optado por incluir el régimen de precios de transferencia en la Ley General de cada país, mientras que el 21.43% lo hicieron a través del Código Tributario.

Para la implementación de Precios de Transferencia en América Latina los criterios predominantes son los señalados por la OCDE. En conclusión, América Latina se encuentra en un proceso continuo y dinámico dentro de la materia de precios de transferencia, desarrollando

legislaciones o normas que les permita asegurar el control de las rentas en fuente o residencia según su particular realidad económica, Asimismo, las compañías se ven obligadas a dar cumplimiento a estas normas y cumplir con el principio de plena competencia.

Por otro lado, la administración del régimen de precios de transferencia es un tema complejo, tanto para los países que están en una etapa inicial como para aquellos que se encuentran ya con experiencia en el régimen obligando a las Administraciones Tributarias a desarrollar normativas de amplio alcance, que contemplen todas o al menos la mayoría de los esquemas de evasión y elusión fiscal internacional.

### 1.2.3 ANTECEDENTES EN HONDURAS

En Honduras la OECD se hizo escuchar desde la década de los sesenta. Es en 1963 que se emite el Decreto 25-1963, “Ley de Impuestos sobre la venta” en su artículo 3 y en el Decreto 210-2004 en el artículo 87 A, se reflejan ya las directrices técnicas de la OECD. Luego en 2011 se emite el Decreto No.232-2011 y se crea así la Ley de Regulación de Precios de Transferencia cuya finalidad es regular las operaciones comerciales y financieras que se realicen entre empresas relacionadas o vinculadas, valoradas de acuerdo con el principio de libre o plena competencia facilitando a la Administración Tributaria y el control y fiscalización de dichas transacciones reduciendo los costos de cumplimiento tanto para el Fisco como para el contribuyente. Para el año 2015 mediante acuerdo No. 027-2015 el poder ejecutivo crea el Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia (Cámara de Comercio e Industrias de Cortés).

El 10 de diciembre de 2011 fue publicado en el Diario Oficial (La Gaceta), la Ley de Regulación de Precios de Transferencia (LRPT), misma que se encuentra contenida en el Decreto No. 232-2011, donde quedó establecido que dicha Ley entraría en vigor el 1 de enero de 2014. Sin embargo, es hasta el 18 de septiembre de 2015 cuando el Sistema de Administración de Rentas (SAR, antes DEI) publica la Reglamentación de Precios de Transferencia dentro del Acuerdo No. 027-2015, misma que aclara que los contribuyentes hondureños deben valorar sus operaciones celebradas tanto con parte relacionadas nacionales como extranjeras. Es decir, los contribuyentes del Impuesto Sobre La Renta que sean partes relacionadas y que realicen operaciones comerciales y financieras entre sí, están obligados a elaborar un estudio de precios de transferencia y presentar una declaración con el resultado de sus análisis (Grupo Consultor EFE, 2020)

De acuerdo con el Artículo 3 inciso 3 de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia de Honduras, dos o más personas pueden ser consideradas partes relacionadas cuando (Congreso Nacional de Honduras, 2014):

- 1) Una persona natural o jurídica, participe directa o indirectamente en la dirección, control o en el capital de otra debidamente documentado y legalizado.
- 2) Unas mismas personas naturales o jurídicas participen directa o indirectamente en la dirección, control o en el capital de otra debidamente documentado y legalizado.
- 3) Sean sociedades que constituyan individualmente una unidad de decisión, donde una sociedad es socia de otra en al menos el 50%, y se encuentre en relación con este en alguna de las siguientes situaciones:
  - 3.1) Tiene la mayoría de los derechos de voto o tiene la facultad de nombrar o remover a la mayoría de los miembros del órgano administrativo de la compañía.
  - 3.2) Puede disponer, por medio de arreglos internos entre los socios, la mayoría de los derechos de voto.
  - 3.3) Ha designado a la mayoría de los miembros del órgano administrativo de la compañía.
- 4) Transacciones comerciales o financieras sean realizadas entre personas naturales o jurídicas con partes relacionadas catalogadas como paraísos fiscales.
- 5) Una corporación con residencia local que tenga un establecimiento permanente en el extranjero.
- 6) Se trate de una sociedad relacionada con otra con los mismos consejeros o administradores (Congreso Nacional de Honduras, 2014).

Cabe recalcar que en el 2015 se emitió un reglamento y en su Art. 16 se expande el concepto de “partes relacionadas” (Poder Ejecutivo de Honduras, 2015). Se genera con esto el conflicto entre el Estado y la empresa privada pues dentro del concepto de partes relacionadas, está claro que el objetivo primero de realizar un estudio de precios de transferencia es constatar la existencia de esa relación inter empresas.

El tema de precios de transferencia es un tema mundial, sin embargo en el presente estudio, nos centramos en la problemática local. Se sabe que los países del primer mundo poseen un sistema tributario muy efectivo. Una de las maneras de evadir la responsabilidad tributaria para grandes empresas, es disfrazar sus operaciones, creando empresas en otros países, dividiendo la cadena de sus operaciones y luego analizando en cuál de todos, de acuerdo a la política fiscal, conviene más

reportar utilidades mayores o en otro caso, gastos deducibles de impuestos. A decir verdad para algunos esto es parte de la estrategia que desarrolla cada empresa. Se asume pues que una empresa muy bien asesorada, tiene la posibilidad de ahorrarse mucho dinero en impuestos que deja de pagar, pero de manera legal. Esto no se ha tomado a bien en el actual mundo globalizado y lo que se busca con ahínco es que se aplique el principio de Arm's Length.

La definición del principio de "Plena Competencia" puede variar de acuerdo a cada país. La OCDE provee guías generales no obligatorias modificables en cada país respecto a Precios de Transferencia. A continuación se plantean las siguientes de algunos países de acuerdo a sus propias legislaciones incluyendo la de Honduras (International Tax Compact (ITC), 2013):

Tabla 2. Principio De Plena Competencia Por País

Países	Principio de operador independiente
Guatemala	El precio o monto para una operación determinada que partes independientes habrían acordado en condiciones de libre competencia en operaciones comparables a las realizadas. (Ley de Actualización Tributaria, Artículo 54).
Honduras	Es el que trata las operaciones comerciales y financieras entre relacionadas o vinculadas como si éstas operaran como empresas independientes en situación comparable, ofreciendo de esta manera un tratamiento fiscal equitativo entre empresas multinacionales y empresas independientes. (Decreto N° 232-2011: Artículo 3, literal 5).
México	Los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas Deberán determinar el monto de sus ingresos acumulables y sus deducciones autorizadas,"... <i>considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables...</i> " (Artículo 86, fracción XII primer párrafo y fracción XV, 106 antepenúltimo párrafo, y 215 primer párrafo de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Artículo 18 fracción III de la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única).
Panamá	Las operaciones que realicen los contribuyentes con partes relacionadas deberán valorarse de acuerdo con el principio de libre competencia, es decir, los ingresos ordinarios y extraordinarios y los costos y deducciones necesarios para realizar esas operaciones deberán determinarse considerando el precio o monto que habrían acordado partes independientes bajo circunstancias similares en condiciones de libre competencia. (Artículo 762-A, Capítulo IX del Título I del Libro IV del Código Fiscal de la República de Panamá).
Perú	En los casos de ventas, aportes de bienes y demás transferencias de propiedad, de prestación de servicios y cualquier otro tipo de transacción a cualquier título, el valor asignado a los bienes, servicios y demás prestaciones, para efectos del Impuesto, será el de mercado. (Ley del Impuesto a la Renta, Artículo 32).
República Dominicana	Se establece que los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y una persona física o jurídica domiciliada en el exterior, que directa o indirectamente la controle, serán considerados, en principio, efectuados entre partes independientes cuando sus disposiciones se ajustan a las prácticas normales del mercado entre entes independientes. Sin embargo, en ningún caso se admitirá la deducción de los pagos en concepto de intereses, regalías o asistencia técnica efectuados por los establecimientos permanentes a su controladora del exterior si no han pagado las retenciones del treinta por ciento

Países	Principio de operador independiente
Argentina	Las transacciones entre partes vinculadas se considerarán, a todos los efectos, como celebradas entre partes independientes, cuando las contraprestaciones y condiciones se ajustan a las prácticas normales de mercado entre partes independientes. (Artículo 8°, cuarto párrafo y Artículo 14, tercer párrafo de la ley de impuesto a las ganancias. - Ley N° 20628, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones).
Chile <sup>1/</sup>	Precios, valores o rentabilidades normales de mercado que se acuerden u obtengan entre partes independientes en operaciones y circunstancias comparables. (Ley 20630, Artículo 41-E)
Colombia	Establecimiento de los sujetos pasivos y del principio del operador independiente o de plena competencia. (Inciso 1ro, Artículo 260-1, Estatuto Tributario).
Ecuador	Es aquel por el cual, cuando se establezcan o impongan condiciones entre partes relacionadas en sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas condiciones pero que, por razón de la aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán sometidas a imposición”. (Ley de Régimen Tributario Interno: Artículo 15).
El Salvador	Establece que los precios de las operaciones realizadas con sujetos relacionados o con sujetos domiciliados en regímenes fiscales preferentes, se determinaran utilizando los precios y montos de las contraprestaciones, considerando para esas operaciones los precios de mercado utilizados en transferencias de bienes o prestación de servicios de la misma especie, entre sujetos independientes. (Primer inciso del Artículo 62-A del Código Tributario).

Fuente: (International Tax Compact (ITC), 2013)

Los países desarrollan legislaciones que les permiten asegurar el control de las rentas en fuente o residencia según su particular realidad económica. El principio básico mayormente aceptado es el “principio del operador independiente”, “principio de plena competencia” o “Arm’s Length” en idioma Inglés. No obstante pueden destacarse algunos casos en que se ha usado otro principio, o bien el mismo no se ajusta en su totalidad a la definición del principio de plena competencia internacionalmente aceptado (International Tax Compact (ITC), 2013)

### 1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

El punto de partida de una investigación es la existencia de una situación que ha llamado la atención del o los futuros investigadores y que –a su juicio— requiere ser investigada para esclarecerla, mejorarla, hacer propuestas, resolverla, etc., es decir, para pasar a algún tipo de acción posterior. Esta parte inicial de toda investigación comienza al poner por escrito las razones por las que hay que realizar la investigación.

### 1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Por cuanto existe actualmente una normativa específica en Honduras que obliga; a todas las empresas asociadas que transfieren entre ellas bienes, servicios y (o) derechos; analizar las consecuencias financieras para estas empresas, y sobre todo para aquellas del rubro de exportación, se vuelve un objeto importante de investigación, dado que a pesar de que la normativa lleva ya algunos años desde que entró en vigencia, algunas empresas estarían “a su propio juicio” teniendo problemas con este régimen.

Una de las inquietudes de la parte empresarial es que es oneroso pagar a empresas certificadas para que realicen un estudio técnico de precios de transferencia. Este estudio debe ser realizado obligatoriamente cada año y con esto se incrementan los gastos administrativos de las empresas. El **estudio de precios de transferencia** es el medio por el cual el contribuyente puede demostrar que pactó sus operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero de conformidad con el principio de plena competencia. El impacto negativo de estas regulaciones se ve reflejado además en la rentabilidad de las empresas, pues dependiendo de la metodología usada para establecer los precios de transferencia, se puede ver incrementada la base neta gravable, aumentando así la carga tributaria y por si fuera poco, se establece una multa en caso de que el contribuyente hubiese declarado una base gravable menor a la que le corresponde. De acuerdo al **Art. 3 del Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia**, el estudio debe cumplir una serie de requisitos y uno de ellos (inciso d) es proporcionar el “detalle y cuantificación de las transacciones realizadas con empresas relacionadas”. No se necesita mucho para comprender que este estudio le sirve al SAR, para dejar en su base de datos a todas aquellas empresas que mantienen “partes relacionadas” y sin tener que trabajar por ello. Al mismo tiempo le permite valorar y realizar ajustes a los ingresos gravables de cada empresa, de acuerdo al principio de libre competencia (Congreso Nacional de Honduras, 2015).

### 1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Muchas empresas, y en especial del rubro de exportación, que están sometidas a las regulaciones normativas en cuanto a precios de transferencia, mantienen cierta inconformidad con el régimen tributario, al considerar que dichas regulaciones afectan su salud financiera. Es así que se plantea dar respuesta a la siguiente interrogante:

¿Cómo la realización del estudio técnico y la regulación metódica de precios de transferencia, impactan en la determinación del Impuesto sobre la Renta para las empresas del rubro de exportación en San Pedro Sula, de acuerdo a la normativa hondureña vigente?

### 1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

A continuación se presentan las preguntas que serán objeto de análisis e investigación en el tema planteado, a las cuales se les dará respuesta mediante los estudios realizados:

- 1) ¿El estudio técnico de precios de transferencia es elaborado por una entidad externa?
- 2) ¿En cuánto se afecta el gasto administrativo, por el costo de realizar un estudio de precios de transferencia?
- 3) ¿La regulación metódica de precios de transferencia ajusta la base gravable de los resultados de la empresa?
- 4) ¿Las empresas ya ha sido sancionada por declarar ingresos inferiores a los que resultan del estudio técnico de Precios de Transferencia?
- 5) ¿En caso de incrementarse la base gravable o realizarse un ajuste, en cuanto incrementa el Impuesto Sobre la Renta a pagar?

### 1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

Los objetivos son enunciados claros y precisos que indican los fines, metas y propósitos que el investigador pretende lograr con su investigación. Su contenido o carga semántica se asemeja a un núcleo que, desarrollado en su proyección futura, configura la propuesta anhelada, que finalmente da respuesta al problema planteado. Y es que, igual que el problema, los objetivos se constituyen en punto de referencia o aspecto de consulta obligado, en todo momento durante el proceso, pues son como una guía o faro orientador, que le recuerdan al investigador qué es lo que busca, cuál es la meta. Además, aseguran la continuidad y coherencia del trabajo que se realiza, para evitar desviaciones y pérdida de tiempo (Rojas, 2011).

#### 1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar cómo la realización del estudio técnico y la regulación metódica de precios de transferencia, impactan en la determinación del Impuesto sobre la Renta, para las empresas del rubro de exportación en San Pedro Sula, de acuerdo a la normativa hondureña vigente.

#### 1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Los objetivos específicos se derivan del objetivo general y nuevamente se procura que estos sean claros, medibles, apropiados y realistas. Estos son las guías de estudio a tener presente durante todo el desarrollo de la investigación (Sampieri, Collado, & Lucio, Metodología de la Investigación, 2014)

1. Determinar el impacto que causa la elaboración de un estudio técnico de precios de transferencia, en el pago del Impuesto Sobre la Renta.
2. Determinar el impacto que causa la regulación metódica de los precios de transferencia, en el pago del Impuesto Sobre la Renta.

#### 1.5 JUSTIFICACIÓN

Toda investigación está orientada a la resolución de algún problema, por lo con siguiente es necesario justificar o exponer los motivos para la realización de la investigación. La justificación de la investigación indica el porqué de la investigación exponiendo sus razones. Por medio de la justificación se debe demostrar que el estudio es necesario e importante (Sampieri, Collado, & Lucio, Metodología de la Investigación, 2014).

Hay varias razones por las cuales los países miembros de la OCDE y otros no miembros deben adoptar las directrices sobre Precios de Transferencia. Una de las primeras razones es que estas directrices ofrecen un tratamiento fiscal equitativo para empresas multinacionales y para empresas independientes. El trato más igualitario a efectos fiscales entre empresas asociadas e independientes que supone el principio de plena competencia evita que surjan ventajas o desventajas fiscales que, de otra forma, distorsionarían la posición competitiva relativa de cada tipo de entidad.

Hasta este punto se podría deducir entonces, que las empresas que se sienten afectadas por la regulación de precios de transferencia, son las que hasta antes de someterse a dicha regulación, estaban obteniendo beneficios eludiendo al fisco. No obstante, no se puede generalizar, pues si se sabe de empresas que han sido afectadas ya que las metodologías implantadas hasta ahora en los regímenes tributarios de cada país, no son una ciencia cierta; es decir, no son una fórmula exacta que asegure un correcto precio. Por otra parte quienes las empresas afectadas aseguran que lejos de estimular la libre competencia, realmente se retrocede al respecto, si se ve con un enfoque estratégico para abaratar costos y trasladar ese beneficio al consumidor final.

El principio de plena competencia facilita el crecimiento del comercio y de las inversiones internacionales al excluir las consideraciones fiscales de las decisiones económicas. Se ha observado que el principio de plena competencia funciona muy eficazmente en la gran mayoría de los casos. Por ejemplo, hay muchas situaciones referidas a la compra y venta de bienes y a los préstamos de dinero en las que el precio de plena competencia se puede encontrar fácilmente en operaciones comparables llevadas a cabo por empresas independientes comparables bajo circunstancias comparables. Sin embargo, hay casos muy significativos en los que el principio de plena competencia es difícil y complicado de aplicar; por ejemplo, en el caso de grupos multinacionales involucrados en la producción integrada de bienes altamente especializados en intangibles exclusivos y/o en la prestación de servicios especializados.

Abandonar las directrices de la OCDE supondría renunciar a la fundada base teórica descrita anteriormente y amenazar el consenso internacional, incrementando sustancialmente, de esta manera, el riesgo de que se produzca una doble imposición. La experiencia bajo este principio es ya lo suficientemente amplia y sofisticada como para haber establecido una base sólida de común entendimiento entre el mundo empresarial y las Administraciones tributarias. Este entendimiento compartido alcanza un gran valor práctico para conseguir los objetivos de fijar las bases imponibles adecuadas en cada jurisdicción y evitar la doble imposición. Esta experiencia debería utilizarse para profundizar el principio de plena competencia, afinar su funcionamiento y mejorar su aplicación, ofreciendo más orientación a los contribuyentes y realizando comprobaciones más oportunas.

Con lo expuesto anteriormente y ante las opiniones encontradas; por una parte de empresas transnacionales que se sienten afectadas y por otra parte como es obvio, por los regímenes tributarios de cada país; es muy de especial atención lograr establecer de la manera más objetiva

posible, si realmente existe un desequilibrio en la regulación de precios de transferencia y para los fines del presente estudio, determinar en qué grado afecta esta regulación a las empresas del rubro de exportación en Honduras. Puntualmente para las empresas afectadas la regulación de precios de transferencia altera sus utilidades de dos maneras: aumentando sus costos administrativos por la obligación de realizar un estudio técnico de precios de transferencia oneroso y; aumentando su base neta gravable al aplicar de forma obligada algunos de los métodos de fijación de precios exigidos por la ley.

La sanción pecunia por no presentar la declaración previo estudio técnico y en debida forma de acuerdo al Reglamento de la Ley de Precios de Transferencia en Honduras es de \$10,000.00. Es importante por lo tanto tratar de constatar si las empresa privada y para fines del presente estudio, las empresas exportadoras; ven afectada su salud financiera a raíz de la entrada en vigencia de la normativa que regula los precios de transferencia en Honduras.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Habiendo definido el problema de estudio nos aventuramos en estructurar los que es el marco teórico donde según (Sampieri, Collado, & Lucio, Metodología de la Investigación, 2014) se proporciona una visión de donde se sitúa el planteamiento propuesto dentro del campo de conocimiento en el cual gira la investigación. Según (Rojas, 2011) el marco teórico es el sistema coherente de conceptos, definiciones, teorías y proposiciones sobre la temática relacionada con el objeto de estudio, en que se apoya una investigación.

### 2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

#### 2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

Dado que en la actualidad el crecimiento de empresas multinacionales ha traído consigo una economía globalizada, los diferentes organismos de control buscan solucionar los problemas existentes sobre la valoración de las operaciones internacionales entre empresas asociadas, subsidiarias y otras relacionadas. En tal sentido, las operaciones inter compañía se convierten en un mecanismo habitual en todos los países para su economía, el establecimiento de precios al que se transfieren bienes, servicios (intangibles), operaciones financieras son instrumento de crecimiento y desarrollo para grupos multinacionales, por lo que los precios de transferencia constituyen el aspecto fiscal más importante en el mundo.

Considerando que aproximadamente el 65% del comercio mundial es llevado a cabo por empresas multinacionales. Debemos tomar en consideración que 41,000 corporaciones son propietarias del 20% de los activos mundiales lo que representa complejos problemas impositivos para cualquier Administración Tributaria y obviamente para los grupos Multinacionales (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico., 2011)

La mayoría de los países de la región latinoamericana se rigen por los métodos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) para la elaboración de estudios de precios de transferencia en el cumplimiento de este principio. Este es el caso de Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela.

Estos métodos son (OCDE, 2018):

- 1) Método del Precio Comparable No Controlado.
- 2) Método del Precio de Reventa.
- 3) Método del Costo Adicionado.
- 4) Método de la Partición de Utilidades.
- 5) Método Residual de la Partición de Utilidades.
- 6) Método del Margen Neto de la Transacción.

Hay casos particulares en que la normativa del país incorpora un último punto al listado anterior, abriendo la posibilidad a otro método cuando los anteriores no puedan ser aplicados: En Perú se menciona “otros métodos” a los que podrá acudir de acuerdo a lo que establezca el reglamento cuando por la naturaleza y características de las actividades y transacciones no resulte apropiada la aplicación de ninguno de los métodos anteriores. Honduras establece que se podrá aplicar un método distinto siempre y cuando se pueda demostrar que no es posible la aplicación de ninguno de los anteriores de manera razonable. Y en la misma línea, Argentina define “otros métodos” para determinadas operaciones, bajo ciertas condiciones. Dos casos diferentes se dan en El Salvador y Brasil: En El Salvador se utiliza el método establecido en el Código Tributario del país, el cual consiste en comparar precios de la empresa analizada con el promedio de precios de empresas independientes.

En el caso de las importaciones, el precio de mercado lo constituirá el precio que tengan los bienes o servicios de la misma especie en negocios o establecimientos no relacionados con la empresa analizada, en el país en el que haya sido adquirido el bien o el servicio, más los costos o gastos de transporte, cuando proceda. De no ser posible aplicar el método antes mencionado, entonces sí se aplicarán los métodos establecidos por la OCDE. Brasil es el otro caso que no sigue las pautas de la OCDE. Tiene métodos específicos que se basan en márgenes de ganancia predeterminados, unos para importaciones y otros para exportaciones (MGI Worldwide, 2019).

Por otra parte, si se presta atención a las empresas del rubro de exportación, este obviamente está directamente ligado a las empresas multinacionales en alguna medida. Son las empresas multinacionales las que más exportan a nivel mundial y si se toma en cuenta, como ya se han mencionado antes que el 65% del comercio mundial pasa por estas compañías, entonces está de más decir que las exportaciones para cualquier país representan una importancia enorme por su impacto en la Balanza de Pagos. Es sabido que un país cuyas exportaciones superan las

importaciones es económicamente fuerte. Esta característica impera particularmente en los países del primer mundo pero aun cuando los países del tercer mundo no logran superar con sus exportaciones, los productos o servicios que importan; la balanza comercial de cada país, siempre buscará aumentar las primeras y reducir las segundas mediante política fiscal.

Tabla 3. Mayores Exportadores del Mundo

Exportadores	Unidad : Dólar Americano miles		
	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
Mundo	\$ 17,701,054,574.00	\$ 19,456,187,066.00	\$ 18,739,914,099.00
China	\$ 2,271,796,142.00	\$ 2,494,230,195.00	\$ 2,498,569,866.00
Estados Unidos de América	\$ 1,546,462,344.00	\$ 1,665,992,032.00	\$ 1,645,174,335.00
Alemania	\$ 1,444,776,367.00	\$ 1,556,622,939.00	\$ 1,486,462,772.00
Países Bajos	\$ 651,696,797.00	\$ 727,326,056.00	\$ 721,301,085.00
Japón	\$ 698,021,623.00	\$ 738,164,252.00	\$ 705,842,013.00
Francia	\$ 523,809,550.00	\$ 569,138,524.00	\$ 555,100,606.00
Corea, República de	\$ 573,716,618.00	\$ 605,169,190.00	\$ 542,333,337.00
Italia	\$ 507,195,651.00	\$ 549,777,364.00	\$ 541,695,309.00
Hong Kong, China	\$ 549,861,455.00	\$ 569,105,740.00	\$ 535,711,019.00
México	\$ 409,476,446.00	\$ 450,920,374.00	\$ 472,272,871.00
Reino Unido	\$ 441,847,324.00	\$ 490,840,364.00	\$ 467,512,252.00
Bélgica	\$ 430,278,510.00	\$ 468,593,750.00	\$ 451,991,828.00
Canadá	\$ 421,161,325.00	\$ 450,790,344.00	\$ 446,562,311.00
Rusia, Federación de	\$ 357,083,135.00	\$ 449,347,157.00	\$ 422,777,167.00
Singapur	\$ 373,055,543.00	\$ 412,077,471.00	\$ 390,386,234.00
España	\$ 319,694,984.00	\$ 346,718,640.00	\$ 339,217,647.00
Taipei Chino	\$ 315,734,179.00	\$ 334,244,241.00	\$ 329,512,433.00
India	\$ 295,862,157.00	\$ 323,997,680.00	\$ 322,786,377.00

Fuentes: (International Trade Statistics, 2020)

De acuerdo a la tabla anterior China es en la actualidad el país más exportador del mundo, superando a países potencias como Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Japón, Rusia, Países Bajos. Las cifras están representadas en miles de dólares americanos y claramente se puede ver que respecto al año 2018, China siguió incrementando sus exportaciones en tanto que Estados Unidos tuvo una leve baja.

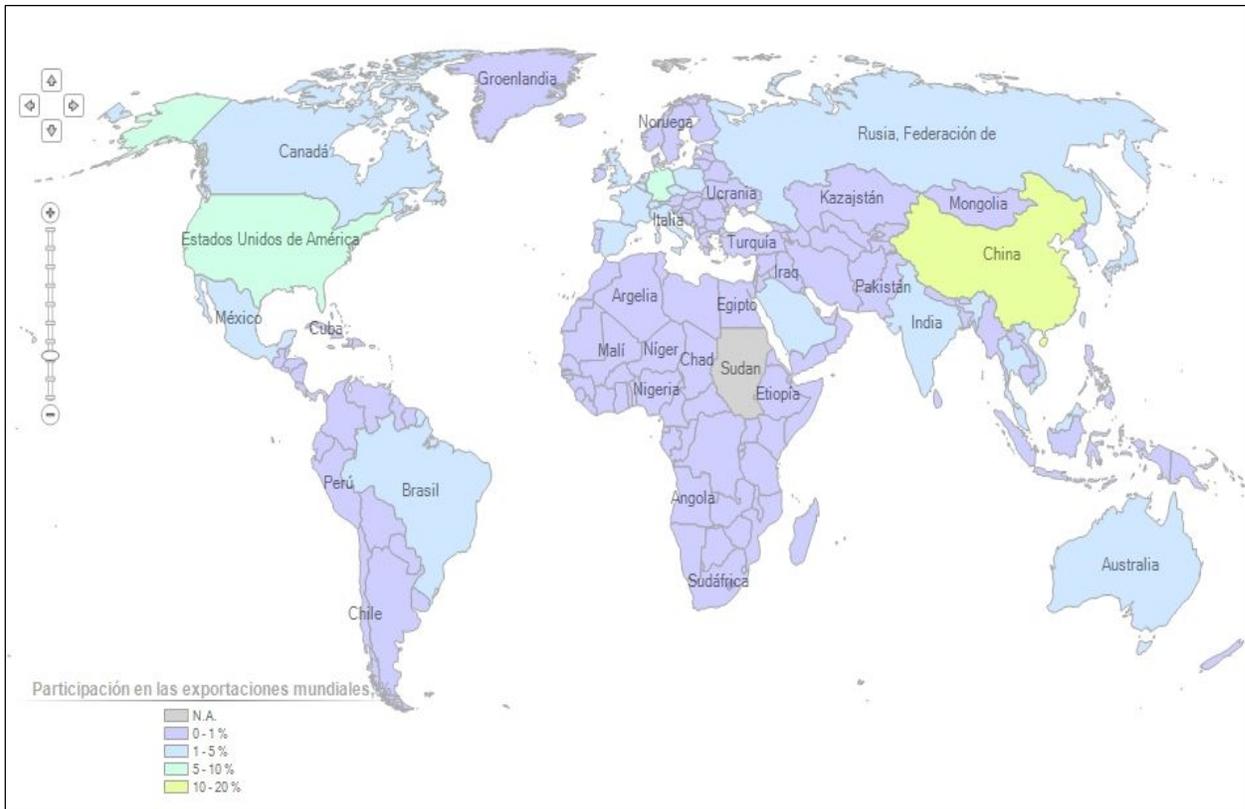


Figura 1. Participación De Las Exportaciones Mundiales

Fuente: (International Trade Statistics, 2020)

La importancia de las empresas exportadoras para la economía de un país, como ya se ha hecho referencia, radica no solo en su peso en la balanza de pagos, sino en la cantidad de divisas que genera. Todo país necesita divisas para poder importar todos aquellos bienes y servicios que no es capaz de producir. No obstante, estadísticamente es más fácil de reconocer la importancia de las exportaciones de un país, midiéndolas en relación con el porcentaje que estas representan tomando como base el Producto Interno Bruto.

Entre los principales socios de ALC la actividad se ha vuelto menos sincronizada. El crecimiento económico en los Estados Unidos se aceleró en 2018 debido al estímulo fiscal y la fuerza del mercado del trabajo, con un índice de desempleo inferior al 4%. Se espera que la actividad se desacelere en 2019 y 2020, al menguar el estímulo fiscal. A la inversa, la actividad en la Eurozona disminuyó en 2018. En 2019 y 2020 el ritmo de crecimiento seguirá siendo moderado. La demanda nacional estará respaldada por la política monetaria, una relajación de la política fiscal y una inversión que reflejan condiciones de financiamiento favorables. En el caso de China, al disminuir

las exportaciones y la inversión, la desaceleración estructural continúa. Por lo que toca a la economía asiática, en 2018 el panorama empezó a complicarse. Las tensiones comerciales moderaron las expectativas sobre la economía, lo que promovió la salida de capitales y debilitó la moneda (OCDE et al., 2019).

Para el año 2019, CEPAL, emitió un informe titulado “Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe” en el que proyectó una caída del 2% y 3% del valor de las exportaciones e importaciones regionales de bienes, sin embargo, expuso que a diferencia de América del Sur (refiriéndose a la región latina), Centroamérica, el Caribe y México registraban aumentos del valor y del volumen de sus exportaciones; reflejándose así menor dependencia de los productos básicos y su mayor vinculación comercial con los Estados Unidos, cuya demanda de importaciones ha mostrado una mayor resiliencia que la de los otros mercados principales de exportación de la región.

Tabla 4. Variación Proyectada De Las Exportaciones E Importaciones, 2019

	Exportaciones			Importaciones		
	Volumen	Precio	Valor	Volumen	Precio	Valor
América del Sur	-2,5	-4,2	-6,7	-5,1	-1,7	-6,8
Centroamérica	2,7	-0,1	2,6	-0,9	-1,2	-2,1
El Caribe	5,8	-2,1	3,7	1,2	-2,1	-0,9
México	4,4	-1,6	2,8	0,9	-0,5	0,5
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>0,8</b>	<b>-2,8</b>	<b>-2,0</b>	<b>-2,0</b>	<b>-1,0</b>	<b>-3,0</b>

Fuente: (CEPAL, 2019)

A nivel de Centro América y el Caribe, Belice es el país cuyas exportaciones representan el porcentaje más alto respecto a su propio PIB. Esto no significa que sus exportaciones sean más elevadas que las del resto de los demás países. En el caso de Honduras, según este mapa; sus exportaciones representan el 41.78% del PIB. El país que se muestra menos porcentaje del PIB en sus exportaciones es Guatemala.

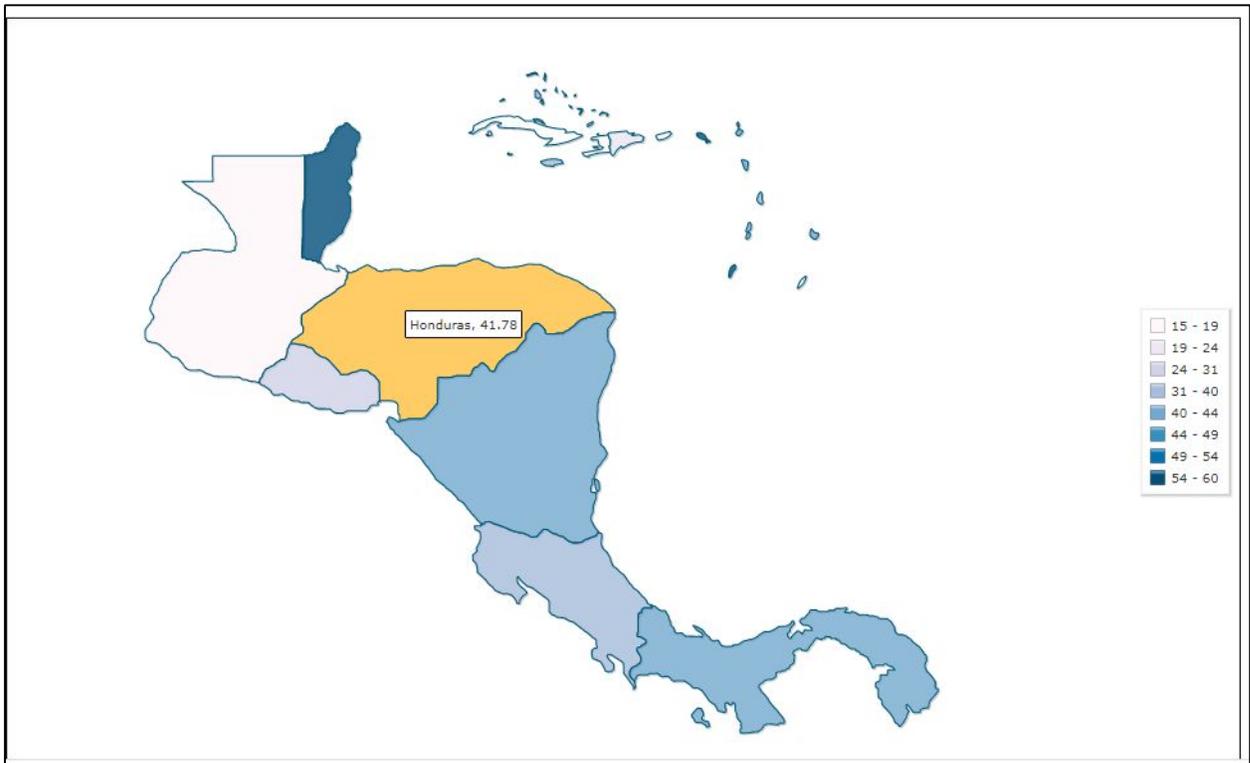


Figura 2. Exportaciones En Centro América Y El Caribe En % Del PIB

Fuente: (Indexmundi.com, 2019)

### 2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO

El inicio de 2014 para Honduras, se caracteriza por la toma de posesión de un nuevo gobierno en Honduras. Esto significó cambios en la política fiscal, dados los fuertes desequilibrios existentes. Sin embargo, el cambio de gobierno representó una nueva modalidad política en el país; por primera vez en el último siglo, se rompió el bipartidismo dominante; la estructura del Congreso Nacional se alteró de tal forma, que ningún partido político alcanzó la mayoría absoluta. El Partido Nacional ganó las elecciones, pero no la mayoría absoluta en el Congreso, que poseía durante la anterior administración. Esto llevó a acciones inéditas; entre otras, que durante 45 días consecutivos y hasta horas antes de la toma de posesión del nuevo Congreso, se aprobara más de cien leyes, todas vinculadas con la administración pública y la política fiscal. Cabe anotar, además, que muchas de estas leyes fueron publicadas en el Diario Oficial La Gaceta después de transcurridos varios meses.

Las modificaciones en el marco institucional recién descritas comportan avances en algunos casos y, en otros, significan retrocesos para la política fiscal hondureña. La reducción del déficit

fiscal, como se observará en detalle en el siguiente capítulo, constituye una acción de política fiscal positiva desde el punto de vista macroeconómico; sin embargo, ha tenido efectos negativos en la equidad.

El fortalecimiento de la administración tributaria, iniciado en los primeros años, se ha visto debilitado por la aprobación del nuevo Código Tributario y la separación de aduanas de la autoridad tributaria. Las exoneraciones, cuya regulación se consideró en un primer momento, han sido extendidas a otros sectores y son consideradas por el Gobierno como el principal mecanismo de atracción de inversión nacional y extranjera. Ejemplo de ello es el cambio de renta universal a renta territorial en el nuevo Código Tributario. Este cambio sujeta a Honduras a la pérdida actual y potencial, de importantes recursos, dada la forma en que las empresas transnacionales y nacionales manejan los flujos financieros para evadir impuestos. Asimismo, el nuevo Código Tributario hace más engorrosa, en vez de directa, la posibilidad de sancionar a aquellos contribuyentes que buscan evadir el fisco nacional.

Pero uno de los aspectos más preocupantes del nuevo Código Tributario es el artículo 167, que establece la responsabilidad por cumplimiento voluntario, al determinar que [...] se debe formular acusación a quien hubiere omitido el pago de tributo u obtenido el beneficio indebido, salvo cuando pague el tributo con sus multas e intereses legales, antes que el Ministerio Público presente requerimiento fiscal, ya sea por pago realizado en sede fiscal, ante la Autoridad Tributaria o ante la Autoridad Aduanera correspondiente. Cabe realizar dos consideraciones preliminares sobre este artículo: primero, que la costumbre generalizada en diferentes gobiernos de otorgar amnistías tributarias haría tentador el incumplimiento de las obligaciones tributarias y las dispensas de las sanciones correspondientes expresadas en multas, intereses y recargos. Al mismo tiempo, y proveniente de lo anterior, se extingue la sanción penal y, por tanto, aumenta el riesgo de evadir impuestos o pagarlos en forma tardía.

Otro ejemplo es la ampliación del régimen de exoneraciones sin haber cumplido el compromiso de revisarlo. En efecto, el Decreto 30-2016, aprobado el 7 de abril de 2016 y publicado en La Gaceta el 16 de abril de 2016, exonera del pago de todo impuesto a los proyectos del Centro Cívico Gubernamental y del Aeropuerto Internacional Palmerola, estructurados bajo esquemas de APP. La exoneración comprende el diseño, financiación, operación, construcción, administración y mantenimiento durante la vida de ambos proyectos. El decreto también amplía la exoneración a todos los proyectos organizados dentro del régimen de APP del pago de impuestos indirectos,

impuesto sobre la renta, tasas creadas en la Ley de Seguridad Poblacional, y disposiciones contenidas en la Ley de Regulación de Precios de Transferencia (ICEFI, 2017)

El Servicio de Administración de Rentas (SAR), dio un comunicado el 22 de octubre de 2019, en el cual indica a las empresas que operan bajo regímenes especiales (Zonas Libres) que realicen operaciones comerciales o financieras con partes relacionadas deberán Presentar la Declaración Jurada Informativa Anual sobre Precios de Transferencia correspondiente al periodo fiscal 2019 a más tardar el 30 de abril del año 2020. Por otra parte las personas naturales o jurídicas que tengan partes relacionadas dentro del territorio nacional no están sujetas a dicha presentación. A menos que estén relacionadas con personas naturales o jurídicas que operen en regímenes especiales (zonas libre, RIT, etc.) no están sujetos a presentar el Estudio de Precios de Transferencia. En cambio la persona natural o jurídica que opera dentro del territorio nacional más no las empresas que operan en regímenes especiales; tiene la obligación de presentar el Estudio de Precios de Transferencia.

Una vez entrado en vigencia el Reglamento de la **Ley de Regulación de Precios de Transferencia** en el año 2016, el Servicio de Administración Rentas (SAR), envió notificaciones a ciertos contribuyentes por medio de correo electrónico, informándoles sobre multas derivadas por la omisión de la Declaración Informativa de Precios de Transferencia. El importe mínimo de acuerdo a la norma, es de \$10,000.00 americanos por cada ejercicio y esta es solo una de las consecuencias para quienes realizaron operaciones con partes relacionadas nacionales o extranjeras, y no presentaron dentro de los plazos establecidos, o hicieron de forma incorrecta su Declaración Informativa de Precios de Transferencia. En varias ocasiones, Consejo Hondureño de la Empresa Privada, ha pedido al SAR que se revisen algunos aspectos del Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia, debido según este consejo, a que han quedado algunos aspectos sin regular en dicho reglamento.

Adrián J, Romero, quien es socio director de Grupo Consultor EFE, una firma mexicana especializada en precios de transferencia y que actualmente opera en Honduras, aseguró que las multas impuestas por el SAR son solo el inicio del uso de las facultades que tiene la Administración Tributaria para verificar que los precios pactados en las operaciones inter compañía, fueron establecidos a valor de mercado (Diario La Prensa, 2016).

Uno de los sectores más afectados es el sector cafetalero, tomando en cuenta que el café en Honduras es un commodity, no es de extrañar que empresas exportadoras de este rubro, hayan

recibido ajustes por decenas de millones de lempiras. Las labores de fiscalización internacional se realizan con ayuda de un equipo informático valorado en alrededor de 40 mil dólares aportados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Por medio de este software, personal técnico del SAR accede a bases de datos de los precios de las principales materias primas a nivel mundial tales como metales, cereales, combustibles. Luego comparan esta información con las declaraciones que presentan los grandes contribuyentes, lo que da pie a la emisión de ajustes en pago de impuestos (Diario Roatán, 2018).

Según datos del Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales, de acuerdo al Proyecto de Presupuesto del 2020, Honduras contemplaría para una caída de 1.5% de la carga tributaria. Sin embargo sigue siendo uno de los países con mayor carga tributaria de la región Centroamericana junto con El Salvador.

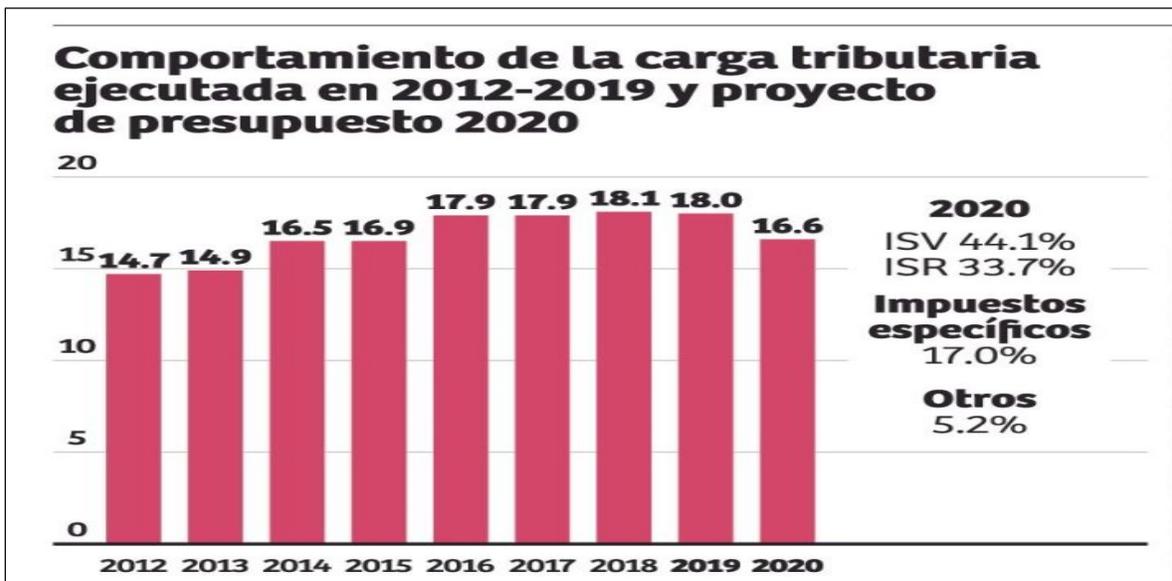


Figura 3. Comportamiento DE Carga Tributaria EN Honduras 2012-2020

Fuente: (La Prensa, 2019)

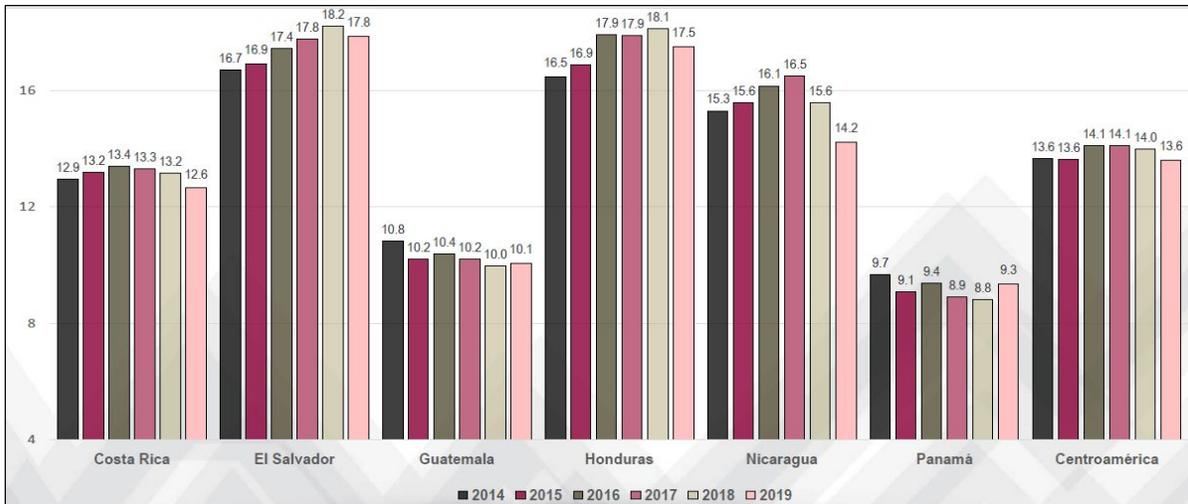


Figura 4. Carga Tributaria Del Gobierno Central 2014-2019 En Centroamérica

Fuente: (ICEFI, 2019)

### 2.1.2.1 EL PROBLEMA DE LA DOBLE TRIBUTACIÓN CON LA LEY DE REGULACION DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

Aplicada la norma de control tributario por un Estado, se establece un mayor ingreso o un menor costo, dando por regla general origen al problema de la doble tributación internacional en tanto la autoridad fiscal del otro Estado no acepte el ajuste respectivo en su país. Dicho de otra manera, es muy probable que un Estado B efectúe un ajuste de precios para reflejar una utilidad afecta a impuesto. Como en el Estado A ya se ha pagado un impuesto por la utilidad de \$100, por cada peso que el Estado B ajuste se producirá doble tributación. Usualmente no se practicará el “ajuste correspondiente” en el otro Estado a no ser que exista un convenio vigente para evitar el problema de la doble tributación internacional que permita el desarrollo de un “Acuerdo de procedimiento mutuo”. Ante la ausencia de un Convenio, usualmente el problema en cuestión no tendrá solución (Villalón, 2011).

Para esta situación de doble tributación existe entonces el Procedimiento de Acuerdo Amistoso o “Mutual Agreement Procedure”. Este tipo de acuerdos requiere que las administraciones tributarias en conflicto hayan suscrito un acuerdo para evitar la doble tributación; pero además es necesario que el contribuyente solicite a la administración tributaria no quedar afecto a una doble tributación y luego corresponde a ambas administraciones en conflicto llegar a un acuerdo en un plazo razonable; que según la OCDE debe ser 24 meses (Silva, 2019).

En el caso de Honduras, El reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia, solo menciona en el Artículo 16 inciso No. 2; que en el caso en que otro Estado haya efectuado un ajuste de precios de transferencia (ajuste primario), los contribuyentes pueden rectificar el precio, valor o rentabilidad de las operaciones con partes relacionadas, no obstante; esto es posible solo si se dan concurrentemente las siguientes condiciones:

- a) Que exista previa autorización de la Dirección Ejecutiva de Ingresos “DEI” (ahora SAR), tanto respecto de la naturaleza como del monto del ajuste;
- b) Debe encontrarse vigente un Convenio para Evitar la Doble Tributación Internacional con ese Estado, que no prohíba el ajuste correspondiente;
- c) Los ajustes realizados por el otro Estado deben estar pagados, y no encontrarse pendientes de recursos o acciones administrativas o judiciales;
- d) Los ajustes deben ser certificados por la Administración Tributaria del Estado que lo efectuó.

Es notorio que en el numeral “b” se establece como condición la preexistencia de un Convenio”, y de esto se puede deducir que es imposible resolver un conflicto de doble tributación a menos que exista un convenio entre las administraciones tributarias de los Estados en Conflicto. Por lo tanto ni la Ley de Regulación de Precios de Transferencia ni su reglamento pueden evitar que un contribuyente sea sometido a doble tributación. La normativa solo establece que puede rectificar para no ser doblemente ajustado, pero cumpliéndose varias condiciones. (Congreso Nacional de Honduras, 2015).

#### 2.1.2.2 ¿POR QUÉ NO SE CUMPLE LA LEY DE REGULACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA?

Pueden existir varias razones por las cuales los distintos obligados tributarios sometidos al régimen de precios de transferencia (no sola las empresas exportadoras) incumplen con la normativa vigente en Honduras. A continuación se mencionan algunas posibles causas:

##### a) Desconocimiento De La Normativa Vigente En Términos Generales

El 10 de diciembre de 2011 fue publicado en el Diario Oficial (La Gaceta), la Ley de Regulación de Precios de Transferencia (LRPT), misma que se encuentra contenida en el Decreto No. 232-2011, donde quedó establecido que dicha Ley entraría en vigor el 1 de enero de 2014. Sin embargo,

es hasta el 18 de septiembre de 2015 cuando el Sistema de Administración de Rentas (SAR, antes DEI) publica la Reglamentación de Precios de Transferencia dentro del Acuerdo No. 027-2015, misma que aclara que los contribuyentes hondureños deben valorar sus operaciones celebradas tanto con parte relacionadas nacionales como extranjeras. (Grupo Consultor EFE, 2020).

Por otra parte, es importante mencionar que a finales de diciembre de 2016 se publicó el Nuevo Código Tributario, el cual modifica la regulación de precios de transferencia a partir de las operaciones con partes relacionadas realizadas durante el ejercicio fiscal 2017, las cuales serían reportadas en 2018. Dicha modificación establece que las personas naturales o jurídicas que tengan partes relacionadas, vinculadas o asociadas dentro del territorio nacional, no están sujetas a la presentación del estudio de Precios de Transferencia. Los contribuyentes fallan en el cumplimiento de la obligación por no conocer sobre la vigencia y especificaciones de la ley y reglamento de precios de transferencia, tomando en cuenta que se trata de un tema relativamente nuevo. En comparación con muchos otros países del continente, la regulación de precios de transferencia entró en años anteriores y con un mayor acompañamiento de parte de las administraciones tributarias (Grupo Consultor EFE, 2020).

#### b) Dificultad Para Identificar Y Catalogar “Partes Relacionadas”

De acuerdo con el Artículo 3 inciso 3 de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia de Honduras, dos o más personas pueden ser consideradas partes relacionadas cuando (Congreso Nacional de Honduras, 2014):

- 1) Una persona natural o jurídica, participe directa o indirectamente en la dirección, control o en el capital de otra debidamente documentado y legalizado.
- 2) Unas mismas personas naturales o jurídicas participen directa o indirectamente en la dirección, control o en el capital de otra debidamente documentado y legalizado.
- 3) Sean sociedades que constituyan individualmente una unidad de decisión, donde una sociedad es socia de otra en al menos el 50%, y se encuentre en relación con este en alguna de las siguientes situaciones:
  - 3.1) Tiene la mayoría de los derechos de voto o tiene la facultad de nombrar o remover a la mayoría de los miembros del órgano administrativo de la compañía.
  - 3.2) Puede disponer, por medio de arreglos internos entre los socios, la mayoría de los derechos de voto.

- 3.3) Ha designado a la mayoría de los miembros del órgano administrativo de la compañía.
- 4) Transacciones comerciales o financieras sean realizadas entre personas naturales o jurídicas con partes relacionadas catalogadas como paraísos fiscales.
  - 5) Una corporación con residencia local que tenga un establecimiento permanente en el extranjero.
  - 6) Se trate de una sociedad relacionada con otra con los mismos consejeros o administradores (Congreso Nacional de Honduras, 2014).

Determinar qué es una parte relacionada y qué no lo es, puede ser un tema muy confuso al momento de aplicarlo. Muchos obligados por esta ley, no saben cómo identificar a sus partes relacionadas y sus transacciones, y es así como terminan presentando información incorrecta ante la autoridad fiscal.

#### c) Se Desconocen Las Penalidades Por Incumplimiento Que Aplica El SAR

El Artículo 6 de la LRPT menciona que dentro de las Facultades de la Administración Tributaria se encuentran la determinación, verificación o fiscalización siguiendo los procedimientos establecidos en las leyes tributarias vigentes, pudiendo realizar ajustes en los costos, deducciones, ingresos, utilidad o pérdida de la declaración del contribuyente y cualquier otro concepto de la declaración del Impuesto Sobre la Renta, mediante la determinación del precio o valor de las operaciones comerciales y financieras en las cuales el contribuyente haya adquirido o enajenado bienes y/o servicios cuando éstas no cumplan con el principio de plena competencia y haya una afectación en la base impositiva hondureña.

El Artículo 35 (Infracciones), en su conjunto con el Artículo 36 (Régimen Sancionador) del LRPT, estipula las siguientes infracciones y sanciones:

- a) El no aportar, aportar con datos falsos, manifiestamente incompletos o inexactos, la información o documentación que en su momento haya sido exigida por la Autoridad Tributaria. Será sancionado con una multa de \$10,000 dólares americanos, pagaderos en su equivalente en Lempiras.
- b) Declarar en cualquier ejercicio una base imponible inferior a la que hubiera correspondido en operaciones de libre mercado se sancionará con una multa del 15%, calculada sobre el importe del ajuste realizado por la Autoridad Tributaria. En caso de que se acompañe con la infracción de presentar datos falsos, se sancionará con lo que resulte mayor de una multa del 30% sobre el importe del ajuste determinado por la

Autoridad Tributaria o \$20,000 dólares americanos, pagadero en su equivalente en Lempiras.

Cualquier otro incumplimiento a las disposiciones de la LRPT es sancionado con una multa de \$5,000 dólares americanos pagaderos en su equivalente en Lempiras (Congreso Nacional de Honduras, 2014). El no entender o conocer sobre las diferentes penalidades en precios de transferencia puede ocasionar que los contribuyentes no tengan la conciencia al momento de realizar el estudio de precios, y la presentación de la declaración informativa.

#### d) Falta De Conocimiento Sobre La Declaración Informativa Jurada A Presentar

Para efectos de la aplicación del Artículo 17 del LRPT, debe de presentarse ante la Autoridad Tributaria en Honduras, la declaración jurada en materia de precios de transferencia, en conjunto con la declaración del impuesto. Adicionalmente, el Artículo 30 del LRPT, complementa la obligación de presentar una Declaración Jurada Informativa Anual sobre Precios de Transferencia, conforme lo mencionado en el Artículo 17 de la LRPT. Este Artículo 30, delimita los contribuyentes que deben presentar la citada informativa. Los obligados a la misma son:

- a) Personas naturales o jurídicas categorizados como medianos y grandes contribuyentes. Según Instructivo de la Declaración Jurada para el DET LIVE, solo reportarán aquellos medianos y grandes contribuyentes que superen los 250,000 dólares americanos en transacciones Inter compañía en el ejercicio.
- b) Personas naturales o jurídicas que realicen operaciones con partes relacionadas amparadas en regímenes especiales que gocen de beneficios fiscales.
- c) Personas naturales o jurídicas que realicen operaciones con partes relacionadas catalogadas como paraísos fiscales.
- d) Personas naturales o jurídicas categorizadas como pequeños contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas dentro de un mismo periodo fiscal en un monto acumulado superior determine la Administración Tributaria. Según Instructivo de la Declaración Jurada para el DET LIVE, solo reportarán aquellos pequeños contribuyentes que superen un millón de dólares americanos en transacciones Inter compañía en el ejercicio.

El plazo para presentar la declaración Informativa será conforme a lo estipulado en el Artículo 31 del LRPT en Honduras, es decir, del 1 de enero al 30 de abril del ejercicio inmediato posterior

al que se esté reportando. En caso de los contribuyentes que operen bajo periodo fiscal especial, tienen un lapso de 3 meses posterior al cierre de su ejercicio fiscal (Congreso Nacional de Honduras, 2014).

Si se llegase a llenar la Declaración jurada de Precios de Transferencia de forma errónea o esta declarativa no concordase con el Estudio Técnico, se vuelve complicado para el contribuyente, sin mencionar lo difícil que puede ser entender si según su clasificación de contribuyente, debe presentar o no la declaración.

e) Se Desconoce El Tipo De Transacciones Que Deben Ser Objeto De Análisis

De acuerdo con el Artículo 1 de la LRPT en Honduras, las operaciones comerciales y financieras que se realicen entre partes relacionadas o vinculadas deberán ser valoradas de acuerdo con el principio de libre o plena competencia. Asimismo, en el Artículo 5 de esta Ley se establece que los contribuyentes del Impuesto Sobre la Renta que sean partes relacionadas y que realicen operaciones comerciales y financieras entre sí están en la obligación de determinar, para efectos fiscales, sus ingresos, costos y deducciones, aplicando para dichas operaciones y resultados operativos los precios y márgenes de utilidad que se hubieren utilizado en operaciones comerciales y financieras comparables (Grupo Consultor EFE, 2020). Todo esto genera una incertidumbre, por el hecho de que la mayoría de los contribuyentes no logran determinar que operaciones si están sujetas a análisis por su tratamiento contable. Asimismo, resulta algo complejo entender la esencia operacional de cumplir con el principio de valor de mercado. Es decir, como realmente se deben fijar los precios o márgenes con partes relacionadas.

f) Se Desconocen Plazos Límites Para La Preparación De Documentación

El estudio de precios de transferencia debe ser elaborado y utilizado para la correcta presentación de la declaración informativa de precios de transferencia, por lo que se debe de tener listo antes de la fecha establecida para su llenado, la cual vence de manera oficial el 30 de abril de cada año. Sin embargo, muchos contribuyentes no tienen claro sobre si realmente es aplicable para ellos dicha obligación de presentar la declaración en la fecha que se establece por no tener la seguridad de determinar si aplican a lo mencionado en la ley de precios de transferencia y también por la falta de conocimiento sobre la existencia consecuencias fiscales o penalidades por la no presentación (Grupo Consultor EFE, 2020).

g) Se Desconoce En Qué Consiste El Estudio De Precios De Transferencia

El Estudio Técnico de Precios de Transferencia, es un informe escrito que contiene los análisis para las diferentes transacciones intercompañía, que demuestre que los precios o márgenes pactados entre partes vinculadas se encuentran dentro de los precios o resultados que se hubieran acordado en transacciones similares entre entidades independientes y comprende la selección del método de análisis y la búsqueda de información comparable. En otras palabras, es un análisis funcional y económico de las operaciones realizadas entre empresas vinculadas, en la cual se efectúan comparaciones a través de uno de los métodos de justificación de precios (Herrera Manrique y Asociados, 2013).

La Ley de la Regulación de Precios de Trasterferencia, en el **artículo #17** que, para efectos de la ley, los contribuyentes que poseen la obligación deberán presentar a la administración tributaria, la información y el análisis suficiente para valorar sus operaciones con sus partes relacionadas. La misma se establecerá sin perjuicio de cualquier información adicional que se requiera a petición del servicio de administración de rentas (SAR). De acuerdo al 32 del LRPT (Congreso Nacional de Honduras, 2014), el estudio de precios de transferencia debe contener, como mínimo, lo siguiente:

- a) Actividades y funciones desarrolladas por el contribuyente.
- b) Los riesgos asumidos y activos utilizados por el contribuyente en la realización de dichas actividades y funciones.
- c) El detalle de los elementos, documentación circunstancias y hechos valorados para la justificación de los precios o montos entre partes relacionadas.
- d) Identificación de las partes relacionadas con las que se realizaron operaciones.
- e) Métodos de valoración utilizados.
- f) Detalle de las operaciones comparables utilizadas.

Es notable, que hay diferentes elementos que deben ser considerados al momento de realizar o elaborar un estudio técnico de precios de transferencia. Esto para el contribuyente puede resultar engorroso y confuso; debido a esto, podría no cumplirse con la elaboración del mismo.

h) Falta De Experiencia Y Conocimiento Respecto A Los Métodos Autorizados Y Análisis Técnico Aplicable A Las Operaciones

Las regulaciones que especifican los métodos disponibles para llevar a cabo los análisis de precios de transferencia y de comparabilidad están alineadas con los establecidos en las Guías de Precios de Transferencia de la OCDE. El Artículo 8 de la LRPT especifica los siguientes cinco métodos de precios de transferencia:

- a) Método del Precio Comparable no Controlado (CUP)
- b) Método del Precio de Reventa (MPR)
- c) Método del Costo Adicionado (MCA)
- d) Método de División de Beneficios (MDB)
- e) Método del Margen Neto Transaccional (MMNT)

Adicionalmente, como se define en la sección 6 del Artículo 8, el contribuyente es libre de utilizar una metodología distinta para determinar el cumplimiento de independencia efectiva para las transacciones entre partes relacionadas, siempre y cuando se pueda demostrar que ninguno de los cinco métodos puede ser aplicado razonablemente para analizar la transacción. En el caso de los “commodities”, el Artículo 10 de la LRPT permite el uso de la metodología aplicable en las Operaciones de Exportación de Bienes con Cotización Internacional (Grupo Consultor EFE, 2020). La elección o descarte de cada uno de métodos aplicables a precios de transferencia, es llevado a cabo internamente por el contribuyente. De alguna manera este criterio puede ser considerado subjetivo, y entrar en conflicto con la autoridad fiscal (de existir una revisión), al no tener una clara certeza de la correcta aplicabilidad o selección de estos métodos.

#### 2.1.2.1 INDICADORES MACROECONÓMICOS DE HONDURAS

Referente a la importancia de las exportaciones como uno de los principales indicadores macroeconómicos de Honduras, el Banco Central ya había vaticinado para diciembre de 2019 en su informe No. 17 titulado “Informe de Estabilidad Financiera” la contracción de las exportaciones para el año 2020 generada por una baja en la actividad comercial transfronteriza. En ese mismo sentido se reflejaría el déficit de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos.

Tabla 5. Indicadores Macroeconómicos De Honduras

<b>Principales Indicadores Macroeconómicos</b>			
<b>Conceptos</b>	<b>2018</b>	<b>2019<sup>/P</sup></b>	<b>2020<sup>/Pr</sup></b>
PIB Real (variación porcentual interanual)	3.7	2.7	-3.9 a -2.9
Inflación (variación porcentual interanual del IPC)	4.22	4.08	4.0 ± 1.0 pp
Exportaciones de Bienes (variación porcentual interanual)	-0.8	1.5	-18.6
Importación de Bienes (variación porcentual interanual)	7.4	-3.2	-17.1
Déficit de Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos (% del PIB)	5.3	0.7	2.1
Cobertura de Reservas Internacionales (meses de importación de bienes y servicios)	5.4	6.2	≥ 6.0
Depósitos Totales en Otras Sociedades de Depósitos (OSD) (variación interanual)	7.4	11.5	4.2
Crédito de las OSD al Sector Privado (variación interanual)	14.2	8.8	4.5

Fuente: (Banco Central de Honduras, 2019)

El valor de las exportaciones FOB (Free on Board, por sus siglas en inglés) de mercancías generales sumó US\$4,077.7 millones en 2019; reflejando una disminución interanual de US\$109.7 millones (2.6%), donde destacaron los menores envíos de café, banano y zinc. Por su parte, el valor de las exportaciones FOB de bienes para transformación fue de US\$4,522.4 millones, superior en US\$245.1 millones (5.7%) al del año previo, explicado fundamentalmente por mayores envíos de productos textiles. Asimismo, las exportaciones de otros bienes totalizaron US\$114.8 millones, US\$6.3 millones (5.2%) por debajo de lo registrado al cierre del año previo. El monto exportado de mercancías generales hacia Norte América fue de US\$1,657.7 millones en 2019, destacando los EUA que totalizó US\$1,496.1 millones, país que continuó siendo el principal mercado de destino, resaltando productos como: banano, café, melones y sandías. Las exportaciones de bienes hacia Centroamérica reportaron un valor de US\$905.6 millones, principalmente: metales, sus manufacturas y jabones. A Europa se realizaron envíos por US\$1,077.7 millones, especialmente en productos como café y aceite de palma. El monto exportado al resto del mundo sumó US\$519.0 millones (BCH, 2020).

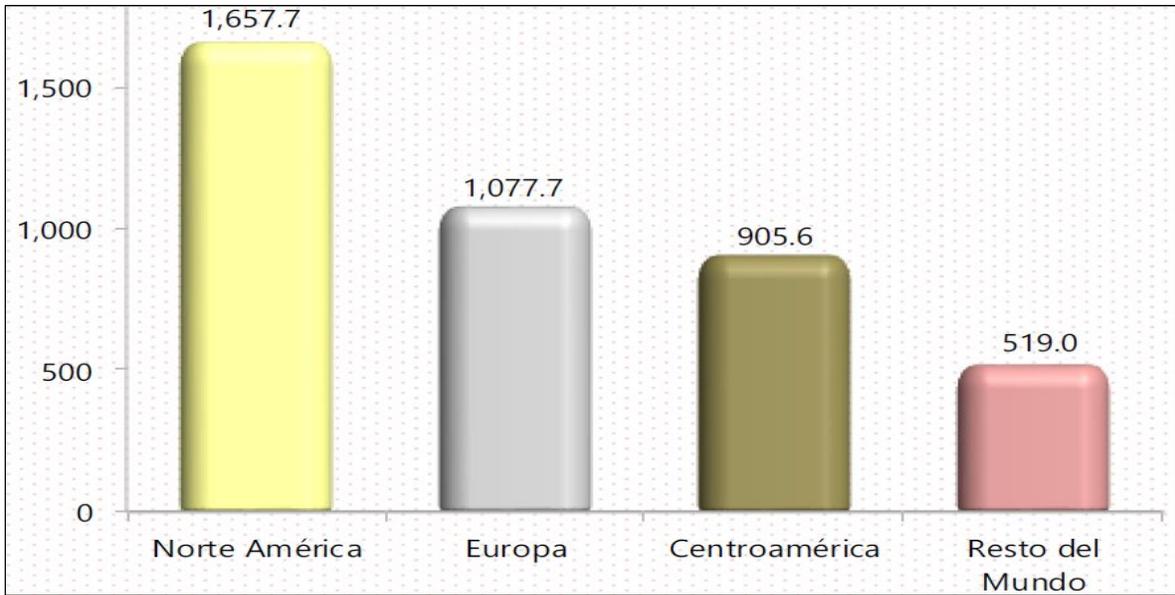


Figura 5. Valor De Las Exportaciones FOB De Honduras En Millones De Dólares

Fuente: (BCH, 2020)

### 2.1.3 ANÁLISIS INTERNO

El Servicio de Administración de Rentas (SAR) es una entidad Desconcentrada adscrita a la Presidencia de la República, con autonomía funcional, técnica, administrativa y de seguridad nacional, con personalidad jurídica propia, responsable del control, verificación, fiscalización y recaudación de los tributos, con autoridad y competencia a nivel nacional y con domicilio en la Capital de la República. Creada mediante decreto legislativo 170-2016, artículo 195.

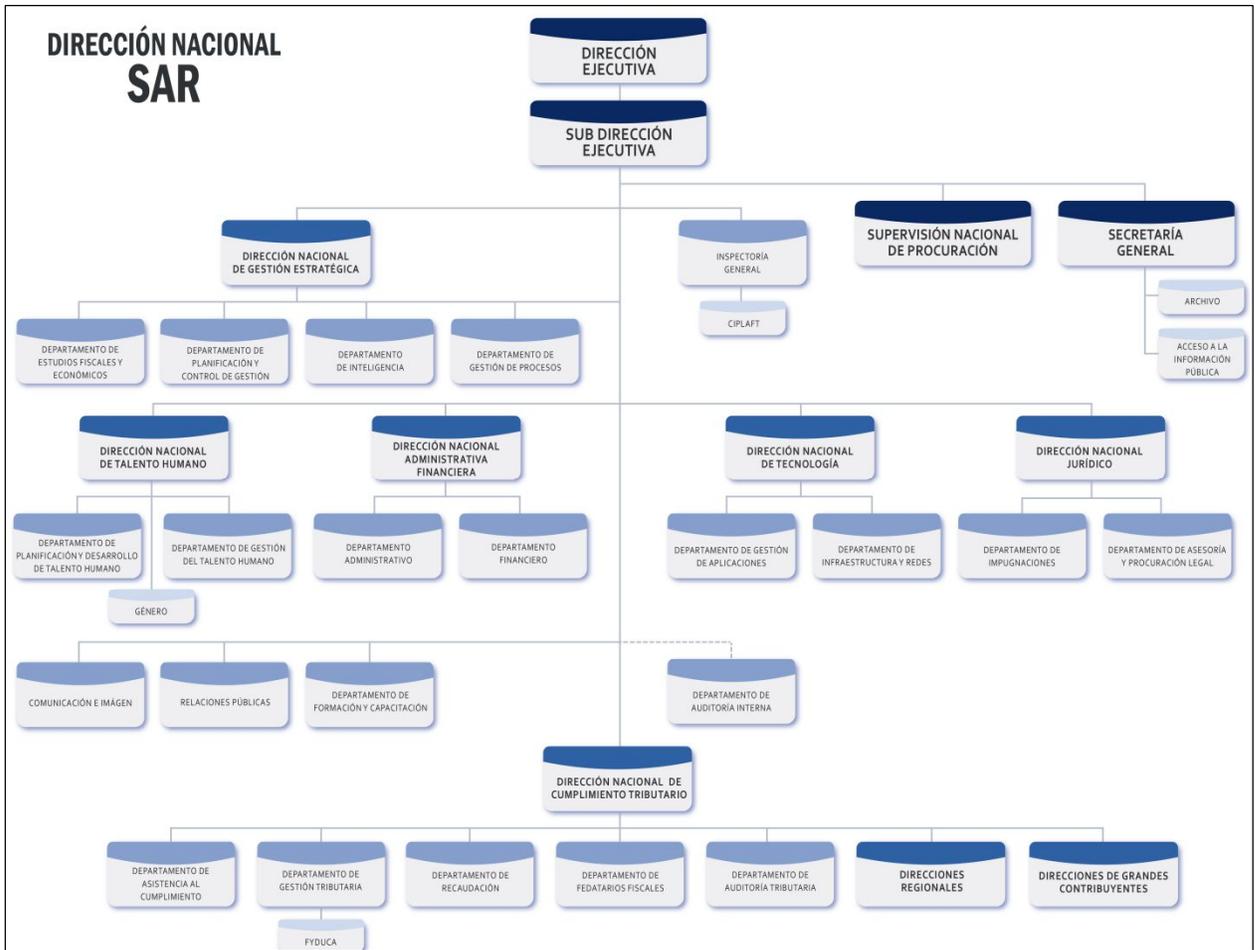


Figura 6. Organigrama Del SAR

Fuente: (Servicio de Administración de Rentas, 2019)

Sobre precios de transferencia, el SAR ha publicado en su página web, las indicaciones correspondientes y entre otras establece que la declaración se debe generar y cargar a través del aplicativo DET-Live, para posteriormente presentarla a través de Oficina Virtual. También presenta las recomendaciones especiales para elaborar dicha declaración que a continuación se enlistan:

- 1) Debe tener habilitadas las credenciales de acceso a Oficina Virtual o Numero de Contrato de Adhesión a Oficina Virtual o Registro Tributario Nacional o Contraseña Tributaria
- 2) Debe contar con una conexión a Internet.
- 3) Debe contener la información referente al detalle de cada transacción u operación comercial o financiera efectuada en el período fiscal anterior; así como, la identificación de las partes relacionadas o vinculadas o aquellas amparadas en regímenes especiales con beneficios fiscales.

4) Debe ser llenada con la información y el análisis suficiente para verificar que las condiciones de sus operaciones estén de acuerdo con las disposiciones de la Ley y el Reglamento de Regulación de Precios de Transferencia. Se hace mención además sobre las sanciones contenidas en la Ley de Regulación de Precios de Transferencia Art. 19, en caso de incumplir con la presentación de la declaración de precios de transferencias (Servicio de Administración de Rentas, 2019).

En este Art. 19, se menciona una sanción de \$10,000.00 por no aportar o aportar datos falsos o inexactos en el momento que le sean solicitados por el SAR. Otra sanción se genera si el obligado declara una base imponible inferior a la que hubiera resultado de situaciones comparables realizadas con partes independientes (Congreso Nacional de Honduras, 2014).

La Secretaría de Desarrollo Económico es la encargada de fomentar el crecimiento en las inversiones y exportaciones en consonancia con la implementación agresiva de la promoción de la imagen y marca país y, de la competitividad, garantizar el acceso en un 100% a los mercados internacionales y la efectividad del funcionamiento del régimen de comercio exterior, facilitar la gestión empresarial, promover la generación de empleo a través del fomento de la competitividad y productividad de las MIPYMES-SSE y velar por la protección de los consumidores. En otras palabras es el órgano del Poder Ejecutivo que tiene que ver con la actividad de exportación y comercio en general. Esta Secretaría fue recreada bajo decreto ejecutivo PCM 018-2014, del 6 de Junio de 2014 (Secretaría de Desarrollo Económico, 2020). A continuación se presenta el Organigrama que se relaciona con la actividad de exportación.

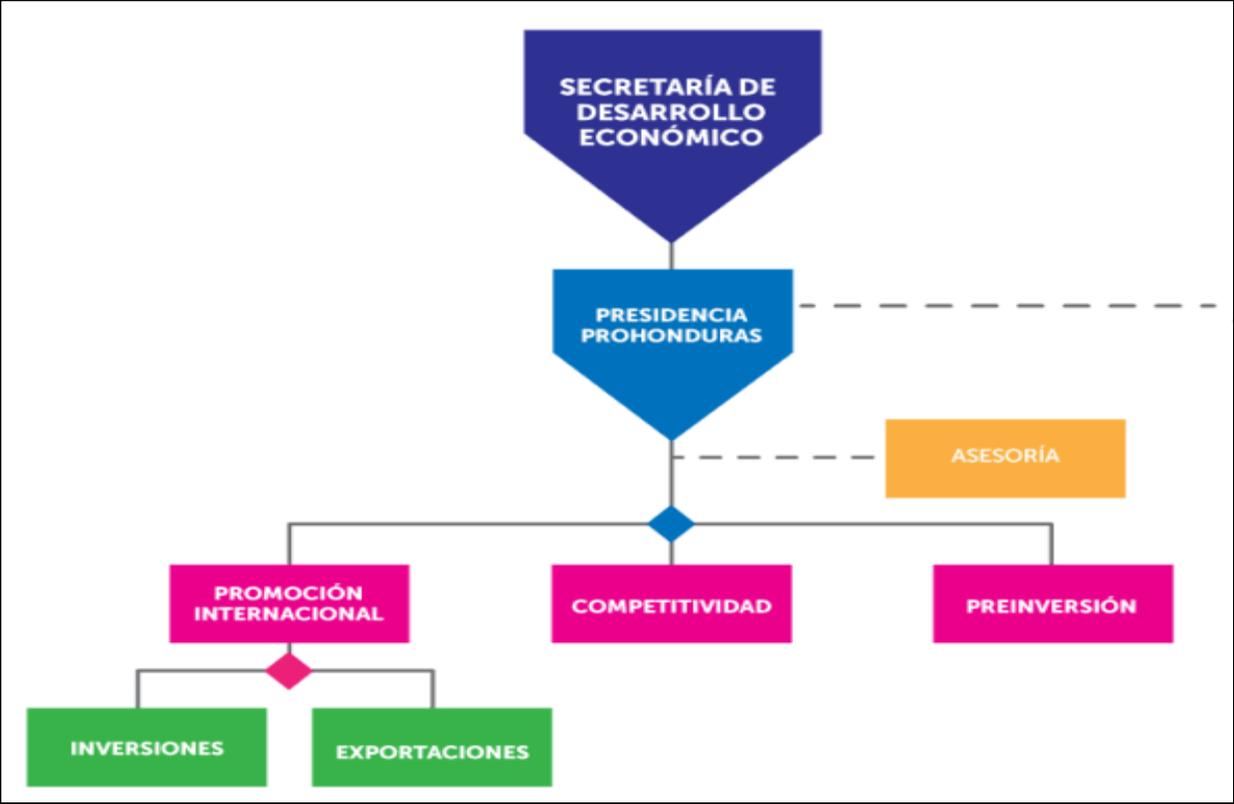


Figura 7. Organigrama Parcial De La Secretaría De Desarrollo Económico

Fuente: (Secretaría de Desarrollo Económico, 2020)

De acuerdo a los datos del Banco Central, los principales productos de exportación se ven reflejados en la tabla que se muestra a continuación.

Tabla 6. Principales Productos De Exportación En Honduras (en Millones \$)

PRODUCTOS	2018	2019	2020	Participación (%) 2020	Variaciones Absolutas		Variaciones Relativas (%)	
					2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019
					CAFÉ	137.9	114.5	118.9
BANANO	49.6	45.6	49.5	12.6	-4.0	3.9	-8.1	8.6
AZÚCAR	31.4	11.2	14.8	3.8	-20.3	3.6	-64.4	32.5
CAMARONES <sup>1/</sup>	6.5	11.8	11.4	2.9	5.3	-0.4	82.3	-3.0
FILETE DE TILAPIA	4.2	5.2	4.6	1.2	0.9	-0.6	22.5	-11.2
MELONES Y SANDÍAS	11.9	21.9	21.2	5.4	10.0	-0.7	84.5	-3.3
LEGUMBRES Y HORTALIZAS	10.4	10.4	13.3	3.4	0.0	2.9	0.0	28.1
PREPARACIONES DE HORTALIZAS Y FRUTAS	6.9	6.6	6.4	1.6	-0.4	-0.2	-5.2	-2.5
ACEITE DE PALMA	4.7	20.3	29.1	7.4	15.6	8.9	-	43.7
ORO	7.4	3.7	4.3	1.1	-3.7	0.6	-49.7	15.8
PLATA	2.4	3.1	0.1	0.0	0.7	-3.0	29.4	-96.4
PLOMO	6.0	4.5	0.0	-	-1.5	-4.5	-24.7	-
ZINC	5.1	3.6	3.9	1.0	-1.5	0.4	-30.2	10.1
HIERRO Y SUS MANUFACTURAS	12.3	15.3	8.1	2.0	2.9	-7.2	23.6	-47.2
ACCESORIOS USADOS DE ORO	0.3	2.2	2.6	0.7	2.0	0.4	-	15.9
JABONES	8.1	9.4	10.0	2.5	1.3	0.6	16.5	6.5
PAPEL Y CARTÓN	6.7	7.6	4.3	1.1	0.9	-3.4	14.1	-44.2
TEXTILES	4.7	4.9	3.0	0.8	0.3	-1.9	6.3	-38.9
PLÁSTICOS Y SUS MANUFACTURAS	7.9	9.5	5.8	1.5	1.6	-3.8	20.3	-39.5
OTROS PRODUCTOS <sup>2/</sup>	89.8	89.2	83.1	21.1	-0.5	-6.1	-0.6	-6.9
TOTAL EXPORTACIONES	414.1	400.4	394.4	100.0	-13.7	-6.0	-3.3	-1.5

Fuente: (BCH, 2020)

## 2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO

### 2.2.1 CONFLICTO ESTADO - SOCIEDAD POR EL SISTEMA IMPOSITIVO TRIBUTARIO

En general, para la ciudadanía es fácil entender la razón de ser de las tasas y las contribuciones especiales porque puede darse cuenta que recibe un beneficio a cambio de su dinero, aunque a veces le parezcan excesivas. En cambio, no le es fácil identificar lo que recibe a cambio de los impuestos que paga, porque no percibe lo que cuesta la seguridad externa e interna, la educación pública o la burocracia que ha de existir para que funcionen las administraciones públicas, nacionales y locales.

En consecuencia, esto último es una de las causas que podrían llamarse normales para tener un cierto rechazo hacia el pago de impuestos, pues lo anormal sería querer que se hagan obras que benefician o utilizar servicios que se necesitan sin tener que contribuir. Por razones como esta es que el sistema impositivo de un país debe inscribirse necesariamente en un marco de justicia, en el

que la participación de la ciudadanía en el financiamiento de los presupuestos del sector público no erosione la economía familiar. La ruptura del equilibrio de la justicia lleva a la ciudadanía consciente de sus responsabilidades cívicas y morales a conflictos éticos, pues la enfrenta al dilema de o cumplir las normas impositivas, con lo cual desfinancia su economía familiar, o no paga lo que debe y entonces será sujeto a conflictos de conciencia y de sanciones (Valero, Ramírez de Egáñez, & Briceño, 2015).

### 2.2.2 COBRO DE IMPUESTOS COMO UNA FORMA DE EXPROPIAR A UNA MINORÍA

Relacionado con la “Libertad Económica” Friedrich von Hayek (1899-1992) En sus obras, Hayek analiza las diversas formas por medio de las cuales los Estados limitan la libertad económica. Se mencionarán las más importantes: a) la fijación de precios fijos o máximos para ciertos productos, interfiriendo la ley de la fijación del precio por el juego de la oferta y la demanda; b) el establecimiento de salarios mínimos (por hora o mensuales), que distorsionan con el mercado laboral y el conjunto de los mercados interconectados; c) la legislación que dificulta y/o encarece el empleo a través de restricciones a la libertad de contratar y despedir; d) los impuestos progresivos generales (de ingreso, ganancia, de herencia y otros) que, a juicio de Hayek, constituyen una forma de expropiación a una minoría; y e) los impuestos a las importaciones y exportaciones, que constituyen una exacción injustificada a los exportadores y a los consumidores (Vergara Estévez, 2015).

### 2.2.3 DIRECTRICES DE LA OCDE

Según la (OCDE, 2018); desde 1995 las empresas multinacionales han crecido en gran manera con la adopción de las directrices sobre precios de Transferencia. Al menos este es el punto de Vista de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). El crecimiento de las empresas multinacionales plantea cuestiones fiscales cada vez más complejas tanto para las administraciones tributarias como para las propias empresas multinacionales, ya que no se puede considerar aisladamente la normativa fiscal aplicable a las empresas multinacionales en cada país, sino que debe abordarse en un contexto internacional amplio.

La necesidad de adoptar directrices para el cálculo metódico de precios de transferencia surge con el conflicto entre empresas multinacionales y las administraciones tributarias de los distintos países con actividad comercial inter empresas. Actualmente la OCDE sugiere la adopción de las

directrices por lo que no se trata de una imposición, sin embargo es evidente que para las empresas, al cumplir con requisitos legales y administrativos que puedan diferir de un país a otro; genera problemas que puede representar costes más elevados.

En principio, las potestades tributarias reivindicadas por cada país dependen de si utiliza un sistema de imposición basado en la residencia, en la fuente o en ambos. En un sistema fiscal basado en la residencia, el país incluirá en su base imponible toda o parte de la renta de cualquier persona (incluyendo personas jurídicas) a la que considere residente en su jurisdicción, comprendida la renta procedente de fuentes extranjeras. En un sistema fiscal basado en la fuente, el país incluirá en su base imponible las rentas obtenidas dentro de su jurisdicción, con independencia de la residencia del contribuyente. Al aplicar estos dos criterios a las empresas multinacionales, frecuentemente de forma conjunta, se suele considerar a cada empresa del grupo multinacional como una entidad independiente. Los países miembros de la OCDE han elegido este criterio de la entidad independiente como el medio más adecuado para llegar a unos resultados equitativos y minimizar el riesgo de no eliminar la doble imposición. De esta manera, cada miembro individual del grupo está sujeto a imposición por la renta que obtiene (según el criterio de residencia o de fuente) (OCDE, 2018).

Las administraciones tributarias no deben considerar automáticamente que las empresas asociadas pretendan manipular sus beneficios. Pueden existir dificultades reales en la determinación exacta del valor normal de mercado ante la ausencia de fuerzas de mercado o por razón de la adopción de una estrategia empresarial concreta. Es importante tener presente que la necesidad de practicar ajustes para aproximarse a las condiciones de plena competencia surge con independencia de cualquier obligación contractual de satisfacer un precio en particular asumida por las partes, o de cualquier intento de minimizar la carga fiscal. Por tanto, los ajustes guiados por el principio de plena competencia no afectarían a las obligaciones contractuales su finalidad fiscal asumidas por las empresas asociadas y podrían ser apropiados aun cuando no haya intención de minimizar o eludir impuestos. El análisis de los precios de transferencia debe desvincularse claramente de la consideración de los problemas de fraude o elusión fiscal, aun cuando las determinaciones que se adopten en materia de precios de transferencia puedan utilizarse para dichos fines (OCDE, 2018).

#### 2.2.4 AJUSTES TRANSACCIONALES EN LA NORMATIVA SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

La presente teoría, establece que la normativa sobre precios de transferencia sirve para ajustar los beneficios de una entidad por operaciones realizadas con sujetos vinculados, que contrariamente no sería igual si se hubiese hecho tratos con partes independientes, tomando en cuenta condiciones idénticas o análogas. No obstante es importante tomar en cuenta que para la aplicación de precios de transferencia se debe analizar la finalidad que se persigue y las consecuencias del principio de plena competencia. Al Respecto (Navarro A. , 2016) nos dice *“La repercusión del análisis de la finalidad y efectos del principio de plena competencia sobre el análisis del ajuste transaccional reside precisamente en la tarea de interpretación del primero para definir el alcance y limitaciones del segundo. Cabe destacar dos ideas al respecto. Por un lado, los ajustes transaccionales no sirven para concretar el principio de igualdad porque se igualan situaciones que no son comparables, a saber, una operación vinculada que no encuentra comparables y que sujetos independientes no hubiesen llevado a cabo en las mismas circunstancias respecto de la operación más próxima que sujetos independientes sí hubiesen acometido. Por otro lado, la aplicación de los ajustes transaccionales no se basa en conceptos anti elusión. Su presupuesto de hecho es totalmente ajeno a este objetivo. Además, no sirven necesariamente para combatir la elusión fiscal, ni tampoco para evitar el traslado de rentas a otras jurisdicciones”*.

En consecuencia, se puede decir que los ajustes transaccionales se refieren a la modificación de las condiciones distintas del precio o márgenes relevantes según el método de comparabilidad escogido- de una operación acometida entre partes vinculadas, realizadas en el marco del análisis de comparabilidad, traducidos en última instancia en la realización de ajustes primarios de valoración que inciden sobre el beneficio de la entidad objeto de comprobación. A continuación trataremos con más detenimiento estas tres notas distintivas. Primero, la normativa de operaciones vinculadas implica la comparación de la operación realizada entre partes vinculadas con la que partes independientes hubiesen realizado en circunstancias similares, de modo que existe una doble vertiente a la hora de determinar el origen del ajuste sobre las condiciones de la operación (Navarro A. , 2016).

Siempre en relación a los ajustes transaccionales (Ramírez Ibáñez & Niño de Guzmán León, 2017) menciona los factores determinantes de la comparabilidad:

- 1) Las características del producto o servicio

- 2) El análisis funcional, lo que no es otra cosa que definir las funciones, activos y riesgos de las empresas contratantes
- 3) Los términos contractuales
- 4) Las circunstancias económicas
- 5) La estrategia de negocio.

Para algunas empresas exportadoras de commodities, les resulta más fácil hacer el análisis de comparabilidad, puesto que los precios de estos productos se cotizan en la bolsa de valores de Nueva York, y los precios generalmente fluctúan pero son fáciles de indagar.

#### 2.2.5 PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU INCIDENCIA EN LA DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA

La incidencia de los precios de transferencia en la determinación del impuesto sobre la renta, no se puede discutir, lo que se puede discutir es el grado en que incide y si esa incidencia es positiva o negativa. Por otra parte también es probable que no exista incidencia (principio de excepción), dependiendo de situaciones particulares sustentadas por regímenes especiales para determinados sectores empresariales de cada país, que aplique las directrices de precios de transferencia.

Para que las operaciones entre vinculadas puedan ser deducibles tributariamente, deben cumplir con el principio de causalidad y valor de mercado. El principio de causalidad se refiere a relación existente entre un hecho (egreso, gasto o costo) y su efecto deseado o finalidad (generación de renta gravada o el mantenimiento de la fuente). Debe tenerse presente que a la falta de consecución del efecto buscado con el gasto o costo no implicará el incumplimiento de este principio; es decir, se considerara que un gasto cumple con el principio de causalidad aun cuando no se logre la generación de renta (Ramírez Ibáñez & Niño de Guzmán León, 2017).

No es difícil imaginar como el cumplir con la normativa de precios de transferencia influye en la determinación del Impuesto Sobre la Renta. El estudio del caso “TRANSPORTES KALA S.A.C. AREQUIPA-2015, Perú; se enfocó en demostrar que existe una correlación directa entre las dos variables. El estudio demostró que la incidencia de los precios de transferencia impacto en la determinación del impuesto sobre la renta por un valor “x” a favor del sistema tributario (Catacora, 2016).

Reino Unido fue el primer país en promulgar normativa interna para combatir la manipulación de precios de transferencia en 1915 y le seguiría Estados Unidos en 1917 (Ramírez Ibáñez & Niño de Guzmán León, 2017). Un estudio de International Tax Compact, fundamenta que ha existido un comportamiento abusivo manipulador de los precios de transferencia. Es por ello que los sistemas de administración tributaria de cada país, han realizado esfuerzos por controlar estos abusos de control, desarrollándose una escuela de aprendizaje en la que unos países copian a otros, sus buenas prácticas. En la siguiente tabla se muestra el Desarrollo de países de América Latina y el Caribe en el ámbito del control de la manipulación abusiva de los precios de transferencia (International Tax Compact (ITC), 2013).

Tabla 7. Control De La Manipulación Abusiva De Los Precios De Transferencia

Países	Contempla legislación	Legislación antes del 2002	Fiscalización en proceso	Casos en Tribunales	Uso de base de datos	Áreas de Precios de transferencia en la Adm. Tributaria.	Grupos
Argentina	Si	Si	Si	Si	Si	Si	I
Bolivia	No	No	No	No	No	No	V
Brasil	Si	Si	Si	Si	Si	Si	I
Chile	Si	Si	Si	No	Si	Si	II
Colombia	Si	Si	No	No	Si	Si	III
Costa Rica	No	No	No	No	No	Si	V
Ecuador	Si	No	Si	Si	Si	Si	II
El Salvador	Si	No	No	No	No	Si	IV
Guatemala	Si	No	No	No	No	Si	IV
Honduras	Si	No	No	No	No	No	IV
Jamaica	No	No	No	No	No	No	V
México	Si	Si	Si	Si	Si	Si	I
Panamá	Si	No	No	No	No	Si	IV
Nicaragua	No	No	No	No	No	No	V
Paraguay	No	No	No	No	No	No	V
Perú	Si	Si	Si	No	Si	Si	III
República Dominicana	Si	No	Si	Si	Si	Si	II
Trinidad y Tobago	No	No	No	No	No	No	V
Uruguay	Si	No	Si	No	No	Si	III
Venezuela	Si	Si	Si	No	Si	Si	II

Fuente: (International Tax Compact (ITC), 2013)

Es importante analizar que antes del 2002, la mayoría de los países de la región, no contaban con legislación referente a precios de transferencia. En el caso de Honduras no aparecen casos

judicializados, lo que significa que las empresas no se han negado a los ajustes y no han tenido el coraje de llevar sus reclamos hasta los Juzgados.

## 2.3 CONCEPTUALIZACIÓN

De acuerdo a (Rojas, 2011), el Marco Conceptual Es un esbozo conceptual del contenido y derivaciones fundamentales del tema, problema y de los objetivos. Esto conduce a una definición clara de las de dimensiones y características de los conceptos. No se trata de una simple definición semántica de términos o de un glosario, como podría entenderse. Se trata más bien de un sistema de proposiciones que describan y analicen los conceptos básicos y sus relaciones, aquellos que tienen que ver con el tema y problema, sin entrar a exponer enfoques, escuelas o modelos teóricos, que son más del marco referencial.

### 2.3.1 PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Los precios de transferencia son aquellos precios por los cuales una empresa transfiere bienes físicos, intangibles, o proporciona servicios a sus empresas asociadas. Estos precios han de basarse en el principio de libre competencia, el cual será objeto de análisis posteriormente. Las directrices de la OCDE establecen que una "empresa asociada" es una empresa que cumple las condiciones fijadas en el artículo 9, su apartados 1a) y 1b), del Modelo de Convenio Fiscal. Bajo estas condiciones, dos empresas están asociadas si una de ellas participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de la otra; o si "las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital" de ambas empresas (por ejemplo, si ambas empresas se encuentran bajo un control común) (Morera, 2010).

#### 2.3.1.1 PARTES RELACIONADAS

Económicamente, una parte relacionada estaría definida por la vinculación de negocio que pueda existir entre dos sujetos. Por ejemplo: una empresa que actúa como distribuidor exclusivo de otra, mantiene un nivel de relación particular y muy probablemente diferenciado de otra empresa que tan solo vende una proporción pequeña de los productos de su proveedor. Por tanto, las diferentes circunstancias que pueden rodear un negocio, definen o podrían definir de manera especial o particular la relación entre dos empresas (International Tax Compact (ITC), 2013).

### 2.3.1.2 PRINCIPIO DE LIBRE COMPETENCIA (ARM'S LENGTH PRINCIPLE)

Norma internacional que debe utilizarse para determinar los precios de transferencia con fines fiscales, tal como lo han acordado los países miembros de la OCDE. Dicha norma se enuncia en el artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE de la siguiente forma: “Cuando 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, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia”.

### 2.3.1.3 MÉTODOS DE ANÁLISIS

La OCDE establece distintos métodos para el análisis de precios de transferencia que se definen a continuación:

- 1) *Método de cargo directo*: Método que consiste en facturar directamente los servicios específicos intragrupo a partir de una base claramente definida.
- 2) *Método de cargo indirecto*: Método que consiste en facturar los servicios intragrupo basándose en los métodos de asignación y reparto de los costes.
- 3) *Método de la distribución del resultado*: Método basado en el resultado de las operaciones que consiste en identificar el beneficio conjunto que se ha de distribuir entre las empresas asociadas como consecuencia de una operación vinculada (o de operaciones vinculadas que resulte adecuado agregar siguiendo los principios del Capítulo III) para dividirlo a continuación entre ellas, sobre la base de un criterio económicamente válido, que se aproxime a la distribución de beneficios prevista y materializada en un acuerdo suscrito en condiciones de plena competencia.
- 4) *Método del precio libre comparable*: Método para determinar precios de transferencia consistente en comparar el precio de los bienes o servicios transferidos en una operación vinculada con el precio facturado por bienes o servicios transferidos en el marco de una operación no vinculada efectuada en condiciones comparables.
- 5) *Método del precio de reventa*: Método para determinar precios de transferencia, basado en el precio al que se vende un producto a una empresa independiente, previamente adquirido a una empresa asociada. El margen del precio de reventa se detrae del precio de reventa. El resultado obtenido una vez deducido el margen del precio de reventa puede considerarse, tras el ajuste que

corresponda por razón de otros costes asociados a la adquisición del producto (por ejemplo, los derechos de aduana) como un precio de plena competencia de la transmisión inicial del bien entre las empresas asociadas.

6) *Método del coste incrementado*: Método para determinar precios de transferencia que utiliza los costes en los que incurre el proveedor de bienes (o de servicios) en el marco de una operación vinculada. A estos costes se añade un margen que resulte apropiado para obtener un beneficio adecuado para las funciones desempeñadas (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos) y las condiciones del mercado. El resultado obtenido una vez sumado dicho margen a los costes citados puede considerarse como un precio de plena competencia de la operación vinculada inicial.

7) *Método del margen neto operacional*: Método basado en el resultado de las operaciones que examina, con relación a una magnitud apropiada (por ejemplo, los costes, las ventas o los activos) el margen de beneficio neto que un contribuyente obtiene como consecuencia de una operación (OCDE, 2018).

#### 2.3.1.5 ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Estos estudios tienen como principal objetivo el de evaluar si una empresa en particular ha observado o no los dispositivos legales aplicables sobre precios de transferencia en sus transacciones con empresas del mismo grupo o conjunto económico. En muchos casos, simplemente se preparan para cumplir con los requisitos de documentación e información exigidos por los distintos países en donde se regulan estos precios. En otras ocasiones, en cambio, los estudios de esta naturaleza se emplean como soporte para fijar, suprimir o modificar una política empresarial determinada sobre precios de transferencia (Revistas PUCP, 2020). Cuando se hace el estudio de precios de transferencia en las sociedades, el tipo de valoración es factor a tener presente, ya que si el coste o precio se enfoca a satisfacer los requisitos de las autoridades tributarias o aduaneras pueden tener un coste para la sociedad a la hora alto para cumplir los requisitos de la otra administración. Es así que recomienda hacer una adecuada planificación tomando en cuenta la necesidad de cumplir con el régimen fiscal y la necesidad de realmente obtener los mejores beneficios en las transacciones (Morera, 2010)

## 2.3.2 LA TRIBUTACIÓN

### 2.3.2.1 LOS TRIBUTOS

Según Villegas (1998), se definen como las prestaciones exigidas en dinero por el Estado en ejercicio de su poder de imperio en virtud de una ley para cubrir los gastos que demanda el cumplimiento de sus fines. Su fin no es obtener ingresos, sino estimular o incentivar ciertas actividades. Igualmente, el tributo en su triple dimensión puede verse como: una forma de ingreso, es decir, por medio de las finanzas públicas, ya que es necesario analizar los ingresos que se necesitan para cubrir las necesidades del estado. Por otra parte, se analiza desde el punto de vista de la norma jurídica, a través del Derecho Tributario, e igualmente la tercera dimensión el tributo como una forma de intervenir el Estado en la economía (Valero, Ramírez de Egáñez, & Briceño, 2015).

### 2.3.2.2 CULTURA TRIBUTARIA

Según Robles, la cultura es una riqueza, un capital social, que tiene su lógica. Si no se cultivó durante años, mejor aún durante siglos, no se puede ahora improvisar ni suponerla. Es un capital que hay que crearlo y lleva su tiempo. Pero se puede crear, sólo que hay que saber cómo hacerlo. Los valores matriciales, y por lo tanto más importantes, en nuestra sociedad y cultura de conocimiento, son el conocimiento y la participación. Es, pues, sobre estos hay que crear y acumular la nueva cultura tributaria. No hay otro camino. Conocimiento aquí significa información total, transparencia, análisis riguroso, planteamiento de todos los escenarios posibles, valoración crítica de los mismos. Participación significa que los afectados, todos los ciudadanos, asuman parte en la definición del modelo de desarrollo humano como país, en la definición y elaboración de las políticas tributarias y en la decisión del sistema tributario que se necesita y conviene (Valero, Ramírez de Egáñez, & Briceño, 2015).

A efecto de fortalecer la Cultura Tributaria, entendida ésta como el conjunto de valores, creencias y actitudes compartido por una sociedad respecto a la tributación y las leyes que la rigen, lo que conduce al cumplimiento permanente de los deberes fiscales, se requiere que la población obtenga conocimientos sobre el tema y comprenda la importancia de sus responsabilidades tributarias. Esta comprensión se alimenta de información oportuna y de formación adecuada, las

cuales deben conducir hacia la aceptación, derivada de la concienciación. Ésta es indispensable para lograr una recaudación firme y sostenible en el mediano y largo plazo, de manera que también sea posible cumplir los compromisos desde el punto de vista de planificación y recursos presupuestarios y fiscales. En síntesis, los ejes centrales para la promoción de la Cultura Tributaria son la información, formación y concienciación, los cuales se articulan en torno a la razón como móvil deseable fundamental de la acción de tributar. En este orden de ideas, Méndez Morales y Aguilera (2005), señalan: si pagar impuestos es un hecho individual de trascendencia social, entonces la cultura tributaria es la variable que engloba ambas dimensiones. De manera que la receta desde el Estado, luce así: cultura tributaria = pagar impuestos (Valero, Ramírez de Egáñez, & Briceño, 2015).

### 2.3.2.3 LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA

La recaudación es un concepto genérico que engloba a todas las actividades que realiza el Estado para sufragar sus gastos, los tributos constituyen prestaciones exigidas obligatoriamente por él, esto en virtud de su potestad de imperio, para atender a sus necesidades y llevar a cabo sus fines, para ello se vale de la actividad financiera denominada recaudación, la cual consiste en hacer valer las normas jurídicas impositivas y exigir a la población su contribución para sufragar el gasto necesario para dar cumplimiento a las metas por las cuales fue creado el Estado (Soto Zamora, 2009).

### 2.3.2.4 LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DEL ESTADO

La función principal que debe realizar un Estado consiste en la prestación de servicios públicos que satisfagan a su vez una serie de necesidades públicas. Esta función es de carácter administrativa e implica necesariamente la planeación para obtener una gran cantidad de recursos materiales preferentemente de carácter económico, administrarlos y gastarlos o invertirlos en la sociedad. A esta serie de actividades realizadas por el Estado en su carácter de administrador público, integradas por la determinación de las necesidades sociales, la recaudación de los medios económicos para absorberlas, su administración, así como su debido destino para cubrirlas, se le conoce como actividad financiera. Existe la idea generalizada de que dicha actividad financiera se justifica por el interés social que tutela. La política económica que desarrolla un Estado dentro del marco de su actividad financiera, o las decisiones que toma para obtener ingresos, administrarlos y gastarlos en

la función pública, deberá estar dirigida siempre a lograr el bien del país. La autoridad fiscal actúa en ejercicio de lo que se denomina poder tributario del Estado, que es un atributo que se le concede en virtud de un acto de soberanía otorgado por el pueblo (López Guerrero, 2000).

#### 2.3.2.5 SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN DE RENTAS (SAR)

El Servicio de Administración de Rentas (SAR) es una entidad Desconcentrada, con autonomía funcional, técnica, administrativa y de seguridad nacional, con personalidad jurídica propia, responsable del control, verificación, fiscalización y recaudación de los tributos de Honduras (SAR, 2020).

#### 2.3.2.6 IMPUESTO

Carga obligatoria que los individuos y empresas entregan al Estado para contribuir a sus ingresos. Sin los impuestos, que históricamente han tomado muy diversas formas, no podría concebirse la existencia del Estado pues éste, como entidad jurídicamente independiente de las personas privadas, no tendría recursos para realizar sus funciones: defensa, prestación de servicios, pago de funcionarios, etc. Los impuestos constituyen por ello el grueso de los ingresos públicos y la principal base para sus gastos (Sabino, 1991).

#### 2.3.2.7 IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Es un impuesto que grava los ingresos provenientes del capital, del trabajo o de la combinación de ambos (SAR, 2019).

#### 2.3.2.8 INGRESO

Se considera ingreso toda clase de rendimiento, utilidad, ganancia, renta, interés, producto, provecho, participación, sueldo, jornal, honorario y, en general, cualquier percepción en efectivo, en valores, en especie o en crédito, que modifique el patrimonio del contribuyente (SAR, 2019).

#### 2.3.2.9 RENTA NETA GRAVABLE

Es determinada deduciendo de su renta bruta el importe de los gastos ordinarios y necesarios en la generación de la renta gravable del período contributivo, debidamente comprobado y pagado o incurrido (SAR, 2019).

#### 2.3.2.10 EVASIÓN TRIBUTARIA

La evasión tributaria, utilizándose del corte metodológico aplicado al Derecho Tributario, en acepción amplia, es toda y cualquier forma de eximirse de la tributación. En sentido estricto, significa derivar de la conducta voluntaria y dolosa, omisiva o comisiva, de los obligados tributarios se eximieren del cumplimiento, total o parcial, de las obligaciones tributarias (León Ochoa, 2013).

#### 2.3.2.11 BASE IMPONIBLE

Monto sobre el que se aplican los tipos impositivos para calcular lo que se paga por un impuesto. O lo que es lo mismo, parte del hecho imponible sobre el que se aplica el tipo impositivo para obtener la deuda tributaria. La base imponible, en el impuesto sobre la renta, es el ingreso del contribuyente, descontadas las deducciones legales. La base imponible del impuesto sobre el beneficio (renta) de las empresas es el beneficio de las empresas (Pampillón, 2008).

### 2.3.3 COMERCIO INTERNACIONAL

#### 2.3.3.1 COMERCIO INTERNACIONAL

Intercambio de bienes o servicios entre personas de distintos países. La diferencia esencial entre el comercio dentro de las fronteras nacionales y el comercio internacional es que este último se efectúa utilizando monedas diferentes y está sujeto a regulaciones adicionales que imponen los gobiernos: aranceles, cuotas y otras barreras aduaneras (Sabino, 1991).

### 2.3.3.2 COSTOS DE TRANSACCIÓN

Aquellos costos derivados de la búsqueda de información, de la negociación, la vigilancia y la ejecución del intercambio. Los costos de transacción, por lo tanto, son los que implica la realización de una transacción adecuada para ambas partes: obtención de información, tiempo que se gasta en el proceso, costos legales y otros asociados a la incertidumbre (Sabino, 1991).

### 2.3.3.3 PRODUCTO INTERIOR BRUTO (PIB)

Valor a precios de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un determinado período de tiempo, normalmente un año. El PIB puede obtenerse a través del producto, gasto o ingresos. Los principales agregados del gasto que componen el PIB son el consumo final de los hogares, el consumo final de las Administraciones Públicas, la formación bruta de capital fijo (inversión bruta) y las exportaciones de bienes y servicios. Para comparar el PIB de diferentes países se convierten a dólares estadounidenses según el tipo de cambio oficial promedio fijado por el Fondo Monetario Internacional (Pampillón, 2008).

### 2.3.3.4 BALANZA DE PAGOS

Es un documento contable donde se registran sistemáticamente todas las transacciones económicas ocurridas durante un período de tiempo entre los residentes de un país y los residentes del resto del mundo. El período de tiempo utilizado normalmente es el año, si bien numerosos países elaboran balanzas de pagos semestrales o trimestrales. En cuanto a la determinación de la residencia, en el caso de las personas físicas se utiliza el criterio de su residencia habitual, por lo que se consideran residentes del país que elabora la balanza todas aquellas personas, nacionales o extranjeras que residan de forma permanente en el país, así como aquellas destacadas en el extranjero en misiones diplomáticas o militares (Pampillón, 2008).

### 2.3.3.5 BALANZA COMERCIAL

Parte de la cuenta corriente de la balanza de pagos que refleja la diferencia entre las exportaciones y las importaciones. La balanza comercial es favorable o activa cuando las exportaciones, en un período dado, superan a las importaciones; del mismo modo, cuando existen saldos negativos, se habla de una balanza comercial desfavorable o pasiva.

#### 2.3.3.6 DIVISAS

Para un país las divisas son las monedas de otros países. Las divisas pueden ser convertibles o no convertibles, según sean o no aceptadas en las transacciones internacionales (Pampillón, 2008).

#### 2.3.3.7 EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS

Valor de todos los bienes y servicios de mercado proporcionados al resto del mundo. Incluye mercancías, fletes, seguros, transportes, viajes, royalties, derechos de licencia y otros servicios como servicios de comunicaciones, construcción, financieros, de información, comerciales, personales y gubernamentales (Pampillón, 2008).

### **CAPÍTULO III. METODOLOGÍA**

Según (Zorrilla & Torres, 1992): la metodología representa la manera de organizar el proceso de la investigación, de controlar los resultados y de presentar posibles soluciones al problema que nos llevará a la toma de decisiones. Es así que, las características de una investigación dependen del propósito que se pretende alcanzar y estas son determinantes para el nivel de complejidad de la investigación y el tipo de estudio que se intenta desarrollar.

El método describe todo el proceso que sigue una investigación (también una innovación), desde la formulación de un problema u objetivo hasta la forma de alcanzarlos. Por otro lado, el diseño es una parte del método y se centra en la recogida y análisis de la información necesaria para resolver el problema (Navarro, García, Redondo, & Ruano, 2017)

### 3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

#### 3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA

Problema	Objetivo General	Preguntas de Investigación	Objetivos Específicos	Variables	
				Independientes	Dependiente
¿Cómo la realización del estudio técnico de precios de transferencia y su regulación metódica, impactan en la determinación del Impuesto sobre la Renta para las empresas del rubro de exportación en San Pedro Sula, de acuerdo a la normativa hondureña vigente?	Determinar cómo la realización del estudio técnico de precios de transferencia y su regulación metódica, impactan en la determinación del Impuesto sobre la Renta, para las empresas del rubro de exportación en San Pedro Sula, de acuerdo a la normativa hondureña vigente.	¿El estudio técnico de precios de transferencia es elaborado por una entidad externa?	1. Determinar el impacto que causa el costo de un estudio técnico de precios de transferencia en el pago del Impuesto Sobre la Renta.	Elaboración del estudio técnico de precios de transferencia.	Impuesto Sobre la Renta
		¿En cuánto se afecta el gasto administrativo, por el costo de realizar un estudio de precios de transferencia?			
		¿La regulación metódica de precios de transferencia ajusta la base gravable de los resultados de su empresa?	2. Determinar el impacto que causa la regulación metódica de los precios de transferencia en el pago del Impuesto Sobre la Renta.	Regulación metódica de precios de transferencia	
		¿Su empresa ya ha sido sancionada por declarar ingresos inferiores a los que resultan del estudio técnico de Precios de Transferencia?			
¿En caso de incrementarse la base gravable o realizarse un ajuste, en cuánto incrementa el Impuesto Sobre la Renta a pagar?					

### 3.1.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variable Independiente	Definición		Dimensiones	Indicadores	Items	Unidades categóricas	Escala
	Conceptual	Operacional					
Elaboración de estudio técnico de precios de transferencia	Costo económico en el que se incurre, por la realización de un estudio que permite verificar si el precio de una transacción efectuada entre partes vinculadas se encuentra dentro de los precios o resultados que se hubieran acordado en transacciones similares entre entidades independientes.	Costo monetario pagado y que se contabiliza como gasto administrativo, por la realización de un estudio técnico de precios de transferencia.	Gasto administrativo	Cantidad de dinero que se gasta para la generación del Estudio Técnico de Precios.	¿El estudio técnico de precios de transferencia es elaborado por una entidad externa?	Si	1
						No	2
						Entre el 1 y 9%	1
						Entre el 10 y 20%	2
						Entre el 21 y 30%	3
Más del 30%	4						
Regulación metódica de precios de transferencia	Regulación o imposición normativa para el uso de métodos utilizados para realizar ajustes de Precios de Transferencia, los cuales siguen el principio Arm's Length y son recomendados por la OCDE.	La regulación metódica de precios de transferencia influye en la base gravable para efectos de impuesto sobre la renta.	Regulación de la Base Gravable o Base Imponible	Ajuste monetario a la Base Gravable	¿La regulación metódica de precios de transferencia ajusta la base gravable de los resultados de su empresa?	Si	1
						No	2
						A veces	3
						Dependiendo del método	4
			Regulación del Impuesto Sobre la Renta	Incremento ( %) del Impuesto Sobre la Renta (Tomando como base el Impuesto Sobre la Renta sin ajuste, por precios de transferencia) .	¿En caso de incrementarse la base gravable o realizarse un ajuste, en en cuánto incrementa el Impuesto Sobre la Renta a pagar?	Entre el 1 y 10%	1
						Entre el 15 y 24%	2
						Entre el 25 y 35%	3
						Más del 35%	4

### 3.1.3 HIPÓTESIS

Las hipótesis diseñadas y las distintas variables para el estudio del problema de investigación se plantean de la forma siguiente:

$H_1$

La elaboración del Estudio Técnico y la regulación metódica de precios de transferencia; influyen en la determinación del Impuesto Sobre la Renta a pagar, de las Empresas del rubro de exportación en San Pedro Sula, Honduras.

$H_0$

La elaboración del Estudio Técnico y la regulación metódica de precios de transferencia; no influyen en la determinación del Impuesto Sobre la Renta a pagar, de las Empresas del rubro de exportación en San Pedro Sula, Honduras.

### 3.1.4 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Las variables son aquellas características que se miden en el proyecto de investigación. En la presente investigación se intenta probar el grado de relación correlacional entre la regulación metódica de los precios de transferencia y la carga del impuesto sobre la renta; de las empresas del Rubro de exportación que operan en San Pedro Sula.

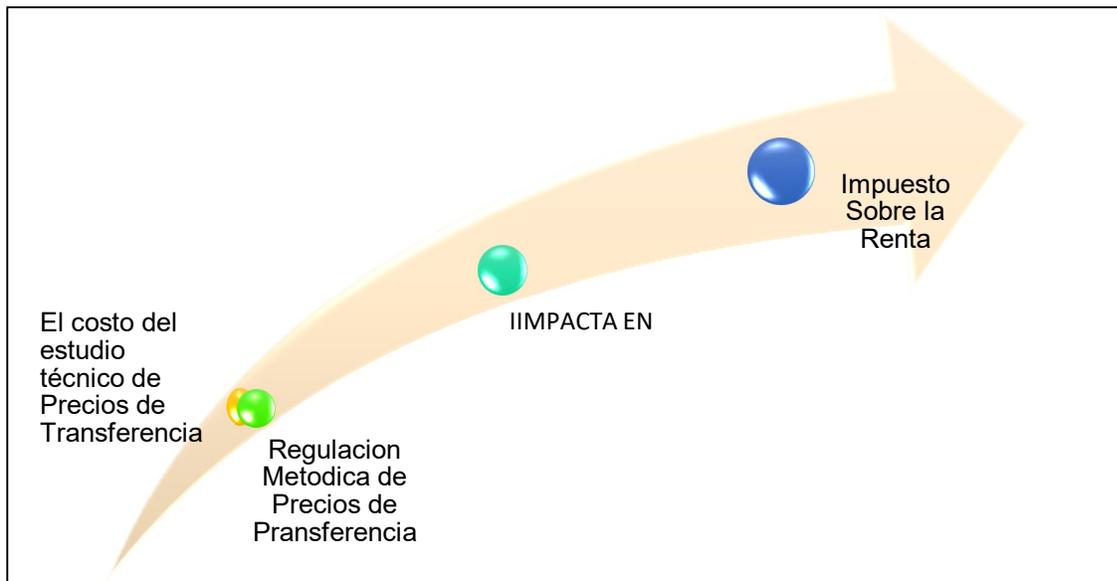


Figura 7. Relación De Las Variables De Investigación

Fuente: Elaboración Propia

### 3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS

La presente investigación tiene un enfoque mixto. Para el enfoque cuantitativo el diseño es de tipo “no experimental - Transversal” con alcance correlacional y análisis técnico. Para el enfoque cualitativo, se planteó la entrevista dirigida a expertos sobre el tema de Precios de Transferencia.

### 3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

A continuación se presenta el esquema del diseño de investigación utilizado en el presente trabajo.

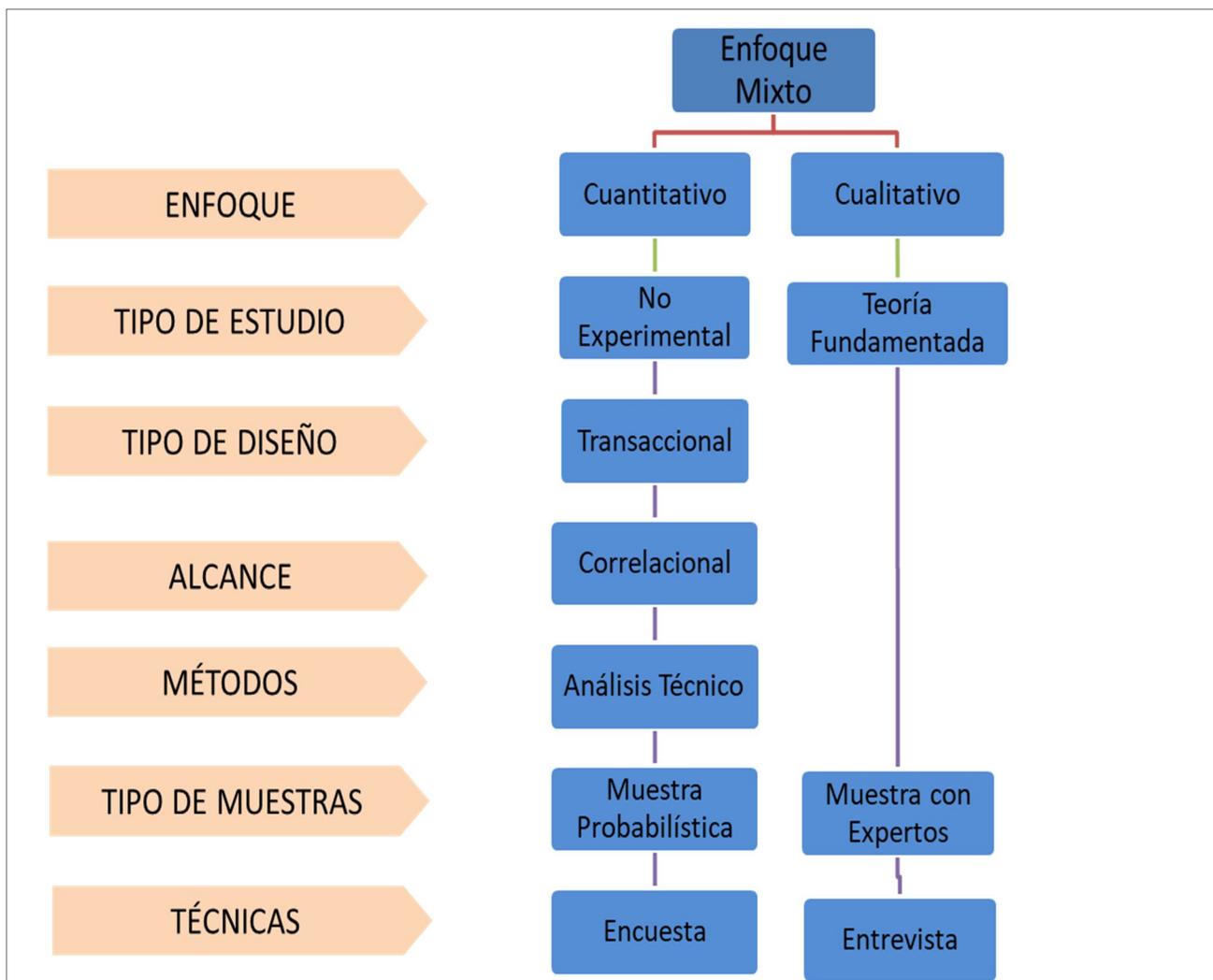


Figura 8. Diseño De La Investigación

Fuente: (Sampieri, Collado, & Lucio, Metodología de la Investigación, 2014)

Hay que tener en cuenta que existen diferencias marcadas entre la investigación cuantitativa y cualitativa. A continuación el siguiente cuadro muestra las principales diferencias:

Tabla 8. Diferencias Entre El Enfoque Cuantitativo Y Cualitativo

ENFOQUE	CUANTITATIVO	CUALITATIVO
Concepción de la realidad a estudiar.	Única y objetiva. Puede separarse en variables medibles.	Múltiple y holística. Filtrada por el investigador y los implicados.
Objetivo último de la investigación.	Explicación mediante el estudio de relaciones entre variables.	Comprensión de la realidad para su transformación.
Tipo de razonamiento.	Hipotético-deductivo (también inductivo).	Inductivo.
Diseños de investigación.	Experimentales: experimental puro, pre-experimental, cuasi-experimental. No experimentales o ex post facto: descriptivos, comparativos, correlacionales, causales...	Etnográfico, biográfico estudio de casos, teoría fundamentada, investigación-acción.
Técnicas de recogida de información.	Pruebas estandarizadas (tests) y cuestionarios. También observaciones altamente estructuradas.	Observación participante, entrevistas, grupos de discusión, DAFO, delphi y análisis de documentos.
Información (datos).	Numérica.	Textual.
Resultados.	Generalizables a una población.	No generalizables.

Fuente: (Bernardo Zárate, 2019).

Según (Rojas, 2011): los tratadistas no se ponen de acuerdo en cuanto a los términos: enfoque, modelo, tipo de investigación y hasta método. Por ejemplo, Bell (2002) usa indistintamente términos, que de alguna manera se refieren a lo mismo, como enfoques, estilos, modelos y sistemas. Con semejantes palabras hace mención a la investigación acción, estudio de casos, modelo etnográfico, encuestas, modelo experimental y la indagación narrativa (las historias). Para Blaxter, Hughes y Tight (2000), los enfoques son lo que algunos llaman los métodos o simplemente las técnicas de recolección de los datos (la observación, la entrevista, la encuesta). Aún con estas

limitaciones o confusiones de vocabulario, es metodológicamente significativo hacer las distinciones y las clasificaciones básicas, para asegurar el orden y el rigor, y al mismo tiempo, facilitar el trabajo del investigador. Este mismo autor define en su trabajo las siguientes definiciones:

*Enfoques:* se hace referencia a la investigación *cuantitativa* y *cualitativa*. Hay quien las considera como dos paradigmas o simplemente dos tipos de investigación.

*Tipos de investigación:* son las diversas modalidades o modelos usados por los investigadores, por ejemplo, la investigación experimental, etnográfica, histórica, etcétera.

Como ya se ha mencionado; la presente investigación tiene un diseño mixto, y para el enfoque cualitativo es de tipo no experimental. El diseño “no experimental” posee distintas formas de obtención de datos. Estos pueden ser: Transversales, longitudinales, mixtos (Universidad Naval de México, 2020).

Tabla 9. Tipos De Diseño De Investigación No Experimental

<b>Transversales/Transaccional</b>	<b>Longitudinales</b>	<b>Mixtos</b>
Se obtienen datos en un momento específico; delimitados por cortes de tiempo.	La investigación se diseña para abarcar todo el proceso histórico del fenómeno a estudiar; estudiando la evolución del fenómeno. La recolección de datos será en varios momentos.	Se consideran de acuerdo al tipo de investigación, las características convenientes de ambos tipos de diseños de investigación.
Cuando miden variables de manera individual y reportan mediciones son descriptivos	Si se estudia una población, es un diseño de tendencia.	
Al describir relaciones entre variables y establecer procesos de causalidad entre variables son correlacionales/causales	Cuando se analiza un grupo o subpoblación particular, es un diseño de análisis evolutivo.	
	Al estudiar los mismos sujetos es un diseño de panel.	

Fuente: (Universidad Naval de México, 2020)

Para un enfoque cualitativo, se plantea un diseño de “Teoría Fundamentada”. La teoría fundamentada se basa en el interaccionismo simbólico. Su planteamiento básico es que las

proposiciones teóricas surgen de los datos obtenidos en la investigación, más que de los estudios previos. Es el procedimiento el que genera el entendimiento de un fenómeno educativo, psicológico, comunicativo o cualquier otro que sea concreto.

La teoría fundamentada es especialmente útil cuando las teorías disponibles no explican el fenómeno o planteamiento del problema, o bien, cuando no cubren a los participantes o muestra de interés. La teoría fundamentada va más allá de los estudios previos y los marcos conceptuales preconcebidos, en búsqueda de nuevas formas de entender los procesos sociales que tienen lugar en ambientes naturales. Este tipo de diseños se pueden clasificar en diseños sistemáticos y diseños emergentes (Bernardo Zárate, 2019).

Respecto a la forma de obtener los datos, en esta investigación se ha considerado como mejor opción, hacerlo de manera Transeccional o transversal, es decir; los datos se obtienen en un momento preciso y de una sola vez. Por otro lado el alcance es “correlacional”; ya que se busca determinar la relación entre las variables en cuestión. Precisamente los estudios correlacionales tienen como propósito evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables. En el caso de estudios correlacionales cuantitativos se mide el grado de relación entre dos o más variables que intervienen en el estudio para luego medir y analizar esas correlaciones y evaluar sus resultados. La utilidad principal de los estudios correlacionales cuantitativos son: saber cómo se puede comportar un concepto o una variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas (Cortés & León, 2004).

### 3.3.1 POBLACIÓN

Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. La muestra suele ser definida como un subgrupo de la población. Para seleccionar la muestra deben delimitarse las características de la población. Muchos investigadores no describen lo suficiente las características de la población o asumen que la muestra representa automáticamente a la población. Es frecuente que muchos estudios que únicamente se basan en muestras de estudiantes universitarios porque es fácil aplicarles el instrumento de medición, pues están a la mano”— hagan generalizaciones temerarias sobre jóvenes que probablemente posean otras características sociales. Es preferible entonces, establecer claramente las características de la población, a fin de delimitar cuáles serán los parámetros muestrales (Sampieri, Collado, & Baptista, Metodología de la Investigación, 1997).

En la presente investigación, se tomó un universo poblacional de 113 empresas que se dedican a la exportación de bienes en la ciudad de San Pedro Sula según información proporcionada por el Consejo Hondureño de la Empresa Privada. La Muestra se determinó con un nivel de confianza de 95% y un error de estimación de 5%, resultando un total de 87 elementos.

### 3.3.2 MUESTRA

Para encontrar la muestra se utilizó la fórmula estadística siguiente que corresponde a poblaciones finitas utilizando macro de Excel:

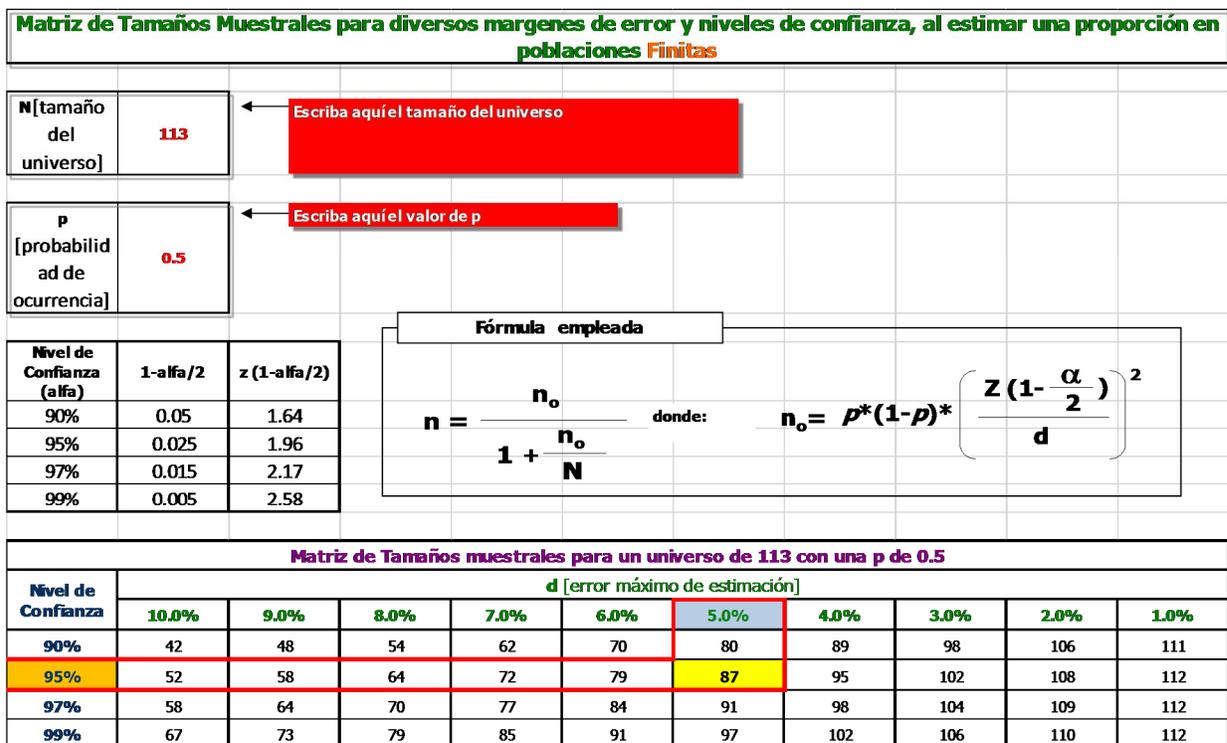


Figura 9. Modelo Macro De Excel Para El Cálculo De La Muestra Poblacional

Fuente: Elaboración Propia

De igual manera se comprobó la exactitud del muestreo realizando el cálculo manual, usando una fórmula diferente a la que aparece en la imagen anterior. La fórmula es la siguiente:

$$n = \{ [(Z^2) (N) (P) (Q)] / [(e^2) (N-1)] + [(Z^2) (P) (Q)] \}, \text{ donde:}$$

➤ **n**: muestra: es el número representativo del grupo de personas que queremos estudiar (población) y, por tanto, el número de encuestas que debemos realizar, o el número de personas que se deben estudiar.

➤ **N**: población: es el grupo de personas que vamos a estudiar, las cuales podrían estar conformadas, por ejemplo, por nuestro público objetivo.

➤ **z**: nivel de confianza: mide la confiabilidad de los resultados. Lo usual es utilizar un nivel de confianza de 95% (1.96) o de 90% (1.65). Mientras mayor sea el nivel de confianza, mayor confiabilidad tendrán los resultados, pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra, es decir, mayores encuestas tendremos que realizar.

➤ **e**: grado de error: mide el porcentaje de error que puede haber en los resultados. Lo usual es utilizar un grado de error de 5% o de 10%. Mientras menor margen de error, mayor validez tendrán los resultados, pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra, es decir, mayores encuestas tendremos que realizar.

➤ **p**: probabilidad de ocurrencia: probabilidad de que ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de ocurrencia del 50%.

➤ **q**: probabilidad de no ocurrencia: probabilidad de que no ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de no ocurrencia del 50%. La suma de “p” más “q” siempre debe dar 100%.

Aplicación de la Formula:

$$n = \frac{\{(1.96^2) (113) (50\%) (50\%)\}}{[(5\%^2) (113-1)] + [(1.96^2) (50\%) (50\%) ]}$$

$$n = \frac{108.5252}{0.28 + 0.9604}$$

**n= 87**

### 3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS Y RESPUESTA

La recolección de datos, requiere del cómo se obtendrá la información; por lo tanto, se sigue un procedimiento para delimitar el universo de estudio, el tiempo, espacio y número de **unidades de análisis** de donde se obtiene la información; el cómo y cuándo se aplicará el proceso o el instrumento para recolectar la información (grupos focales, análisis de contenido, cuestionario, entrevista, entre otros) así como los criterios de inclusión y exclusión para seleccionar la muestra (Universidad Naval de México, 2020).

Para (Sampieri, Collado, & Baptista, Metodología de la Investigación, 1997) Las unidades de análisis constituyen segmentos del contenido de los mensajes que son caracterizados para ubicarlos dentro de las categorías. La unidad de análisis de forma concreta para la presente investigación, son las empresas del rubro de exportación de la ciudad de San Pedro Sula, y que de acuerdo a la Normativa Hondureña, son reguladas en cuanto a los precios de transferencia de sus operaciones.

## 3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

### 3.4.1 INSTRUMENTOS

El investigador también necesita ciertas herramientas o instrumentos que le permitan recopilar datos de la realidad para probar sus hipótesis, pues no sería conveniente que los recopilara en base a sus cálculos, intuiciones o, como se dice, ‘a ojo de buen cubero’. Los instrumentos que requiere el investigador pueden ser de diferentes tipos: de medición, de constatación, de acopio de información, de verificación de situaciones, etc. Los instrumentos más conocidos y los que proporcionan información más valiosa al investigador son los instrumentos de medición. La medición es una actividad muy importante cuando se trata de conocer la naturaleza de los fenómenos que proporcionan información precisa acerca de sus características (Mejía, 2005).

Según (Sampieri, Collado, & Baptista, Metodología de la Investigación, 1997), hay diversos factores que llegan a afectar la confiabilidad y la validez de los instrumentos de recolección de los datos e introducen errores en la medición: entre otros, hace énfasis en la aplicación de instrumentos desarrollados en el extranjero, instrumentos inadecuados en relación a las personas a las que se les aplica, condiciones inadecuadas en las que se aplicando los instrumentos como ruido, frío, iluminación; en términos generales “la improvisación” (Sampieri, Collado, & Baptista,

Metodología de la Investigación, 1997). Como instrumentos se utilizó tanto para la encuesta como para la entrevista; **el cuestionario**.

### 3.4.2 TÉCNICAS

Las técnicas de investigación, son acciones para recolectar, procesar y analizar información, será pertinente comenzar por mencionar que son las fuentes de información. Las fuentes de información proporcionan datos e información sobre hechos, fenómenos, sucesos o conocimientos de un área del conocimiento, de tipo empírico, teórico, cuántico, trascendental, etcétera; pueden ser escritos, sonoros, etc.; públicos o privados (Universidad Naval de México, 2020).

Existen dos tipos de datos: datos primarios y datos secundarios. Los datos primarios son aquellos que el investigador extrae en contacto directo de la realidad, como el que se dan con la observación. Los datos secundarios se logran de una mediación, es decir, han sido ya recogidos y reelaborados por otras personas y se encuentran de alguna manera guardados, por ejemplo, en documentos. Cabe aclarar que la obtención de los datos secundarios se basa en la técnica de investigación documental; en tanto que el acceso a los datos primarios se acopla más a las técnicas e instrumentos propios del trabajo de campo (Rojas, 2011).

Para la presente investigación se ha hecho uso de la técnicas de investigación documental y de campo, aplicando una encuesta dentro del diseño cuantitativo y; la entrevista dirigida dentro del diseño cualitativo como actividades de campo. La investigación documental consistió realizar un estudio de la bibliografía existente sobre precios de transferencia, para poder plantear hipótesis y tener una mejor comprensión al respecto.

### 3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

Esta dimensión alude a las fuentes a partir de las cuales se obtiene la información. Aludir a las fuentes implica referirse a la población de estudio. Reconocemos dos tipos de fuentes: primaria y secundaria. En el primer caso, el investigador es quien se provee de la información necesaria para, a partir de allí, producir los datos que requiere su investigación. Cuando es necesario recorrer todas las etapas del momento de la producción de los datos, significa que en esa investigación se está trabajando con fuentes primarias (Cohen & Rojas, 2019).

### 3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

Contienen información original, que ha sido publicada por primera vez y que no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por nadie más. Son producto de una investigación o de una actividad eminentemente creativa (Ruiz & Jorge, 2008).

Las fuentes utilizadas con información especializada en el tema de precios de transferencia, fueron:

1. La Entrevista: entrevistas dirigidas a expertos.
2. La Encuesta: encuestas aplicadas a una muestra no probabilística de elementos.

### 3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

Contienen información primaria, sintetizada y reorganizada. Están especialmente diseñadas para facilitar y maximizar el acceso a las fuentes primarias o a sus contenidos. Componen la colección de referencia de la biblioteca y facilitan el control y el acceso a las fuentes primarias (Ruiz & Jorge, 2008). Entre las fuentes de información secundarias utilizadas en este tema se encuentran las siguientes:

- 1) Libros de texto
- 2) Tesis
- 3) Sitios en línea
- 4) Artículos de periódicos digitales y revistas digitales
- 5) Leyes y reglamentos nacionales y locales
- 6) Casos de estudio
- 7) Libros electrónicos
- 8) Manuales

### 3.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO

La presente investigación tuvo las siguientes limitantes:

1) No fue posible verificar información financiera de cada una de las empresas. Ésta en cada caso se mantuvo como confidencial.

2) El banco de datos o Registro de Empresas Exportadoras, fue facilitado por el Consejo Hondureño de la Empresa Privada, con la peculiaridad de que en este registro solo se encuentran

aquellas empresas que a voluntad propia han querido ser parte del directorio, es decir, es probable que muchas no estén registradas

3) Indisponibilidad del Sistema de Administración de Rentas (SAR) para brindar información sobre el tema.

## CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos a través de la encuesta aplicada a 87 empresas exportadoras de San Pedro Sula, que están obligadas a realizar estudio de precios de transferencias y a establecer métodos de comparación de precios de acuerdo a la legislación Hondureña. De manera separada se presenta un análisis de los mismos resultados con especial relevancia en los resultados más notorios y que despejan las variables de la presente investigación, es decir; no se hace un análisis de todas las respuestas obtenidas.

### 4.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

En la Presentación de resultados se detalla cada una de las preguntas realizadas de acuerdo en orden, de acuerdo al diseño de la encuesta. Para cada pregunta se ha generado una tabla de frecuencia y un gráfico.

Tabla 10. Personas Que Conocen Sobre Precios De Transferencia

<b>¿Ud. tiene conocimiento sobre el tema de precios de transferencia?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	87	100.0	100.0	100.0

El total de las personas encuestadas tienen conocimiento o experiencia en materia de precios de transferencia. Esta pregunta sirvió de filtro y no se perdieron datos, puesto que si la persona no conocía del tema, no podía continuar la encuesta.

Tabla 11. Años De Conocimiento Sobre Precios De Transferencia

<b>¿Hace cuánto tiempo conoce del tema?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 5 años	59	67.8	67.8	67.8
	Entre 5 y 10 años	21	24.1	24.1	92.0
	Más de 10 años	7	8.0	8.0	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

Las compañías del rubro de exportación poseen un grado de conocimiento o experiencia en el tema de Precios de Transferencia, de menos de 5 años. Solo el 8% de las personas encuestadas mencionan que tienen más de 10 años de conocer sobre precios de transferencia.

Tabla 12. Grado De La Empresa En Manejo De Precios De Transferencia

<b>¿En qué grado coloca a su empresa en manejo y aplicación de los precios de transferencia?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Alto	23	26.4	26.4	26.4
	Medio	24	27.6	27.6	54.0
	Bajo	15	17.2	17.2	71.3
	No Está Seguro	25	28.7	28.7	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

Más de la mitad de los encuestados han posicionado a su empresa en un nivel de conocimiento de medio a alto, respecto Precios de Transferencia. Del total de encuestados 25 personas dijeron no estar seguras del nivel de conocimiento que pudiera tener su propia empresa sobre el tema en cuestión.

Tabla 13. Área De La Empresa Encargada De Precios De Transferencia

<b>¿En su empresa, qué área es la encargada del análisis, cumplimiento y control de precios de transferencias?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Finanzas	51	58.6	58.6	58.6
	Riesgos	5	5.7	5.7	64.4
	Mercadeo	4	4.6	4.6	69.0
	Otra	12	13.8	13.8	82.8
	Ninguna	15	17.2	17.2	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

El área de Finanzas es el Departamento que toma la responsabilidad de garantizar el cumplimiento de la regulación en cuanto a Precios de Transferencia en las empresas del rubro de exportación. No obstante, 15 personas dijeron no tener un departamento responsable.

Tabla 14. Uso De Método Adecuado De Precios De Transferencia

<b>¿Usted cree que es necesario identificar un método adecuado para el análisis de precios de transferencia?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	81	93.1	93.1	93.1
	No	6	6.9	6.9	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

Las compañías del rubro de exportación afirman que si es necesario contar con un método adecuado para analizar sus operaciones inter compañía. Solo 6 de las personas encuestadas considera que no es necesario.

Tabla 15. Métodos Aplicados En Precios De Transferencia

<b>¿Cuál de los siguientes métodos es el que más se aplica en su empresa?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Precio Comparable no Controlado	12	13.8	13.8	13.8
	Precio de Reventa	4	4.6	4.6	18.4
	Costo Adicionado	3	3.4	3.4	21.8
	Distribución de Utilidades	13	14.9	14.9	36.8
	Margen Neto de la Transacción	22	25.3	25.3	62.1
	Otro Método Alternativo	33	37.9	37.9	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

Los 2 métodos más utilizados en el rubro de la exportación para el estudio de precios de transferencia son: el Método Alternativo y el Margen Neto de la Transacción.

Tabla 16. Aplicación Metódica De P.T. De Acuerdo A Conveniencia

<b>¿Las diversas metodologías de valoración de precios de transferencia se aplican en su empresa, de acuerdo al tipo de transacción económica y la conveniencia de cuándo y cómo aplicar cada una de ellas?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	63	72.4	72.4	72.4
	No	24	27.6	27.6	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

La mayoría de las compañías del rubro de exportación consideran que si es necesario entender y valorar la esencia económico de la transacción para realizar un análisis adecuado en materia de precios de transferencia.

Tabla 17. Opinión Sobre Pérdidas Generadas Por Normativa Legal

<b>¿En su opinión particular, la regulación normativa hondureña genera pérdidas para las empresas en general?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	68	78.2	78.2	78.2
	No	19	21.8	21.8	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

La mayoría de las compañías del rubro de exportación consideran que la normativa hondureña que regula Precios de Transferencia, les genera pérdidas.

Tabla 18. Opinión Sobre Incorrecta Inaplicabilidad Normativa

<b>¿Usted cree que la pérdida por precios de transferencia para una empresa, podría estar relacionado con la incorrecta aplicabilidad normativa y (o) conceptual por parte del Servicio de Administración de Rentas?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en Desacuerdo	5	5.7	5.7	5.7
	En Desacuerdo	5	5.7	5.7	11.5
	Ni en Desacuerdo ni de Acuerdo	23	26.4	26.4	37.9
	De Acuerdo	20	23.0	23.0	60.9
	Muy de Acuerdo	34	39.1	39.1	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

La mayoría de las compañías del rubro de exportación están de acuerdo con que las pérdidas por precios de transferencia podrían derivarse de la incorrecta aplicabilidad normativa por parte del SAR.

Tabla 19. Opinión Sobre Inexperiencia En Precios De Transferencia

<b>¿Usted cree que la pérdida por precios de transferencia para una empresa, podría estar relacionado con inexperiencia del operador en operaciones de precios de transferencia?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en Desacuerdo	5	5.7	5.7	5.7
	En Desacuerdo	6	6.9	6.9	12.6
	Ni en Desacuerdo ni de Acuerdo	25	28.7	28.7	41.4
	De Acuerdo	18	20.7	20.7	62.1
	Muy de Acuerdo	33	37.9	37.9	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

La mayoría de las compañías del rubro de exportación están de acuerdo con que las pérdidas para una empresa pueden deberse a la inexperiencia del operador de Precios de Transferencia.

Tabla 20. Opinión Sobre Beneficios De Una Correcta Aplicación Metódica

<b>¿Usted cree que la correcta aplicación metódica de precios de transferencia ha traído o traerá beneficios para su empresa?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	65	74.7	74.7	74.7
	No	22	25.3	25.3	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

La mayoría de las compañías del rubro de exportación consideran que si es importante la correcta aplicación técnica de Precios de Transferencia para recibir un beneficio.

Tabla 21. Empresas Sancionadas

<b>¿Su empresa ya ha sido sancionada de acuerdo al régimen sancionador que establece el Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia Art. 36, numeral 2?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	50	57.5	57.5	57.5
	No	37	42.5	42.5	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

La mayoría de las compañías del rubro de exportación han sido sancionadas por el SAR, por declarar una base gravable inferior. Claramente para decir que es inferior, el SAR se basa en el Estudio de Precios de Transferencia.

Tabla 22. Afectación Del Gasto Administrativo

<b>¿En cuánto se afecta el gasto administrativo, por el costo de realizar un estudio de precios de transferencia?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entre 1% y 9%	35	40.2	40.2	40.2
	Entre 10% y 20%	30	34.5	34.5	74.7
	Entre 21% y 30%	17	19.5	19.5	94.3
	Más del 30%	5	5.7	5.7	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

El 60% de las empresas del rubro de exportación consideran que con la elaboración de un Estudio de Precios de Transferencia, se incrementa en un 10% o más, el gasto administrativo, tomando como base el gasto administrativo sin el costo del Estudio.

Tabla 23. Estudio De Precios De Transferencia Hecho Por Entidad Externa

<b>¿El estudio técnico de precios de transferencia es elaborado por una entidad externa?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	74	85.1	85.1	85.1
	No	13	14.9	14.9	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

En su mayoría las empresas del rubro de exportación en San Pedro Sula, hacen un Estudio de Precios de Transferencia contando con el servicio de una entidad externa especializada.

Tabla 24. Objeto Del Estudio De Precios De Transferencia

<b>¿Considera que la obligación de presentar estudio técnico de precios de transferencia se debe a la necesidad del SAR de comprobar las operaciones entre partes relacionadas?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en Desacuerdo	5	5.7	5.7	5.7
	Ni en Desacuerdo ni de Acuerdo	33	37.9	37.9	43.7
	De Acuerdo	18	20.7	20.7	64.4
	Muy de Acuerdo	31	35.6	35.6	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

Más de la mitad de las empresas del rubro de exportación, considera que el propósito de que tiene el SAR al imponer la realización del Estudio de Precios de Transferencia, es simplemente verificar si hay partes relacionadas.

Tabla 25. Análisis Comparativo Del Impuesto Sobre La Renta A Pagar

<b>¿Su empresa hace análisis comparativo del impuesto sobre la renta a pagar, con regulación metódica de precios y sin regulación?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	50	57.5	57.5	57.5
	No	37	42.5	42.5	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

Más de la mitad de las empresas del rubro de exportación, realiza análisis comparativo del impuesto sobre la renta a pagar, con y sin regulación de precios de transferencia.

Tabla 26. Incremento De Base Gravable Por Precios De Transferencia

<b>¿La regulación metódica de precios de transferencia incrementa la base gravable ?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	24	27.6	27.6	27.6
	No	5	5.7	5.7	33.3
	A veces	34	39.1	39.1	72.4
	Dependiendo del	24	27.6	27.6	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

Solo un 5% de las empresas consultadas, considera que la regulación metódica de los Precios de Transferencia, no incrementa la base gravable para efectos del impuesto sobre la renta a pagar.

Tabla 27. Incremento Del ISR Por Ajuste De Base Gravable

<b>¿En caso de incrementarse la base gravable o realizarse un ajuste, en en cuanto incrementa el Impuesto Sobre la Renta a pagar?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entre 1% y 14%	31	35.6	37.8	37.8
	Entre 15% y 24%	35	40.2	42.7	80.5
	Entre 25% y 35%	11	12.6	13.4	93.9
	Más del 35%	5	5.7	6.1	100.0
	Total	82	94.3	100.0	
Perdidos	Sistema	5	5.7		
Total		87	100.0		

Del total de empresas que dijeron que la regulación normativa en cuanto a precios de transferencia puede aumentar la base gravable; solo un 19% considera que el impuesto sobre la renta se incrementa en 25% o más, tomando como base el pago de Impuesto sin ajuste efectuado.

Tabla 28. Planificación De Precios De Transferencia Como Herramienta

<b>¿Utiliza la planificación de precios de transferencia como herramienta estratégica para toma de decisiones?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en Desacuerdo	6	6.9	6.9	6.9
	En Desacuerdo	10	11.5	11.5	18.4
	Ni en Desacuerdo ni de Acuerdo	30	34.5	34.5	52.9
	De Acuerdo	19	21.8	21.8	74.7
	Muy de Acuerdo	22	25.3	25.3	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

Solo un 47% de las empresas del rubro de exportación, usa la planificación de precios de transferencia como herramienta estratégica para la toma de decisiones.

Tabla 29. Imparcialidad Del SAR Para Aplicar Normativa Fiscal

<b>¿Confía en la imparcialidad del SAR para aplicar la normativa fiscal a cualquier empresa?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Desconfía Totalmente	23	26.4	26.4	26.4
	Desconfía	19	21.8	21.8	48.3
	Ni desconfía ni Confía	29	33.3	33.3	81.6
	Confía	7	8.0	8.0	89.7
	Confía Totalmente	9	10.3	10.3	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

El SAR es visto de manera desfavorable por las empresas del rubro de exportación. Tan solo 18% de las empresas del rubro de exportación confía en la imparcialidad del SAR para aplicar la normativa en cuanto a Precios de Transferencia.

Tabla 30. Competencia Del SAR En Auditar Precios De Transferencia

<b>¿Cómo considera el grado de competencia técnica del personal del SAR para auditar precios de transferencia?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Alto	10	11.5	11.5	11.5
	Medio	28	32.2	32.2	43.7
	Bajo	27	31.0	31.0	74.7
	No Está Seguro	22	25.3	25.3	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

Más de la mitad de las empresas del rubro de exportación, ha calificado la competencia del SAR como “bajo” o han dicho que no están seguras al respecto.

Tabla 31. Nivel De Acompañamiento Del SAR A Empresas

<b>¿Cómo considera el nivel de acompañamiento que el SAR da a las empresas en relación a precios de transferencia?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Alto	11	12.6	12.6	12.6
	Medio	27	31.0	31.0	43.7
	Bajo	33	37.9	37.9	81.6
	No Está Seguro	16	18.4	18.4	100.0
	Total	87	100.0	100.0	

Más de la mitad de las empresas encuestadas consideran que el nivel de acompañamiento del SAR para aquellas empresas reguladas en cuanto a precios de transferencia; es de medio a alto.

## 4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

Considerando las hipótesis propuesta en la presente investigación y con las cuales se planteó que el estudio técnico de Precios de Transferencia incrementa el gasto administrativo en 10% o más, y que la regulación metódica de Precios de Transferencia, incrementa en un 25% o más el impuesto sobre la renta a pagar, para las empresas del rubro de exportación; de acuerdo a los resultados obtenidos en el primer planteamiento se acepta la hipótesis alternativa y por tanto se rechaza la hipótesis nula. En el segundo planteamiento se rechaza esta hipótesis alternativa y por consiguiente, se acepta la hipótesis nula. Pero antes de describir los resultados precisos que despejaron las hipótesis en cuestión, es importante analizar otros factores importantes, que ineludiblemente influyen de manera directa o indirecta en la problemática planteada. En definitiva no se tuvo por objetivo en la presente investigación, medir el grado de correlación de todas las variables que podrían circundar el tema de la regulación normativa de Precios de Transferencia y las consecuencias financieras para las empresas exportadoras de la ciudad de San Pedro Sula.

Queda establecido que la regulación normativa en cuanto a Precios de Transferencia si modifica la base gravable para efectos de calcular el impuesto sobre la renta. Específicamente las empresas exportadoras de San Pedro Sula consideran que esta base se incrementa. Aunque un 39% de los encuestados respondió que esta se incrementa “a veces” y más de un 27% respondió que la base gravable se puede incrementar dependiendo del método utilizado, queda claro que la regulación normativa si trae como consecuencia un aumento de la base gravable y por ende un aumento del impuesto sobre la renta a pagar. Pero ¿cómo es estas empresas pueden afirmar que realmente se aumenta su base gravable? Al respecto, los resultados arrojan que el 57% de estas empresas realizan un análisis comparativo del impuesto sobre la renta a pagar, tomando en cuenta los 2 escenarios: con regulación normativa de precios de transferencia y sin regulación. De esta manera se puede decir que existe coherencia en sus afirmaciones.

No obstante los datos mencionados anteriormente; los ajustes realizados por el SAR, y que han desencadenado sanciones pecuniarias para muchas de estas empresas (más de la mitad han sido sancionadas), no podrían deberse únicamente a la sustancia y objetividad de la norma reguladora en cuanto a Precios de Transferencia, pues las mismas empresas han reconocido en el presente

estudio, que bien las pérdidas resultantes, podrían derivarse tanto de una mala aplicabilidad por parte del SAR, pero también de la inexperiencia de un operador encargado de analizar y operar precios de transferencia. Es preciso que en este sentido se pueda realizar nuevas investigaciones para profundizar en estos dos aspectos.

Partiendo del hecho de que estas empresas reconocen como factores influyentes en el tema de Precios de Transferencia, el incorrecto proceder del SAR y la inexperiencia de los técnicos operadores, sería importante conocer la curva de aprendizaje que tanto el SAR como la empresa privada en términos generales van adquiriendo con el pasar de los años, sobre este tema. Los resultados de la presente investigación ponen de manifiesto que más de la mitad de las empresas exportadoras de San Pedro Sula se autocalifican con un grado de conocimiento que va de medio a alto. Esto contrasta un poco con el hecho de que más del 85% de estas empresas acuden a entidades especializadas externas para realizar el estudio de Precios de Transferencia y que también un 67% de las personas encuestadas dijo tener menos de 5 años de conocer sobre este tema.

Se puede afirmar que a partir de la entrada en vigencia del Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia en el año 2015, fueron muchas las empresas que fueron sancionadas. Como ya se mencionó antes, en la presente investigación se descubrió que más de la mitad de las empresas exportadoras han sido sancionadas al menos una vez. Sería importante realizar un análisis más enfocado sobre la recurrencia de estas sanciones, para comparar si el aprendizaje que han adquirido sobre el tema, está dando resultados. Si las sanciones hoy en día continúan, a pesar de que el 85% de estas realizan sus estudios de Precios de Transferencia con entidades especializadas, no tendría sentido hablar de carencia de aprendizaje o de falta de acompañamiento por parte del SAR, y se tendría que interpretar, que realmente estas empresas buscan la forma de evadir su responsabilidad tributaria.

Las complicaciones para la empresa privada no parten únicamente desde el momento que se ven obligadas a realizar estudios de Precios de Transferencia y ven como se les adjudican ajustes y sanciones. Existe una molestia recalcada por el gasto administrativo mayor que deben realizar de entrada para elaborar año con año el Estudio de Precios de Transferencia. La tarifa por el servicio de las empresas especializadas en Precios de Transferencia es de acuerdo al número de

transacciones lo que significa que puede llegar a ser oneroso. Según expertos de firmas consultoras, algunas veces las empresas realizan los estudios de Precios de Transferencia por su propia cuenta, pero aun así incurren en gastos sin mencionar que para la opinión de algunos expertos en finanzas, es mejor que el personal de la empresa se enfoque en la operatividad de la misma. Esto tiene similitud con el dilema de si tercerizar o no algún tipo de función. Los gerentes generales se sienten más cómodos si pueden dedicarle tiempo a la parte total de sus operaciones y no desgastarse con otras tareas que pueden resultar agotadoras y contraproducentes.

El propósito del estudio de Precios de Transferencia en Honduras no solo es verificar el principio de Libre Competencia. Queda claro de acuerdo al Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia, que el SAR utiliza el estudio para abastecer su base de datos y así controlar mejor las transacciones inter empresas, ya que una de las exigencias de estos estudios de precios es que se declaren o se brinde toda la información sobre partes relacionadas. Dicho de otra forma, se conoce a ciencia cierta que el Sistema de Administración de Rentas, no cuenta con personal suficiente, ni calificado para realizar auditorías encaminadas a descubrir “partes relacionadas” en las transacciones inter empresas. Se podría decir coloquialmente que así el SAR, mata 2 pájaros de un solo tiro, ya que por una parte el estudio le permite conocer a las empresas escondidas detrás del telón, y por otra le permite realizar ajustes cuando expresa o tácitamente, se demuestra que una empresa está aplicando el principio de libre competencia en sus operaciones con otras empresas. El presente estudio revela que la mayoría de las empresas exportadoras de San Pedro Sula, consideran que el SAR exige el Estudio de Precios de Transferencia, por su necesidad de comprobar las operaciones entre partes relacionadas.

Otro aspecto de relevancia que se debe mencionar es que más de la mitad de las empresas exportadoras no confían en la imparcialidad del SAR en cuanto a la aplicación de la norma. Quizá esto genera inconformidad, ante la posible injusticia que algunas empresas con conexiones políticas tuvieran la ventaja de no ser auditadas o exigidas tributariamente, con la misma agresividad, con la que actualmente se le caracteriza al SAR.

A pesar de que el SAR ha venido realizando cambios importantes en su estructura organizacional y operativa, desde la perspectiva de un 44% de estas empresas exportadoras

considera que el SAR proporciona un nivel de acompañamiento de medio a alto. Por otra parte un 43% de estas empresas también afirma que el grado de competencia técnica del personal es de medio a alto. Estos datos contrastan un poco, o al menos se distorsionan ligeramente cuando se ha establecido anteriormente que más de la mitad de estas empresas no confía en el SAR, en cuanto a su imparcialidad aplicando la norma. Es por ello que se hace necesario aclarar estas inquietudes mediante nuevas investigaciones, tomando los enfoques que se han mencionado.

Existe toda una complejidad respecto a la metodología más adecuada a usar por parte de las empresas que deben realizar análisis de precios de transferencia. Este estudio descubrió que la mayoría de las empresas exportadoras considera importante identificar un método adecuado, de entre los distintos que establece la normativa. Por otra parte por alguna razón los métodos más usados por estas empresas son el Método Alternativo y el Método Margen Neto de la Transacción. Tiene sentido el uso de estos dos métodos según algunos expertos, ya que por tratarse de empresas exportadoras, utilizan el Precio Comparable no Controlado cuando se trata de precios que se encuentran de manera fácil en el mercado internacional y este es el caso de los “commodities”. Cuando no es posible comparar precios no controlados, entonces se acude a los márgenes netos de las transacciones, aquellos márgenes que hubiesen obtenido partes independientes y que se aplica tomando en cuenta operaciones y circunstancias comparables.

Para finalizar y habiendo recalcado algunos de los hallazgos importantes de la presente investigación; este estudio reflejó que el 54 % de las empresas exportadoras estima que el gasto administrativo se incrementa entre un 10% y un 30% como consecuencia de realizar el estudio de precios de transferencia, en tanto que para un 40% de estas empresas, este gasto solo se incrementa entre 1% y 9%. Por otra parte; el 19.5% del total de empresas encuestadas, estima que el incremento del impuesto sobre la renta (cuando existe el incremento), es de 25% o más. Los gastos administrativos tienen una relación inversa a la que tiene el ajuste de la base gravable. El gasto de realizar el estudio sirve para reducir la base imponible en tanto que un ajuste por precios de transferencia normalmente incrementa la base gravable.

#### 4.2.1 ANÁLISIS DE FIABILIDAD

Se realizó la prueba de confiabilidad “Alfa de Cronbach” con el programa SPSS, considerando únicamente las preguntas del instrumento (encuesta) elaboradas con Escala de Likert; y el coeficiente obtenido fue de 0.7. De acuerdo a algunos investigadores según lo explica Sampieri; este coeficiente debe estar entre 0.7 y 0.9 (Sampieri, Collado, & Lucio, Metodología de la Investigación, 2014).

Tabla 32. Alfa De Cronbach

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>				
Alfa de Cronbach	N de elementos			
0.700	5			
<b>Estadísticas de total de elemento</b>				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
9. ¿Usted cree que la pérdida por precios de transferencia para una empresa, podría estar relacionado con la incorrecta aplicabilidad normativa y (o) conceptual por parte del Servicio de Administración de Rentas?	13.60	10.546	0.529	0.619
10. ¿Usted cree que la pérdida por precios de transferencia para una empresa, podría estar relacionado con inexperiencia del operador en operaciones de precios de transferencia?	13.66	9.880	0.624	0.576
15. ¿Considera que la obligación de presentar estudio técnico de precios de transferencia se debe a la necesidad del SAR de comprobar las operaciones entre partes relacionadas?	13.63	10.817	0.541	0.617
19. ¿Utiliza la planificación de precios de transferencia como herramienta estratégica para toma de decisiones?	13.97	10.871	0.473	0.643
20. ¿Confía en la imparcialidad del SAR para aplicar la normativa fiscal a cualquier empresa?	14.90	12.908	0.167	0.769
<b>Estadísticas de escala</b>				
Media	Varianza	Dev. Desviación	N de elementos	
17.44	15.993	3.999	5	

Fuente: Elaboración Propia usando SPSS

## 4.2.2 PRUEBA DE HIPÓTESIS

Tabla 33. Prueba De Normalidad

<b>Kolmogorov-Smirnova</b>	<b>Sig.</b>
1 ¿Ud. tiene conocimiento sobre el tema de precios de transferencia?	
2¿Hace cuanto tiempo conoce del tema?	0.000
3¿En qué grado coloca a su empresa en manejo y aplicación de los precios de transferencia?	0.000
4¿En su empresa, qué área es la encargada del análisis, cumplimiento y control de precios de transferencias?	0.000
5¿Usted cree que es necesario identificar un método adecuado para el análisis de precios de transferencia?	0.000
6¿Cuál de los siguientes métodos es el que más se aplica en su empresa?	0.000
7¿Las diversas metodologías de valoración de precios de transferencia se aplican en su empresa, de acuerdo al tipo de transacción económica y la conveniencia de cuándo y cómo aplicar cada una de ellas?	0.000
8¿En su opinión particular, la regulación normativa hondureña genera pérdidas para las empresas en general?	0.000
9¿Usted cree que la pérdida por precios de transferencia para una empresa, podría estar relacionado con la incorrecta aplicabilidad normativa y (o) conceptual por parte del Servicio de Administración de Rentas?	0.000
10¿Usted cree que la pérdida por precios de transferencia para una empresa, podría estar relacionado con inexperiencia del operador en operaciones de precios de transferencia?	0.000
11¿Usted cree que la correcta aplicación metódica de precios de transferencia ha traído o traerá beneficios para su empresa?	0.000
12¿Su empresa ya ha sido sancionada de acuerdo al régimen sancionador que establece el Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia Art. 36, numeral 2?	0.000
13¿En cuánto se afecta el gasto administrativo, por el costo de realizar un estudio de precios de transferencia?	0.000
14¿El estudio técnico de precios de transferencia es elaborado por una entidad externa?	0.000
15¿Considera que la obligación de presentar estudio técnico de precios de transferencia se debe a la necesidad del SAR de comprobar las operaciones entre partes relacionadas?	0.000
16¿Su empresa hace análisis comparativo del impuesto sobre la renta a pagar, con regulación metódica de precios y sin regulación?	0.000
17¿La regulación metódica de precios de transferencia incrementa la base gravable ?	0.000
18¿En caso de incrementarse la base gravable o realizarse un ajuste, en cuanto incrementa el Impuesto Sobre la Renta a pagar?	0.000
19¿Utiliza la planificación de precios de transferencia como herramienta estratégica para toma de decisiones?	0.000
20¿Confía en la imparcialidad del SAR para aplicar la normativa fiscal a cualquier empresa?	0.000
21¿Cómo considera el grado de competencia técnica del personal del SAR para auditar precios de transferencia?	0.000
22¿Cómo considera el nivel de acompañamiento que el SAR da a las empresas en relación a precios de transferencia?	0.000

Fuente: Elaboración Propia usando SPSS

Al hacer las pruebas de normalidad utilizando el estadístico Kolmogorov, resultó una significancia menor a 0.05, por lo tanto, la distribución de los datos es “no normal”, y en consecuencia, la prueba de hipótesis se hará utilizando estadísticos no paramétricos.

Tabla 34. Prueba De Kruscal Wallis

	N	Mediana	Chi-cuadrado	gl	Sig. asintótica
1 ¿Ud. tiene conocimiento sobre el tema de precios de transferencia?	87	1.00 <sup>b</sup>			
2¿Hace cuanto tiempo conoce del tema?	87	1.00	7.467 <sup>d</sup>	3	0.058
4¿En su empresa, qué área es la encargada del análisis, cumplimiento y control de precios de transferencias?	87	1.00	10.589 <sup>e</sup>	3	0.014
5¿Usted cree que es necesario identificar un método adecuado para el análisis de precios de transferencia?	87	1.00	5.210 <sup>f</sup>	3	0.157
6¿Cuál de los siguientes métodos es el que más se aplica en su empresa?	87	5.00	15.843 <sup>g</sup>	3	0.001
7¿Las diversas metodologías de valoración de precios de transferencia se aplican en su empresa, de acuerdo al tipo de transacción económica y la conveniencia de cuándo y cómo aplicar cada una de ellas?	87	1.00	18.755 <sup>h</sup>	3	0.000
8¿En su opinión particular, la regulación normativa hondureña genera pérdidas para las empresas en general?	87	1.00	3.319 <sup>i</sup>	3	0.345
9¿Usted cree que la pérdida por precios de transferencia para una empresa, podría estar relacionado con la incorrecta aplicabilidad normativa y (o) conceptual por parte del Servicio de Administración de Rentas?	87	4.00	1.800 <sup>j</sup>	3	0.615
10¿Usted cree que la pérdida por precios de transferencia para una empresa, podría estar relacionado con inexperiencia del operador en operaciones de precios de transferencia?	87	4.00	.625 <sup>g</sup>	3	0.891
11¿Usted cree que la correcta aplicación metódica de precios de transferencia ha traído o traerá beneficios para su empresa?	87	1.00	2.913 <sup>k</sup>	3	0.405
establece el Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia	87	1.00	.812 <sup>l</sup>	3	0.846
13¿En cuánto se afecta el gasto administrativo, por el costo de realizar un estudio de precios de transferencia?	87	2.00	.690 <sup>k</sup>	3	0.875
14¿El estudio técnico de precios de transferencia es elaborado por una entidad externa?	87	1.00	20.578 <sup>m</sup>	3	0.000
15¿Considera que la obligación de presentar estudio técnico de precios de transferencia se debe a la necesidad del SAR de comprobar las operaciones entre partes relacionadas?	87	4.00	3.037 <sup>n</sup>	3	0.386
16¿Su empresa hace análisis comparativo del impuesto sobre la renta a pagar, con regulación metódica de precios y sin regulación?	87	1.00	8.809 <sup>l</sup>	3	0.032
17¿La regulación metódica de precios de transferencia incrementa la base gravable ?	87	3.00	4.003 <sup>h</sup>	3	0.261
18¿En caso de incrementarse la base gravable o realizarse un ajuste, en cuanto incrementa el Impuesto Sobre la Renta a pagar?	82	2.00	3.507 <sup>o</sup>	3	0.320
19¿Utiliza la planificación de precios de transferencia como herramienta estratégica para toma de decisiones?	87	3.00	2.138 <sup>p</sup>	3	0.544
20¿Confía en la imparcialidad del SAR para aplicar la normativa fiscal a cualquier empresa?	87	3.00	5.437 <sup>q</sup>	3	0.142
21¿Cómo considera el grado de competencia técnica del personal del SAR para auditar precios de transferencia?	87	3.00	7.086 <sup>k</sup>	3	0.069
22¿Cómo considera el nivel de acompañamiento que el SAR da a las empresas en relación a precios de transferencia?	87	3.00	4.334 <sup>q</sup>	3	0.228

Fuente: Elaboración Propia usando SPSS

La hipótesis nula  $H_0$  se rechaza, demostrando la comprobación de la hipótesis mediante la prueba de KRUSKAL WALLIS, que las variables consideradas en este estudio: “la elaboración del estudio técnico y la regulación metódica de precios de transferencia”; INFLUYEN en la determinación del impuesto sobre la renta a pagar, para las empresas del rubro de exportación de San Pedro Sula. Los valores marcados en amarillo, representan factores que no influyen; en otras palabras; estos valores menores de 0.05 (nivel de significancia), indican que no hay relación de variables. Por otra parte, los valores no marcados están por arriba de 0.05, indicando que si existe correlación de variables. Vale aclarar que el presente trabajo de investigación tiene un alcance correlacional y por lo tanto, busca demostrar si existe correlación entre las variables independientes y la variable dependiente, de acuerdo a la hipótesis planteada”. Esta comprobación de hipótesis coincide con la opinión de expertos en la materia, como la Licenciada Dana Paredes, quien confirma que en efecto el tema de precios de transferencia influye en la determinación del impuesto sobre la renta a pagar, y además asegura que normalmente la tendencia es a incrementar este impuesto, aunque según ella; a veces puede mantenerse según la planificación de la empresa que declara (Paredes, 2020).

La prueba de hipótesis demostró problemas en las empresas exportadoras, al no tener definido un método definido para la comparabilidad de precios de transferencia, de acuerdo a la transacción económica y conveniencia de la operación. Todos los operadores de precios de transferencia deben saber que es fundamental apearse a un método. Nuevamente Dana Paredes, quien es consultora senior en precios de transferencia en Honduras confirma el asunto antes planteado. En la entrevista realizada para este mismo estudio, esta consultora, afirmó que un método de comparabilidad se debe elegir de acuerdo a la transacción económica y de acuerdo a los bienes y (o) servicios que maneje la empresa (Paredes, 2020).

Por otra parte, las empresas exportadoras no tienen de manera homogénea, asignada un área o departamento de la empresa, para tratar precios de transferencia. Se considera que dicha área sea Finanzas para todas las empresas.

El estudio técnico de precios de transferencia, no está siendo realizado en la totalidad de los casos, por entidades externas. Se sabe que por abaratar costos, algunas empresas deciden hacerlo por su propia cuenta o contratan el servicio de revisión únicamente. Sin embargo puede ser más oneroso si lo hace la empresa teniendo poco entendimiento sobre el tema. Al respecto (Paredes,

2020) decía “*En mi opinión personal, falta mucho para que la curva de aprendizaje, permita a las empresas elaborar sus propios estudios de precios de transferencia, sin la necesidad de contar con asesoría especializada.*”

Por último, hay un error de significancia respecto a la realización de análisis comparativo de resultados. Las empresas exportadoras no están en su totalidad realizando un análisis comparativo, lo que significa incertidumbre.

## CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Para concluir el presente trabajo de tesis, este capítulo se dedica a mostrar las conclusiones y las recomendaciones siguiendo la congruencia debida. Parte de estas, posteriormente se verán reflejadas en la propuesta de aplicabilidad. Para concluir y recomendar sobre el presente trabajo de investigación, no solo se tomaron en cuenta las respuestas obtenidas de las empresas exportadoras obligadas por la regulación de precios de transferencia, sino que también se ha agregado elementos obtenidos mediante la entrevista realizada a un experto en precios de transferencia.

### 5.1 CONCLUSIONES

Las conclusiones que a continuación se presentan, se enfocan de forma directa en las variables y objetivos de la investigación, sin desestimar algunas conclusiones secundarias relacionadas. A continuación se plantean las siguientes conclusiones.

1) La regulación en materia de precios de transferencia tiene como objetivo el garantizar que las operaciones inter compañía estén fijadas bajo el principio de valor de mercado. Sin embargo, esto viene a ser un gran reto para las compañías que tienen la obligación, por diferentes factores como la experiencia y sus costos financieros implicados para poder llevar a cabo la documentación pertinente. En la presente investigación se ha rechazado la hipótesis nula; y se comprueba que elaboración del estudio técnico y la regulación metódica de precios de transferencia; sí INFLUYEN en la determinación del impuesto sobre la renta a pagar, para las empresas del rubro de exportación de San Pedro Sula, que están sometidas a este régimen tributario, por sus operaciones con partes relacionadas.

2) La regulación normativa sustantiva de precios de transferencia no es el único factor que puede generar pérdidas a las empresas exportadoras; errores de aplicabilidad del SAR y la misma inexperiencia o desconocimiento del tema por parte de las personas que operan precios de transferencia, pueden resultar en pérdidas para la empresa.

3) El incremento de la base gravable indica a toda luz un incremento en el impuesto sobre la renta a pagar. Pero no es solo el ajuste lo que incomoda a las empresas, sino que aparte son sancionadas con montos que inicialmente son de \$10,000.00.

4) Las empresas que realizan análisis comparativos y utilizan los precios de transferencia como una herramienta de planificación, podría decirse que tienen un panorama más favorable en términos financieros, bajo la premisa de que con dicha información logran tomar mejores decisiones. Es claro que una empresa a groso modo puede inferir que se está incrementando su base gravable por la regulación de precios de transferencia, pero sin hacer un análisis comparativo, no puede tener certeza de los montos que deja de percibir.

5) Los resultados de la presente investigación nos brindan un panorama de las consecuencias financieras que enfrentan las compañías en el rubro de exportación cumplir con la elaboración de un estudio, y presentar la declaración informativa como lo menciona en su Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia. Si bien es cierto la mayoría de las empresas consideran que el impuesto sobre la renta a pagar no aumenta en más de 25%; está claro que cualquier monto para ellas es trágico, bajo el argumento de que sumados todos los tributos que impone el régimen tributario de Honduras, la carga que soportan es demasiada.

6) Tomando en cuenta la importancia de la administración financiera, y específicamente la administración del efectivo; una empresa que no planifica precios de transferencia podría poner en riesgo su salud financiera, es decir; es importante que para lograr óptimos flujos de efectivo (en especial flujos de efectivo operativos), no se deje de estimar el impacto que pueda tener sobre dichos flujos, la carga tributaria en términos generales. Para las empresas que realizan transacciones con partes relacionadas, es fundamental entonces que no se fien quizá del poco recurso que el SAR tiene para realizar auditorías en cada empresa. No se puede correr dicho riesgo ya que los ajustes y las multas por evasión o incumplimiento fiscal, podrían propinar un duro golpe financiero y hacer que la empresa se vuelva inoperable por falta de efectivo.

7) Son 3 los factores que representan salida de efectivo para las empresas exportadoras y cualquier otra empresa regulada: Pagar por elaborar el estudio de precios de transferencia, pagar sanciones y pagar por los ajustes.

## 5.2 RECOMENDACIONES

Las recomendaciones hechas aquí, tienen como base las mismas conclusiones. Se pretende que sean tomadas en cuenta para efectos de aplicabilidad, y es posible no solo aplicarlas en empresas de exportación obligadas por la Regulación de Precios de Transferencia en Honduras, sino también por todas aquellas empresas de otros rubros también obligadas. A continuación se plantean las siguientes recomendaciones.

1) Lo más importante para evitar un ajuste en materia de precios de transferencia o un incremento en la base gravable del impuesto sobre renta a pagar, es primero capacitar más a las compañías del rubro de exportación sobre las disposiciones de la Ley y Reglamento de la regulación de Precios de transferencia. De esta manera, se conoce sobre las exigencias/obligaciones de la ley. También, dar a conocer sobre las directrices de la OCDE (Organización de Cooperación del Desarrollo Económico). Es necesario, se conozca sobre los aspectos técnicos que derivan los métodos y aplicación de los análisis para cada tipo de operación. De esta manera, al tener mayor experiencia y conocimiento sobre el tratamiento y esencia de las transacciones se puede evitar el riesgo de las diferentes fiscalizaciones o sanciones por la autoridad fiscal.

2) En relación, al incremento en el gasto administrativo de un 10% o más en las compañías del rubro de exportación. Es necesario, coordinar con el equipo de finanzas, que en su caso y resultado de nuestra investigación es el departamento encargado en hacer frente esta obligación, el realizar un análisis financiero de si es mucho más favorable realizar el estudio de precios de transferencia internamente que contratar un tercero independiente.

3) Las empresas exportadoras deben usar la regulación de precios de transferencia como una herramienta de planificación y deben tener claridad de que la metodología para establecer los precios, dependerá de la situación particular de la transacción.

4) Es necesario considerar la selección de un método adecuado de comparabilidad, de acuerdo a la transacción económica y a la conveniencia de la empresa.

5) Aun cuando es recomendable que los estudios de transferencia sean realizados por entidades externas, es necesaria la capacitación para los operadores de precios de transferencia, tomando en cuenta que son estos los que toman decisiones día a día. Su capacitación pondrá a la empresa en una posición ventajosa.

6) Toda empresa exportadora debe realizar un análisis comparativo de su impuesto sobre la renta a pagar, realizando un contraste entre lo que se paga con regulación metódica de precios de transferencia y sin dicha regulación.

7) La capacitación debe aplicarse también y con mayor profundidad, a funcionarios y empleados del SAR, no solo en cuanto a precios de transferencia sino en temas relacionados con imagen institucional, hermenéutica legal, atención al contribuyente; entre otros temas.

## CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

En el presente capítulo se plantea desarrollar los conocimientos obtenidos sobre la problemática que se presenta para las empresas exportadoras que son obligadas a cumplir con las regulaciones hondureñas en precios de transferencia. Si los resultados obtenidos en la presente investigación representan un diagnóstico sobre una “enfermedad”, la aplicabilidad representa la medicina, es decir; lo que se pretende es aplicar medidas que den de una forma objetiva y real, solución al problema que se planteó al inicio de la investigación. Es así que, siguiendo una congruencia con las conclusiones y recomendaciones se propone un guion metodológico de capacitación tanto para empleados y funcionarios del SAR, como para operadores de las empresas exportadoras.

### 6.1 PLAN DE CAPACITACIÓN PARA PERSONAL DEL SAR Y PERSONAL DE EMPRESAS EXPORTADORAS.

#### 6.2 INTRODUCCIÓN

El presente capítulo constituye una propuesta de capacitación dirigido tanto a funcionarios y empleados del Servicio de Administración de Rentas, como también a operadores de precios de transferencia, plantando especial atención a empresas del rubro de exportación. Se propone un plan de capacitación dirigido y ejecutado por el SAR, considerando que cuenta con cierta estructura y recursos, que para efectos de factibilidad resultan convenientes.

Este plan de capacitación se divide metodológicamente en módulos con contenido específico. Son 6 módulos, con la observación de que los números 2, 5 y 6, serían aplicados tanto a personal del SAR como a operadores de precios de transferencia. Es decir; todos los módulos son dirigidos para el personal del SAR, y no así para los operadores de precios de transferencia.

En el módulo 3 “Atención al Contribuyente”, se propone de forma adicional un diseño de atención como parte de la misma capacitación, en el que se integran herramientas de control, seguimiento y evaluación de quejas, reclamos y consultas especiales relacionadas con precios de transferencia.

## 6.3 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE CAPACITACIÓN

El presente plan de capacitación, como se ha mencionado antes, realmente es una propuesta metodológica, en la que se detalla paso a paso, la forma y el contenido que debería prevalecer para una objetiva capacitación de funcionarios y empleados del SAR, y de operadores de empresas exportadoras. Se plantean los temas específicos que debe contener el programa de capacitación, además las horas que conforman la misma, el aspecto pedagógico, y formatos de seguimiento, evaluación y control en cuanto a un tema específico sobre servicio y atención al contribuyente.

### 6.2.1 JUSTIFICACIÓN

Se ha considerado oportuno la elaboración un plan de capacitación dirigido tanto a funcionarios y empleados del SAR, como a operadores de precios de transferencia, considerando aspectos fundamentales que surgieron como resultado de la presente investigación. Por una parte los resultados demuestran que existe cierta apatía de parte de las empresas exportadoras respecto al SAR, pues consideran que esta no es imparcial, no ofrece un nivel adecuado de acompañamiento, es incompetente en materia de precios de transferencia, y podría estar aplicando de forma errónea la normativa que regula los precios de transferencia. Estos elementos justifican la necesidad de un programa de capacitación que incluya, a parte del tema de Precios, temas como atención al contribuyente, hermenéutica legal y cultura tributaria.

En el caso de las empresas del rubro de exportación, los resultados de la investigación demuestran que hay debilidad sobre aspectos específicos como: la no determinación de un método de comparabilidad de precios de transferencia, la no realización de análisis comparativo de resultados (con y sin regulación de precios de transferencia) y la no definición de un responsable específico y departamento de la empresa encargado de operar precios de transferencia. Es así que es necesario para las empresas exportadoras conocer del marco legal, generalidades de precios de transferencia y aplicación práctica con resolución de casos.

### 6.2.2 OBJETIVOS

Todo guion metodológico para un proceso de capacitación debe contener objetivos. Es por ello que se proponen para el presente plan de capacitación un objetivo general y varios objetivos específicos, que todos capacitador debe dominar para poder preparar su taller de capacitación.

#### Objetivo General:

❖ Mejorar la Imagen institucional del SAR a través una mejor atención, capacitación y acompañamiento en precios de transferencia, a los contribuyentes naturales y jurídicos vinculados; y reforzar conocimientos de precios de transferencia en empresas exportadoras.

#### Objetivos específicos:

❖ Fortalecer las capacidades de los funcionarios y empleados del SAR, que se requieren para brindar una mejor atención a los contribuyentes naturales y jurídicos vinculados a precios de transferencia, y contribuyentes en general.

❖ Eficientar la atención de demandas de información y orientación a los contribuyentes naturales y jurídicos vinculados a precios de transferencia, y contribuyentes en general, con enfoque en solución de consultas, quejas y reclamos.

❖ Fomentar la atención personalizada de los contribuyentes naturales y jurídicos vinculados a precios de transferencia, y contribuyentes en general.

❖ Fortalecer los conocimientos sobre precios de transferencia en los operadores de precios en empresas exportadoras.

### 6.2.3 ESTRUCTURA DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

#### I. PROPÓSITO

Se busca por una parte fortalecer las capacidades de los funcionarios y empleados del SAR, que se requieren para brindar una mejor atención a personas naturales y jurídicas que están obligadas a declarar precios de transferencia, y por otra; fortalecer el conocimiento sobre precios de transferencia en los operadores de transacciones inter empresas.

#### II. ENFOQUE

El enfoque de toda la temática desarrollada en la presente capacitación debe ser “el contribuyente como cliente. De manera que el capacitador debe orientar los temas hacia el contribuyente en todo momento y en especial a contribuyentes naturales o jurídicos que operan precios de transferencia.

### III. DISEÑO Y CONTENIDO DE MÓDULOS TEMÁTICOS

Tabla 35. Diseño De La Capacitación Por Módulos

No.	Nombre del Módulo	Horas Programadas
Módulo 1	Imagen Institucional (Aplica solo para funcionarios y empleados)	3 horas
Módulo 2	Marco Legal sobre la creación y atribuciones del SAR.	4 horas
Módulo 3	Atención al contribuyente. (Aplica solo para funcionarios y empleados)	8 horas
Módulo 4	Atención al contribuyente operador de precios de transferencia. (Aplica solo para funcionarios y empleados)	3 horas
Módulo 5	Precios de Transferencia 1	3 horas
Módulo 6	Precios de Transferencia 2	3 horas
	<b>TOTAL HORAS</b>	<b>24 HORAS</b>

La capacitación de todos los funcionarios y empleados es muy importante para alcanzar una cultura de atención al contribuyente. Considerando una población estimada de 1,300 empleados del SAR (El Heraldo, 2017); el siguiente plan de cobertura contempla únicamente funcionarios y empleados del SAR:

Tabla 36. Cuadro Resumen De Grupos, Horas, Jornadas Y Semanas

No. Total de funcionarios y empleados a capacitar	1300 personas
No. De personas por grupo a capacitar	20 personas
Total de grupos a capacitar	65 grupos
Número de Módulos	6 módulos
Total de horas de capacitación	24 Horas
Día de capacitación	Cada sábado
Total de semanas por grupo	7 semanas
Número de jornadas cada sábado	2 (mañana y tarde)
Número de espacios físicos de capacitación	Virtual
Grupos por jornada	4 grupos
Total grupos por las 2 jornadas	8 Grupos
No. de semanas para capacitar los 28 grupos	57 semanas

De cierta forma es muy complejo manejar la capacitación tomando en cuenta solo los días sábados pero es más complejo coordinar estas capacitaciones en horas hábiles puesto que los funcionarios y empleados deben estar cumpliendo con sus obligaciones diarias. Queda a criterio de la gerencia la utilización de tiempo entre los días lunes y viernes para llevar a cabo estas jornadas de capacitación. Con el plan que se plantea esta labor se llevaría en total 57 semanas, con jornadas de no más de 4 horas para evitar la fatiga de los participantes.

A pesar de que se plantea una capacitación virtual, se estima como medio obligatorio la videoconferencia; esto en consideración a costos y a la actual situación que se vive con la pandemia “COVID-19”. En consecuencia, no se recomienda tener grupos muy numerosos por cada instructor o capacitador, de manera que se pueda tener una interacción o comunicación bidireccional durante toda la jornada y con un enfoque de “aprender haciendo”. El número de instructores de acuerdo al tema no debería ser mayor a 8. La adecuación de los cursos en módulos, permite que se integre se integren aquellos grupos de personas que por una u otra razón faltaron o se aplazaron en algún módulo.

En el caso de los módulos 2, 5 y 6, que también aplican para las empresas operadoras de precios de transferencia y con especial atención en empresas exportadoras de bienes y servicios, es

conveniente que estos se mantengan iguales en número de horas, pero a petición de las propias empresas, los días de capacitación y las jornadas podrían modificarse a conveniencia.

## Contenido De Los Módulos Temáticos

### Módulo 1: Imagen Institucional.

#### Objetivo:

Que los funcionarios y empleados reconozcan sobre la importancia y beneficios que una organización puede obtener cuando sabe ganar una buena imagen ante el público y en el caso del SAR ante los contribuyentes en general.

#### Contenido:

- ❖ Manejo de la opinión pública
- ❖ La transparencia en las relaciones con los contribuyentes.
- ❖ Rendición de cuentas sobre las operaciones institucionales.
- ❖ La importancia manejar relaciones con los medios de comunicación.
- ❖ Procesos de socialización de servicios para el contribuyente, y disposiciones legales a través de canales alternativos de comunicación.
- ❖ Desarrollo de identidad organizacional y sentido de pertenencia.

Duración: 3 horas

### Módulo 2: Marco Legal sobre la creación y atribuciones del SAR

#### Objetivo:

Que los funcionarios y empleados conozcan y comprendan de manera básica sobre el marco legal que regula al SAR, en cuanto a sus atribuciones y obligaciones y que también confiere derechos y obligaciones a los contribuyentes en general.

#### Contenido:

- ❖ Decreto Ejecutivo Número PCM-084-2015, creación del SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN DE RENTAS.
- ❖ Decreto No. 159-94 de fecha 4 de noviembre de 1994, creación de la Dirección Ejecutiva de Ingresos.
- ❖ Decreto No.170-2016, No. 34,224 del 28 de febrero de 2016 Código Tributario.
- ❖ Decreto No. 278-2013, No.33,316 del 30 de diciembre de 2013, Ley de Ordenamiento de las Finanzas Públicas, Control de las Exoneraciones y Medidas Anti evasión.
- ❖ Acuerdo No. 189-2014, No. 33,407 del 21 de abril de 2014 Reglamento del Régimen de Facturación, otros documentos Fiscales y Registro Fiscal de Imprentas

Duración: 4 horas

### Módulo 3: Atención al Contribuyente

Objetivo:

Que los funcionarios y empleados adquieran o refuercen conocimientos importantes y fundamentales para poder brindar en la práctica, una atención de calidad a los contribuyentes en general, como retribución de los tributos que pagan.

Contenido:

- ❖ Satisfacción del Contribuyente
- ❖ Confianza del contribuyente
- ❖ Cultura Tributaria
- ❖ Obligaciones y derechos de los contribuyentes
- ❖ Comunicación y retroalimentación oportuna
- ❖ Mejora continua en la prestación de servicios
- ❖ Solución de problemas
- ❖ Manejo de quejas, reclamos y consultas

Para este módulo se recomienda incluir el siguiente diseño como parte de la capacitación:

## Proceso General De Atención Al Contribuyente

Se propone que el contribuyente en general sea remitido al departamento correspondiente de acuerdo al trámite que necesita realizar solo si es totalmente necesario, de lo contrario, el personal de atención al cliente debe estar en la capacidad de, (mediante una simple llamada) conseguir la información que el contribuyente solicita, o remitir mediante un determinado sistema, sus quejas, reclamos y o consultas. Cuando se trate de reclamos, quejas y (o) consultas referentes a precios de transferencia, debe remitirse a consultores especializados en precios de transferencia, para que den atención inmediata.

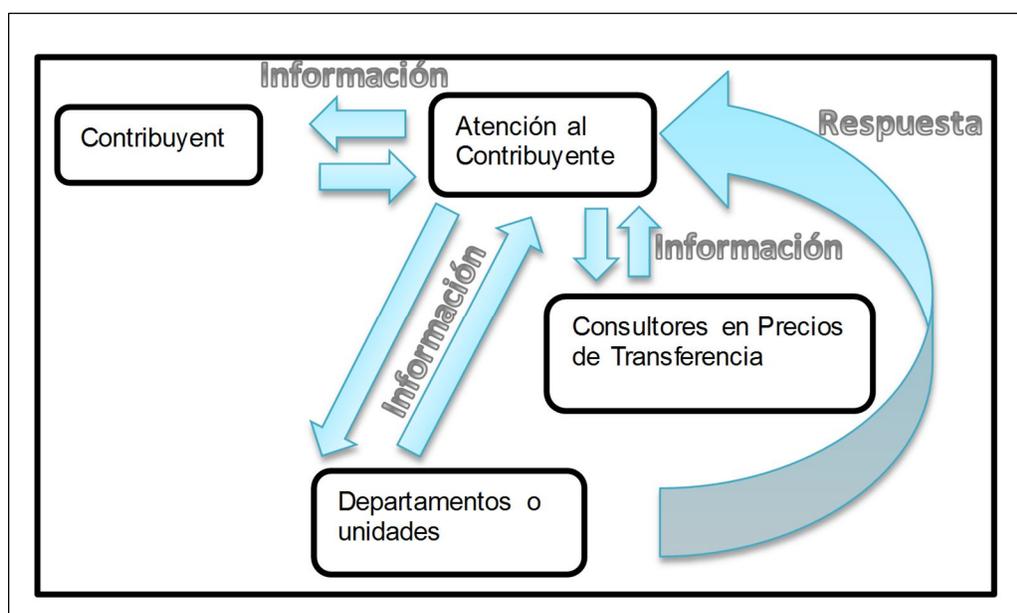


Figura 32. Diagrama De Atención Al Contribuyente

Para efectos de control y estadística, los operadores de atención al cliente, contabilizarán de forma digital, únicamente las necesidades de información y orientación a las que hayan dado respuesta definitiva; no así, si transfirieron al ciudadano con el personal consultor o si la respuesta sobrepasa los límites de información u orientación como sería en los casos de quejas, reclamos, y consultas especiales sobre precios de transferencia; estas últimas deberán ser contabilizadas por los departamentos o unidades que hayan resultado directamente. El formato simple para llevar la estadística de atenciones en cuanto a necesidades de información y orientación únicamente deberá llevar el nombre del ciudadano y asunto evacuado. Con esta información se podrá elaborar e ir actualizando un folleto que contenga “las preguntas más frecuentes” con sus respectivas

respuestas. En el caso del registro y contabilización de quejas, reclamos, y consultas especiales, se usarán formatos específicos de registro.

Los departamentos u unidades deberán registrar, dar seguimiento, controlar y contabilizar las: quejas, reclamos, y consultas especiales. Tanto los departamentos u unidades como los operadores de atención al cliente, deberán entregar los reportes mensuales a los consultores que asisten al operador de atención al cliente; estos serán los encargados de llevar la estadística de atención general e informar de forma trimestral sobre los resultados a la alta gerencia del SAR, únicamente en relación a problemas vinculados a precios de transferencia.

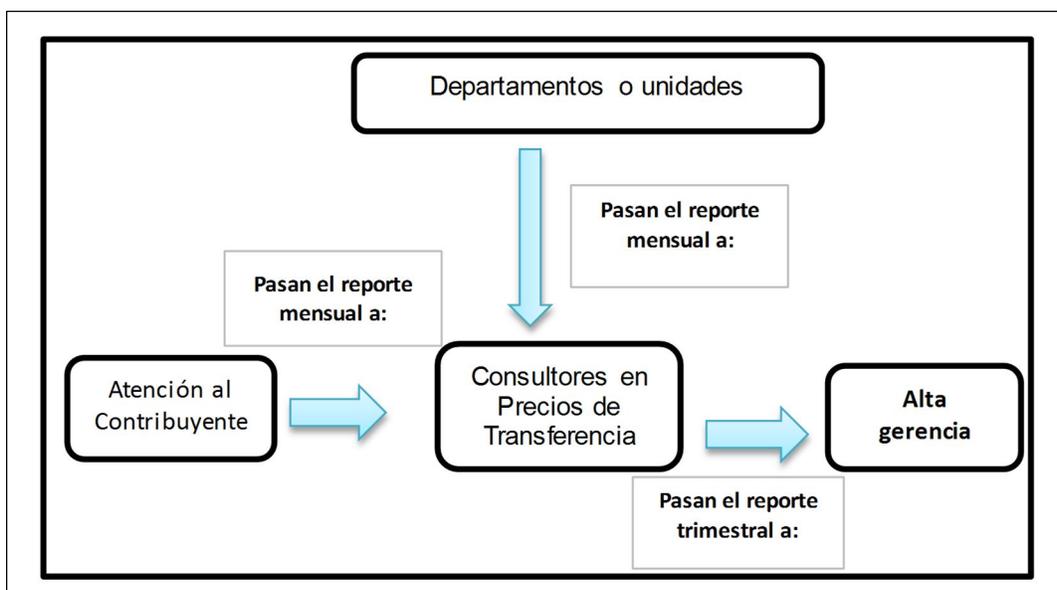


Figura 33. Fluidez De Reportes

## Proceso Para El Registro, Seguimiento Y Control De Quejas, Reclamos Y Consultas Especiales Sobre Precios De Transferencia

A continuación se mencionan los criterios con los que se clasifican los siguientes conceptos:

### Queja:

Concerniente a un funcionario o empleado cuando por ejemplo según el contribuyente, este haya dado un mal servicio o actuado de manera irrespetuosa (referente a precios de transferencia).

### Reclamo:

Concerniente a una situación puntual del contribuyente como cobro indebido y aumento de imposiciones tributarias referente a precios de transferencia. El reclamo es directamente contra un departamento o contra toda institución.

### Consulta:

Cualquier inquietud en cuanto régimen tributario y referente a precios de transferencia.

Desde el momento que el Departamento o Unidad acepta competencia con relación la queja, reclamo, o consulta relacionados con precios de transferencia; desde ese momento realiza el registro debido en un determinado formato. Para dar seguimiento y control deberá clasificar los factores antes mencionados como:

- ❖ En proceso
- ❖ Resuelto
- ❖ Desestimado

Este control se deberá llevar de manera digital y contabilizarlo en un reporte que deberá ser entregado mensualmente a los consultores.

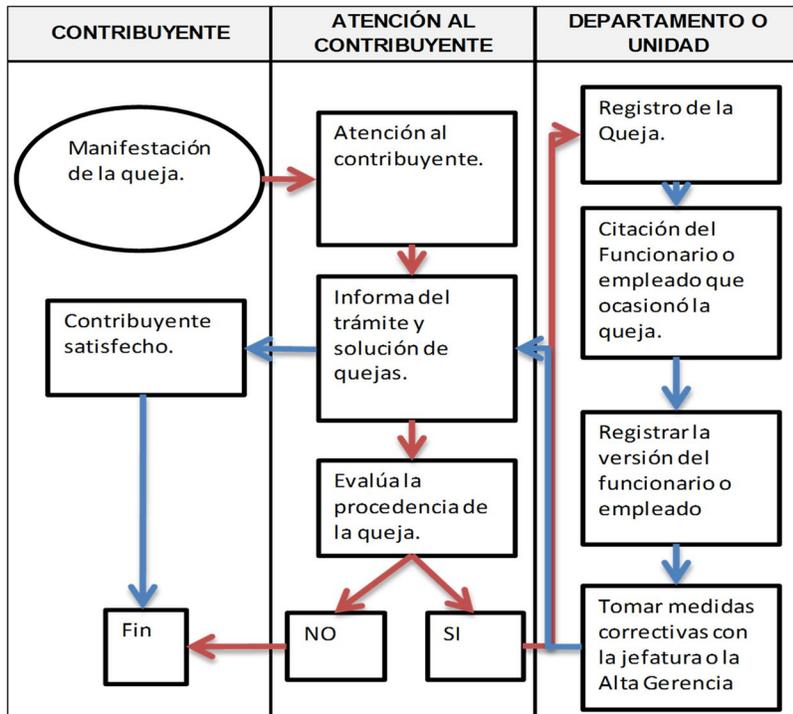


Figura 34. Flujograma De Atención De Quejas

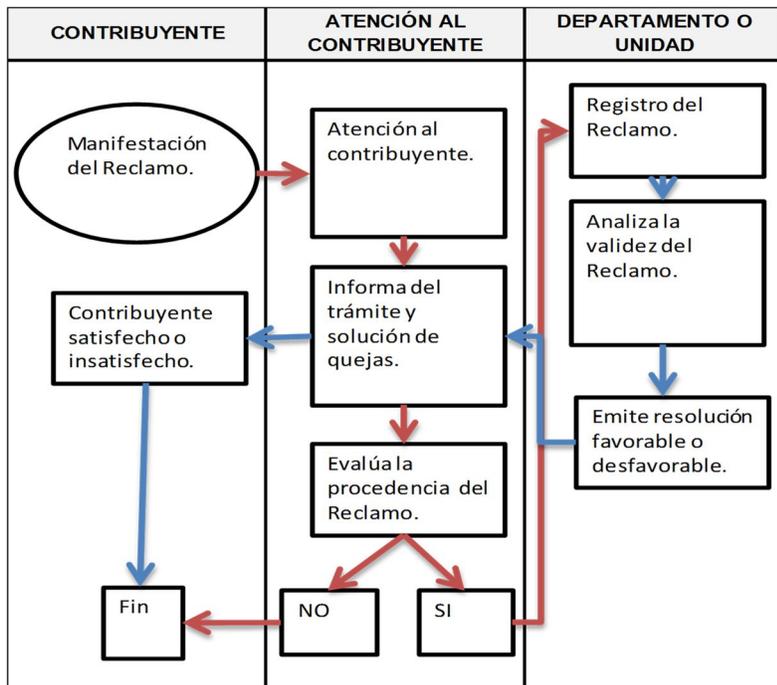


Figura 35. Flujograma De Atención De Reclamos

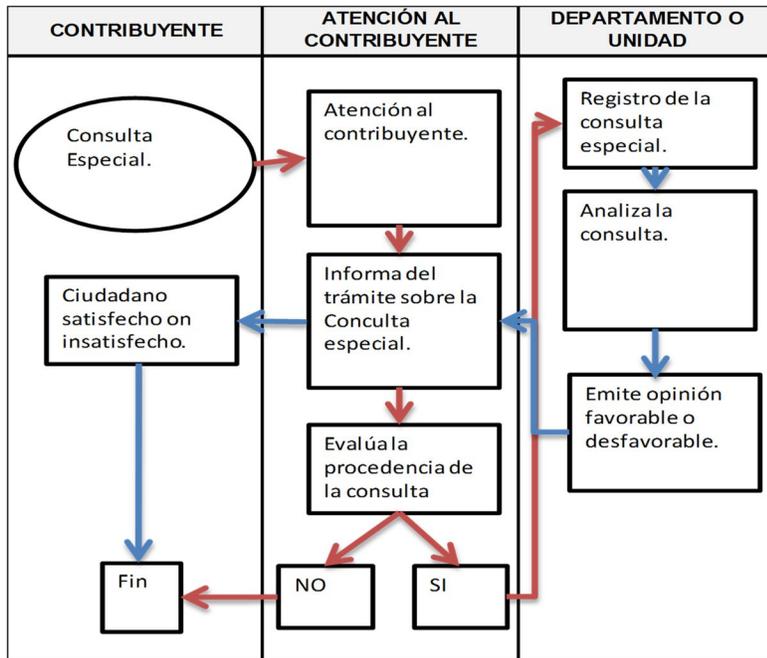


Figura 36. Flujograma De Atención De Consultas

#### IV. INSTRUMENTOS DE REGISTRO, SEGUIMIENTO, CONTROL Y EVALUACIÓN

##### Registro

Es necesario como ya se mencionó antes llevar un registro de cada: queja, reclamo, y consulta. Cada una debe ser registrada de forma escrita en un determinado formato.

##### Formatos de registro

Se proponen 2 formatos para el registro de las atenciones ya mencionadas. Un formato para registrar quejas y reclamos, y uno para registrar únicamente consultas. Se propone que las consultas puedan ser anónimas si así lo requiere el contribuyente.



### SAR / Atención de QUEJAS Y RECLAMOS

**Nombre del Contribuyente o ciudadano:**

**No. Correlativo**

**# de Teléfono:**

**Nivel**

**Asunto a tratar:**

**Lugar de Residencia:**

**Fecha:**

**QUEJA**

**RECLAMO**

Respuesta del Funcionario o empleado increpado

Respuesta del Funcionario o empleado

**Estado de Atención**

**Resuelto**

**Desestimado**

**Fecha de Resolución**

Firma y sello del Jefe validando que está resuelto.

Firma y sello del jefe validando que está desestimado

Figura 37. Formato De Registro Para Quejas Y Reclamos



**SAR / Atención de CONSULTAS**

**Nombre del Contribuyente o ciudadano:**

Opcional

**No. Correlativo**

**Nivel**

**# de Teléfono:**

**Asunto de consulta:**

**Lugar de Residencia:**

**Fecha:**

**Investigación**

**Respuesta**

Realizado por personal competente en materia

Acciones correctivas a tomar

**Estado de Atención**

**Resuelto**

**No resuelto**

Firma y sello del Jefe validando que está resuelto.

Firma y sello del jefe validando que no se pudo dar respuesta.

**Fecha de Respuesta**

Figura 38. Formato De Registro Para Consultas

## Seguimiento Y Control

Para realizar un seguimiento y control de las acciones tomadas por cada: queja, reclamo, y consultas; se deberán digitalizar de manera que exista una clasificación como la que se muestra a continuación:

Tabla 36. Formato de Seguimiento Y Control De Quejas, Reclamos Y Consultas

<b>Atención de:</b>	<b>En Proceso</b>	<b>Resueltos</b>	<b>Desestimados</b>	<b>Total</b>	<b>% atenciones resueltas</b>
Queja					
Reclamo					
Consulta					

Todas las atenciones que han sido resueltas o desestimadas deben ser archivadas por separado. Las que están en proceso se entiende que deben estar debidamente ordenadas y disponibles para darles el debido trámite.

Es importante que el personal de atención que recibe al contribuyente, sepa clasificar la prioridad que debe tener la queja, reclamo, y consulta. Para tales fines se recomienda que el personal de atención al cliente sugiera al Departamento o unidad la siguiente clasificación:

Nivel 1: Urgente o muy importante.

Nivel 2: Normal.

Nivel 3: Urgente o muy Importante pero llevará mucho tiempo.

Nivel (X): Sin clasificación definida.

La clasificación “x” implica que no ha sido posible para la unidad de atención al contribuyente, clasificar la atención que se ha solicitado.

## Evaluación

Una manera de evaluar las atenciones que se brindan a los contribuyentes del rubro de exportación que realizan precios de transferencia y contribuyentes; en general es analizando los

números que se muestran mediante en cuadro de control de acuerdo al total de atenciones resueltas.

Está claro que este análisis no es suficiente, ni la más objetiva, debido a que hay variables muy importantes como el tiempo de respuesta para la cual es difícil establecer un. Sin embargo una manera de evaluar y que es muy importante es pedir la opinión de forma directa al contribuyente en cuanto a la satisfacción que ha percibido. Tarea que perfectamente puede realizar el personal de atención al contribuyente.

La Pregunta simple sobre cualquiera de las atenciones recibidas por parte del SAR, así haya sido solo información u orientación es la siguiente:

¿Podría usted calificar la atención recibida en una escala del 1 al 5, siendo 1 muy insatisfecho (a) y 5 muy satisfecho (a)?

Tabla 37. Formato Para Evaluar La Atención Del Contribuyente

<b>No.</b>	<b>Calificación</b>	<b>Evaluación</b>
1	Muy insatisfecho	
2	Satisfecho	
3	Neutro	
4	satisfecho	
5	Muy satisfecho	

Duración total de este módulo: 8 horas

#### Módulo 4: Atención al contribuyente operador de precios de transferencia.

Objetivo:

Que los funcionarios y empleados conozcan de forma detallada las principales inquietudes o necesidades de las personas naturales o jurídicas que operan precios de transferencia en el proceso de presentación de la declaración jurada de precios de transferencia.

Contenido:

- ❖ Ley de Regulación de precios de Transferencia.
- ❖ Acuerdo 027-2015, No. 33,837 del 18 septiembre del 2015, Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de / Transferencia.
- ❖ Implicaciones de un estudio de precios de transferencia.
- ❖ Proceso para la presentación de la declaración jurada de precios de transferencia.
- ❖ Interpretación y aplicabilidad del Régimen Sancionador.

Duración: 3 horas

### Módulo 5: Precios de transferencia 1

Objetivo:

Que los funcionarios y empleados así como operadores de transacciones inter empresa, adquieran los conocimientos generales sobre precios de transferencia.

Contenido:

- ❖ Introducción a los precios de transferencia.
- ❖ La comparabilidad.
- ❖ Método de Comparación de Precios.
- ❖ Aspectos administrativos del control de precios de transferencia
- ❖ Los precios de transferencia desde la legislación hondureña.

Duración: 3 horas

### Módulo 6: Precios de transferencia 2

Objetivo:

Que los funcionarios y empleados, así como operadores de transacciones inter empresa en el rubro de exportación; comprendan la importancia de interpretar y aplicar de forma correcta la normativa reguladora de precios de transferencia, de manera que eviten errores.

Contenido:

- ❖ Precios de transferencia en empresas exportadoras de bienes y servicios.

❖ Hermenéutica Jurídica.

❖ Estudio de Casos por cada método de comparabilidad.

Duración: 3 horas

## V. ASPECTO PEDAGÓGICO

El capacitador debe darle la seriedad y el tiempo necesario a la preparación de los temas a tratar, considerando entre otros aspectos la diversidad de grados académicos entre los grupos a atender. Se recomienda que prepare el tema de la manera más sencilla posible sin sacrificar la calidad de la capacitación.

## VI. REGISTRO DE PARTICIPANTES

Objetivo:

Documentar y controlar la participación de funcionarios y empleados de manera que estos cumplan con las 24 horas de capacitación de acuerdo al programa, teniendo como evidencia, cada uno de los registros virtuales de asistencia así como evaluaciones de aprendizaje.

Consideraciones:

Esta cuantificación de horas deberá constar en expediente a través de una constancia o un diploma de reconocimiento por participante y que deberá sumarse como mérito en relación a las políticas de sueldos y salarios.

## VII. EVALUACIÓN DE CAPACITADORES Y CAPACITADOS

### Objetivo:

Mantener e incluso mejorar la calidad de las capacitaciones.

### Consideraciones:

Cada módulo tendrá una evaluación escrita. Esta evaluación deberá estar de acuerdo con la temática vista y para asegurar que el capacitador respete el alcance y calidad que se ha propuesto para estas capacitaciones, los funcionarios y empleados capacitados evaluarán al capacitador en un formato que deberá ser elaborado por la gerencia de Recursos Humanos.

## VIII. CONDICIONES FÍSICAS APROPIADAS PARA LA CAPACITACIÓN Y MATERIAL DIDÁCTICO DE APOYO

El participante debe procurar conectarse a la plataforma de capacitación, no estando al aire libre. Debe ser un espacio cerrado con ambiente climatizado para evitar interrupciones y mantener, la mayor atención posible.

El participante no debe recibir la capacitación acostado en su cama, o en cualquier posición inapropiada. Su vestimenta puede ser informal, sin llegar a usar prendas llamativas o que sean objeto de distracción.

El instructor puede hacer uso desde su espacio didáctico de una pizarra. Dependiendo de la forma en la que se hayan adquirido los servicios de un capacitador, se deberá contar el material didáctico de apoyo que se compartirá de forma virtual.

### 6.4 PRESUPUESTO

La capacitación propuesta debe depender del departamento de recursos humanos y no debería consumir más presupuesto del que ya se dispone tomando en cuenta de que cuenta con personal que está siendo capacitado por la OCDE en materia de precios de transferencia, y que cuenta con recursos virtuales modernos. Queda a criterio de la Gerencia de Recursos Humanos, si presupuesta fondos para recursos más sofisticados aparte del costo de una plataforma de enseñanza – aprendizaje. En todo caso, el presupuesto es un tema de planificación con un año de anticipación

en todas las instituciones del gobierno, a menos que ya se contemple presupuesto de capacitación para cada año, solicitar presupuesto implica esperar la aprobación para el año siguiente, lo que significa tardanza en la ejecución de este o cualquier otro programa de capacitación.

## 6.5 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

### Objetivo:

Establecer la fecha de inicio del programa de capacitación tomando en cuenta variables exógenas que pudieran estropear la continuidad del programa, y de esta manera estimar con la mayor objetividad posible la finalización de la misma capacitación, sin sacrificar el alcance y calidad.

### Consideraciones:

El Departamento de Recursos Humanos será quien tome la decisión de cuando inicia las capacitaciones, claro está; en coordinación con los distintos departamentos colaboradores y con los capacitadores que ya deberá haber escogido. Antes de iniciar las capacitaciones se debe haber concertado y tener seguridad de que al menos la mitad de los módulos ya cuentan con los capacitadores necesarios y que estos capacitadores han cumplido de forma rigurosa con los estándares exigidos en cuanto al alcance y calidad de los temas que impartirán.

El Departamento de recursos humanos deberá ser muy exigente a cuanto a la participación de parte de los funcionarios y empleados y en cuanto a la continuidad de los módulos evitando al máximo la interrupción de los mismos, tomando en cuenta que para la capacitación de todos los funcionarios y empleados es necesario contar como mínimo con 57 semanas. Queda a criterio del Departamento de Recursos Humanos y de la alta gerencia, si se modifica el diseño de capacitación en cuanto a los días, o jornadas propuestos, sin embargo; no se recomienda que se modifique el número de personas por grupo.

Se recomienda que este programa de capacitación se lleve a cabo cada 3 años, con el propósito de actualizar los temas tomando en cuenta que algunos de estos temas son de carácter legal y otros tienen que ver con la actualidad en la prestación de servicios, y la socialización de los procesos referentes a la tributación.

Tabla 38. Cronograma De Capacitación Para Las Primeras 21 Semanas

MÓDULOS	SEMANAS																				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
I	■							■							■						
II		■							■							■					
III			■	■						■	■						■	■			
IV					■							■							■		
V						■							■							■	
VI							■							■							■

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Central de Honduras. (2019). *Informe de Estabilidad Financiera*.
- BCH. (2020). *Honduras en Cifras, Marzo de 2020*.
- BCH. (2020). *Memoria 2019*. Tegucigalpa.
- Bernardo Zárate, C. E. (2019). *Metodología de la Investigación / Manual de Estudiante*. Santa Anita: Ciudad Universitaria.
- Cámara de Comercio e Industrias de Cortés. (s.f.). *ccichonduras.org*. Obtenido de *ccichonduras.org*:  
[http://www.ccichonduras.org/website/Descargas/presentaciones/2015/03-Marzo/PRECIOS\\_DE\\_TRANSFERENCIA.pdf](http://www.ccichonduras.org/website/Descargas/presentaciones/2015/03-Marzo/PRECIOS_DE_TRANSFERENCIA.pdf)
- Catacora, L. (2016). *Aplicación de los Precios de Transferencia entre Empresas Vinculadas y su Incidencia en la Determinación del Impuesto Sobre la Renta Caso: Transportes Kala S.A.C. Arequipa*.
- CEPAL. (2019). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas.
- Cohen, N., & Rojas, G. G. (2019). *Metodología de la Investigación*. Buenos Aires: Teseo.
- Congreso Nacional de Honduras. (10 de Diciembre de 2014). Ley de Regulación de Precios de Transferencia. *La Gaceta*, págs. 35-40.
- Congreso Nacional de Honduras. (18 de Setiembre de 2015). Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia. *La Gaceta*, págs. 1-16.
- Cortés, M. C., & León, M. I. (2004). *Generalidades sobre Metodología de la Investigación*. Ciudad del Carmen: Universidad del Carmen.
- Diario La Prensa. (2 de Junio de 2016). SAT aplica multas por incumplimiento de precios de transferencia. *Diario La Prensa*.
- Diario Roatán. (9 de Mayo de 2018). SAR Aplica Ajustes Impositivos Con Ley De Precios De Transferencia. Roatán, Islas de la Bahía, Honduras.
- El Heraldo. (25 de Mayo de 2017). El SAR paga altos salarios y bonos a los 1326 empleados. *El Heraldo*.

- Grupo Consultor EFE. (2020). *grupoconsultorefe.com*. Obtenido de grupoconsultorefe.com:  
<https://grupoconsultorefe.com/servicio/precios-de-transferencia/pais/honduras>
- Herrera Manrique y Asociados. (4 de Junio de 2013). *herreramanriqueaudidores.com*. Obtenido de  
<http://www.herreramanriqueaudidores.com/estudio-tecnico-de-precios-de-transferencia/#:~:text=Un%20Estudio%20de%20Precios%20de,transacciones%20similares%20entre%20entidades%20independientes>.
- ICEFI. (Agosto de 2017). *icefi.org*. Obtenido de icefi.org:  
[https://icefi.org/sites/default/files/la\\_politica\\_fiscal\\_reciente\\_en\\_honduras.pdf](https://icefi.org/sites/default/files/la_politica_fiscal_reciente_en_honduras.pdf)
- ICEFI. (Abril de 2019). *Icefi.org*. Obtenido de Icefi.org:  
[https://icefi.org/sites/default/files/perfiles\\_macrofiscales\\_de\\_ca\\_11a.\\_honduras.pdf](https://icefi.org/sites/default/files/perfiles_macrofiscales_de_ca_11a._honduras.pdf)
- Indexmundi.com*. (Junio de 2019). Obtenido de Indexmundi.com:  
<https://www.indexmundi.com/es/datos/indicadores/NE.EXP.GNFS.ZS/map/central-america>
- International Tax Compact (ITC). (2013). *El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe*.
- International Trade Statistics. (Junio de 2020). *Trademap.org*. Obtenido de Trademap.org:  
<https://www.trademap.org/tradestat/index.aspx>
- La Prensa. (5 de Noviembre de 2019). ICEFI critica recortes a Salud y Educación en Presupuesto. San Pedro Sula, Cortés, Honduras.
- León Ochoa, M. (2013). Elusión o Evasión Fiscal. *Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración*, Volumen 3, No. 5.
- López Guerrero, L. G. (2000). *Derechos de los contribuyentes*. Ciudad Univercitaria, D F: Universidad Nacional Autónoma de México.
- MGI Worldwide. (Agosto de 2019). <https://www.mgiworld.com/>. Obtenido de [https://www.mgiworld.com/](https://www.mgiworld.com/media/2121898/mgi-latam-bulletin-aug-2019-v4.pdf): <https://www.mgiworld.com/media/2121898/mgi-latam-bulletin-aug-2019-v4.pdf>
- Morera, A. A. (2010). *Incidencias de los Precios de Transferencia en el comercio internacional*. Tarragona.
- Navarro, A. (2016). *Los Ajustes Transaccionales en la Normativa de Precios de Transferencia*. Universidad de San Carlos de Madrid.

- Navarro, E., García, E., Redondo, S., & Ruano, B. (2017). *Fundamentos de la investigación y la innovación educativa*. La Rioja: UNIR Editorial.
- OCDE. (2018). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*. Madrid: ROAL, S. L.
- OCDE et al. (2019). *Perspectivas Económicas para Latinoamérica*. Paris: OECD Publishing.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (9 de Diciembre de 2011). *OECD.ORG*. Obtenido de *OECD.ORG*: <https://www.oecd.org/sti/consumer/34023784.pdf>
- Pampillón, R. (2008). *Diccionario de Economía*. Madrid: Departamento de Publicaciones del IE.
- Paredes, D. (23 de Junio de 2020). Precios de Transferencia. (C. Mesa, Entrevistador)
- Poder Ejecutivo de Honduras. (18 de Septiembre de 2015). Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia. *La Gaceta*, págs. 1-16.
- Ramírez Ibáñez, L. D., & Niño de Guzmán León, M. (24 de Octubre de 2017). *Los precios de transferencia y su incidencia tributaria-financiera en las empresas vinculadas de fabricación de productos plásticos*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Obtenido de <https://tesis.ipn.mx/>: <https://tesis.ipn.mx/jspui/bitstream/123456789/8829/1/CP2011%20E846y.pdf>
- Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe. (2018). <https://www.redalyc.org/>. Obtenido de <https://www.redalyc.org/>: <https://www.redalyc.org/pdf/825/82511102.pdf>
- Revistas PUCP. (Junio de 2020). [revistas.pucp.edu.pe/](http://revistas.pucp.edu.pe/). Obtenido de [revistas.pucp.edu.pe/](http://revistas.pucp.edu.pe/): <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/16002/16426>
- Rojas, V. M. (2011). *Metodología de la Investigación, Diseño y Ejecución*. Bogota: Ediciones de la U.
- Ruiz, M. S., & Jorge, J. V. (Enero de 2008). *Inter Ponce*. Obtenido de Inter Ponce: <http://ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>
- Sabino, C. (1991). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Caracas: Panapo.
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Baptista, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. Ciudad de México: McGRAW - HILL INTERAMERICANA DE MÉXICO, S.A. de C.V.
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: McGRAW-HILL.

- SAR. (5 de Diciembre de 2019). *Sar.gob.hn*. Obtenido de Sar.gob.hn:  
<https://www.sar.gob.hn/download/generalidades-isr/?wpdmdl=1518&refresh=5ef4180c263a41593055244>
- SAR. (Junio de 2020). *Sar.gob.hn*. Obtenido de Sar.gob.hn:  
<https://www.sar.gob.hn/#quienesSomos>
- Secretaría de Desarrollo Económico. (Junio de 2020). *Sde.gob.hn*. Obtenido de Sde.gob.hn:  
<https://sde.gob.hn/quienes-somos-2/>
- Servicio de Administración de Rentas. (3 de Diciembre de 2019). *SAR.GOB.HN*. Obtenido de SAR.GOB.HN:  
<https://www.sar.gob.hn/download/generalidades-pts/?wpdmdl=1523&refresh=5ef2e5661d6cb1592976742>
- Silva, C. (3 de Enero de 2019). ¿Cómo evitar la doble tributación en precios de transferencia? *Diario Financiero*.
- Soto Zamora, O. (2009). *La Importancia de la Planeación Fiscal en las Empresas Constructoras*. D.F Ciudad Universitaria: Unniversidad Nacional Autónoma de México.
- Universidad Naval de México. (2020). <https://www.gob.mx/>. Obtenido de <https://www.gob.mx/>:  
[https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/133491/METODOLOGIA\\_DE\\_INVESTIGACION.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/133491/METODOLOGIA_DE_INVESTIGACION.pdf)
- Valero, M. T., Ramírez de Egáñez, T., & Briceño, y. F. (26 de octubre de 2015). *Spenta University México*. Obtenido de Spenta University México: <http://www.spentamexico.org/>
- Vergara Estévez, J. (27 de octubre de 2015). *Camino de la Libertad*. Obtenido de Camino de la Libertad: <http://www.caminosdelalibertad.com/>
- Villalón, V. (2011). Introduccion de los Precios de Transferencia. *Revista de Estudios Tributarios*, 65-94.
- Zorrilla, S., & Torres, M. (1992). *Guía para elaborar la tesis*. México DF: Interamericana (Nueva Editorial).

# ANEXOS

## Anexo 1



**Universidad Tecnológica de Honduras  
Maestría en Finanzas**

### ENCUESTA

**La presente encuesta tiene por finalidad recabar información importante referente a la regulación de precios de transferencia y sus implicaciones financieras, para empresas del rubro de exportación en San Pedro Sula. Por favor marque con una X la respuesta. La información brindada es totalmente confidencial y para uso académico.**

Nombre: \_\_\_\_\_  
 Empresa: \_\_\_\_\_  
 Cargo: \_\_\_\_\_  
 Fecha: \_\_\_\_\_

**1 ¿Ud. tiene conocimiento sobre el tema de precios de transferencia?**

Si  1  No  2

Si su respuesta es "No", no conteste lo que sigue del cuestionario. Muchas Gracias por su colaboración.

**2 ¿Hace cuanto tiempo conoce del tema?**

Menos de 5 años  1  Entre 5 y 10 años  2  Más de 10 años  3

**3 ¿En qué grado coloca a su empresa en manejo y aplicación de los precios de transferencia?**

Alto  1  Medio  2  Bajo  3  No está seguro  4

**4 ¿En su empresa, qué área es la encargada del análisis, cumplimiento y control de precios de transferencias?**

Finanzas  1  Riesgos  2  Mercadeo  3  Otra  4  Ninguna  5

**5 ¿Usted cree que es necesario identificar un método adecuado para el análisis de precios de transferencia?**

Si  1  No  2

**6 ¿Cuál de los siguientes métodos es el que más se aplica en su empresa?**

Precio Comparable no Controlado	1		Distribución de Utilidades	4	
Precio de Reventa	2		Margen Neto de la Transacción	5	
Costo Adicionado	3		Otro Método Alternativo	6	

**7 ¿Las diversas metodologías de valoración de precios de transferencia se aplican en su empresa, de acuerdo al tipo de transacción económica y la conveniencia de cuándo y cómo aplicar cada una de ellas?**

Si  1  No  2

**8 ¿En su opinión particular, la regulación normativa hondureña genera pérdidas para las empresas en general?**

Si  1  No  2

**9 ¿Usted cree que la pérdida por precios de transferencia para una empresa, podría estar relacionado con la incorrecta aplicabilidad normativa y (o) conceptual por parte del Servicio de Administración de Rentas?**

Muy en desacuerdo  1   2   3   4   5  Muy de acuerdo

**10 ¿Usted cree que la pérdida por precios de transferencia para una empresa, podría estar relacionado con inexperiencia del operador en operaciones de precios de transferencia?**

Muy en desacuerdo  1   2   3   4   5  Muy de acuerdo

11 ¿Usted cree que la correcta aplicación metódica de precios de transferencia ha traído o traerá beneficios para su empresa?

Si 

1	
---	--

 No 

2	
---	--

12 ¿Su empresa ya ha sido sancionada de acuerdo al régimen sancionador que establece el Reglamento de la Ley de Regulación de Precios de Transferencia Art. 36, numeral 2?

Si 

1	
---	--

 No 

2	
---	--

13 ¿En cuánto se afecta el gasto administrativo, por el costo de realizar un estudio de precios de transferencia?

Entre el 1 y 9% 

1	
---	--

 Entre el 21 y 30% 

3	
---	--

  
Entre el 10 y 20% 

2	
---	--

 Más del 30% 

4	
---	--

14 ¿El estudio técnico de precios de transferencia es elaborado por una entidad externa?

Si 

1	
---	--

 No 

2	
---	--

15 ¿Considera que la obligación de presentar estudio técnico de precios de transferencia se debe a la necesidad del SAR de comprobar las operaciones entre partes relacionadas?

Muy en desacuerdo 

1		2		3		4		5
---	--	---	--	---	--	---	--	---

 Muy de acuerdo

16 ¿Su empresa hace análisis comparativo del impuesto sobre la renta a pagar, con regulación metódica de precios y sin regulación?

Si 

1	
---	--

 No 

2	
---	--

17 ¿La regulación metódica de precios de transferencia incrementa la base gravable ?

Si 

1	
---	--

 A veces 

3	
---	--

  
No 

2	
---	--

 Dependiendo del método 

4	
---	--

Si su respuesta es "No", no conteste la pregunta # 18

18 ¿En caso de incrementarse la base gravable o realizarse un ajuste, en en cuanto incrementa el Impuesto Sobre la Renta a pagar?

Entre el 1 y 14% 

1	
---	--

 Entre el 25 y 35% 

3	
---	--

  
Entre el 15 y 24% 

2	
---	--

 Más del 35% 

4	
---	--

19 ¿Utiliza la planificación de precios de transferencia como herramienta estratégica para toma de decisiones?

Muy en desacuerdo 

1		2		3		4		5
---	--	---	--	---	--	---	--	---

 Muy de acuerdo

20 ¿Confía en la imparcialidad del SAR para aplicar la normativa fiscal a cualquier empresa?

Desconfía totalmente 

1		2		3		4		5
---	--	---	--	---	--	---	--	---

 Confía Totalmente

21 ¿Cómo considera el grado de competencia técnica del personal del SAR para auditar precios de transferencia?

Alto 

1	
---	--

 Bajo 

3	
---	--

  
Medio 

2	
---	--

 No está seguro 

4	
---	--

22 ¿Cómo considera el nivel de acompañamiento que el SAR da a las empresas en relación a precios de transferencia?

Alto 

1	
---	--

 Bajo 

3	
---	--

  
Medio 

2	
---	--

 No está seguro 

4	
---	--

**Realizada por: Calos Meza**

La presente entrevista fue realizada el 23 de junio de 2020, vía video conferencia zoom, a la Licenciada Dana Glorimary Paredes, consultora senior en Precios de Transferencia, con más de 10 años de experiencia, laborando para la empresa consultora PriceWaterhouseCoopers S. de R. L.

**1) ¿Qué son los Precios de Transferencias?**

R= Son los precios a que se registran las operaciones comerciales o financieras entre partes relacionadas o vinculadas.

**2) ¿Por qué es importante el tema de precios de transferencia?**

R= Precios de transferencia, es el tema de mayor relevancia fiscal a nivel mundial debido a que protege a los países de aquellos grupos empresariales que mediante planeaciones fiscales agresivas trasladan sus utilidades de una empresa a otra, o de un país a otro, de forma arbitraria, con la finalidad de reducir o eliminar el pago de los impuestos correspondientes. Esto promueve que las empresas tributen de manera justa dependiendo el lugar y la forma en la que generan su riqueza.

**3) ¿Qué debe entenderse por valor de mercado?**

R= Valor de mercado, también conocido como principio de libre competencia o principio arm's length, es aquel precio o contraprestación pactada entre terceros independientes en circunstancias de negocio similares. En otras palabras, este principio exige a las partes relacionadas tasar sus transacciones como si fuesen con entidades totalmente independientes.

**4) ¿Qué es la declaración jurada de precios de transferencia?**

R= La declaración jurada o informativa de PT es la herramienta por medio de la cual el SAR reúne la información básica de los contribuyentes obligados a elaborar el estudio de precios de transferencia. Dicha declaración especifica la relación con partes relacionadas, el país de residencia, los importes anualizados, así como los resultados de los análisis de precios de transferencia (márgenes obtenidos y métodos aplicados). Dicha informativa podría ser más amplia en el futuro debido a la evolución de la regulación y la práctica en la administración tributaria.

**5) ¿En qué plazo se debe presentar la declaración jurada de precios de transferencia en Honduras?**

R= Deberán presentarlo el día de la presentación del impuesto sobre la renta (30 de abril).

**6) ¿Qué es el Estudio de Precios de Transferencias?**

R= El estudio de precios de transferencias es el documento que formaliza la prueba para determinar si el precio o resultado de una operación controlada o entre partes relacionadas es de mercado.

7) **¿Quiénes tienen la obligación de hacer el Estudio de Precios de Transferencia?** R= En Honduras, el EPT lo debe realizar toda empresa que haya llevado a cabo operaciones económicas con partes relacionadas tanto en territorio nacional como en el extranjero, sin importar los ingresos de las entidades o los importes de las transacciones Inter compañía. El EPT es una obligación anual.

8) **¿Quién puede realizar el estudio de precios de transferencia?**

R= Un EPT debe ser elaborado por un especialista con amplia experiencia y reconocimiento en el tema. Siendo una materia técnicamente completa, donde además se debe contar con bases de datos sofisticadas, la selección de consultores calificados representa el factor diferenciador entre un cumplimiento general con grandes riesgos fiscales implícitos y un asesoramiento sólido que le protegerán de ajustes costosos derivados de actos de fiscalización por parte del SAR.

9) **¿Cuándo se debe presentar el estudio de precios de transferencias?**

R= El estudio debe ser confeccionado oportunamente por el contribuyente y debidamente archivado a la espera de la eventual fiscalización de precios de transferencia.

10) **¿Existe una estructura del estudio de precios de transferencias?**

R= No existen esquemas rígidos, ni formatos únicos a seguir. Sin embargo, el estudio debe comprender lo estipulado en el Reglamento del Decreto 232-2011.

11) **¿Cuánto nivel de conocimiento se podría acreditar a las empresas en general, en cuanto a precios de transferencia?**

R= En mi opinión personal, falta mucho para que la curva de aprendizaje, permita a las empresas elaborar sus propios estudios de precios de transferencia, sin la necesidad de contar con asesoría especializada.

12) **¿Cómo una empresa sabe si un método de comparabilidad de precios le beneficia más que otro fiscalmente hablando?**

R= El método a elegir depende del tipo de transacción económica que realiza. Si debe comparar precios de mercado, y estos precios están accesibles, entonces conviene hacer dicha comparación, esto sucede con productos como el café, el camarón, etc., ya que son productos que se transan en los mercados de valores.

13) **¿Sabe si el SAR ha sancionado ya a muchas empresas por este tema en cuestión?**

R= Sí. Ya hay un buen número de empresas que han sido sancionadas.

14) **¿A qué cree que se deba los ajustes y sanciones en estas empresas?**

R= Muchas veces se debe al poco conocimiento que puede tener la empresa. Es por eso que es necesaria la asesoría. La asesoría es mucho más barata que una multa y un ajuste que realice el SAR.

15) **¿Considera que el SAR tiene todas las competencias para auditar precios de transferencia?**

R= Actualmente no. Ellos están en un proceso de aprendizaje. Hay Que recordar que este tema es relativamente nuevo. Siempre hay conflictos con el SAR, porque algunas veces ellos mismos no están inseguros de su manera de proceder respecto a precios de transferencia.

16) **¿Considera que es influyente el tema de precios de transferencia para determinar el impuesto sobre la renta?**

R= Desde luego que sí. Normalmente tiende a incrementar, pero algunas veces se mantiene el monto proyectado por la empresa.

17) **¿Es muy oneroso el servicio que empresas como la suya dan, ya sea de asesoría o de elaboración completa del estudio de precios de transferencia, entre otros servicios relacionados?**

R= ¡Bueno! Existe una fórmula confidencial que se utiliza para establecer precios de los servicios. A groso modo si se puede decir que depende mucho del nivel de transacciones o número de transacciones que tenga la empresa.

Anexo 3

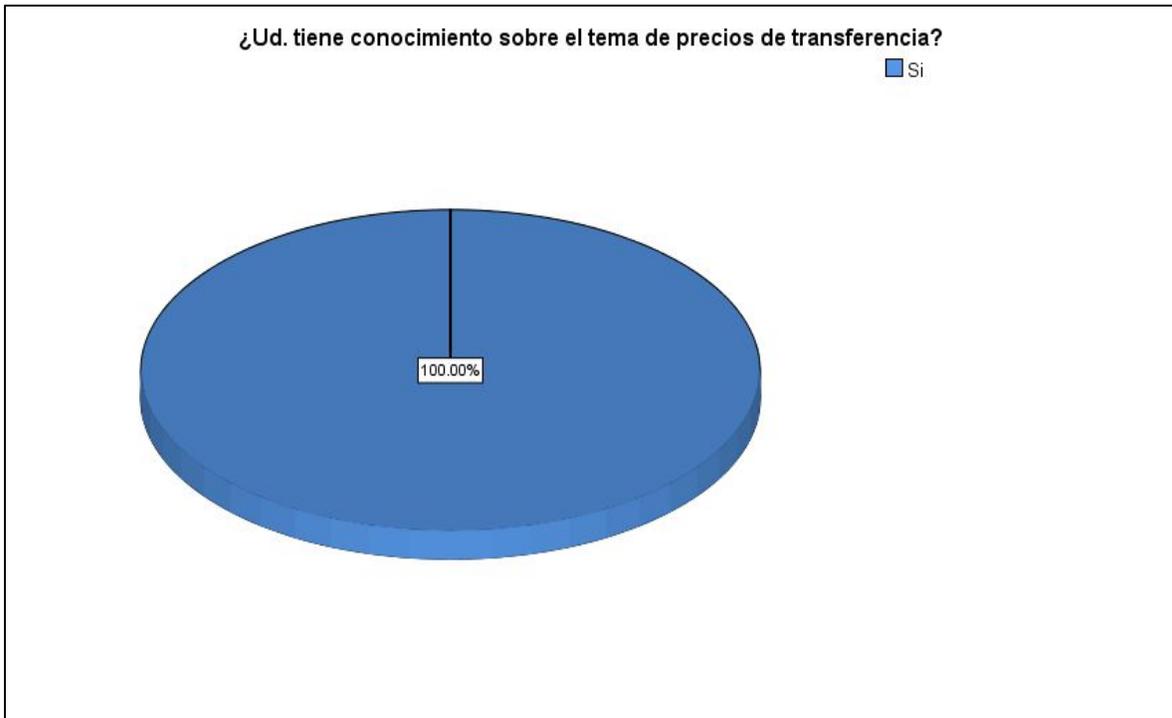


Figura 10. Gráfico - Personas Que Conocen Sobre Precios De Transferencia

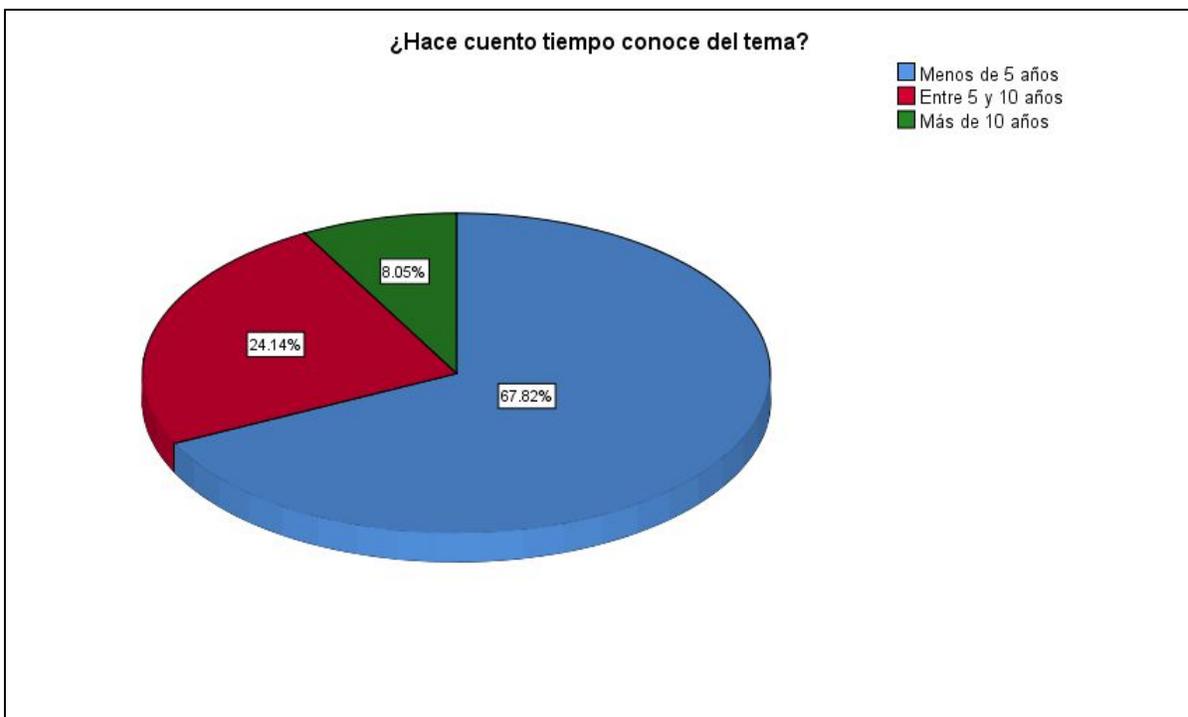


Figura 11. Gráfico - Años De Conocimiento Sobre Precios De Transferencia

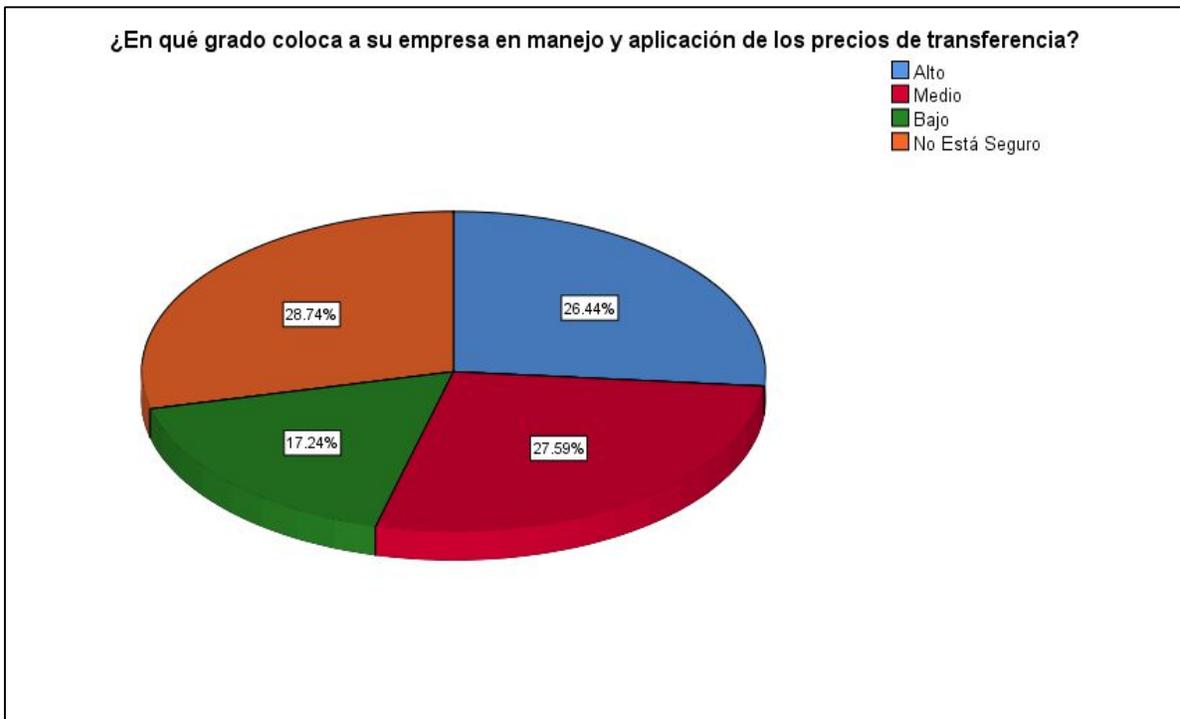


Figura 12. Gráfico - Nivel Grado De Manejo De Precios De Transferencia

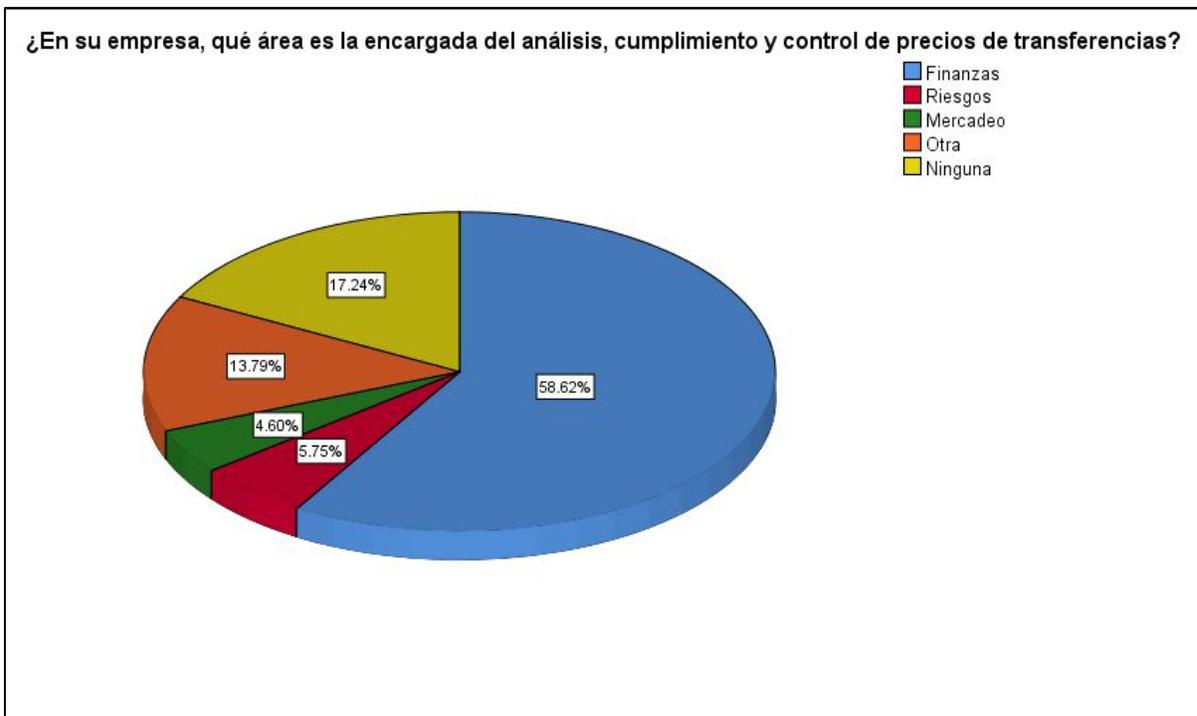


Figura 13. Gráfico - Área De La Empresa Encargada De Precios De Transferencia

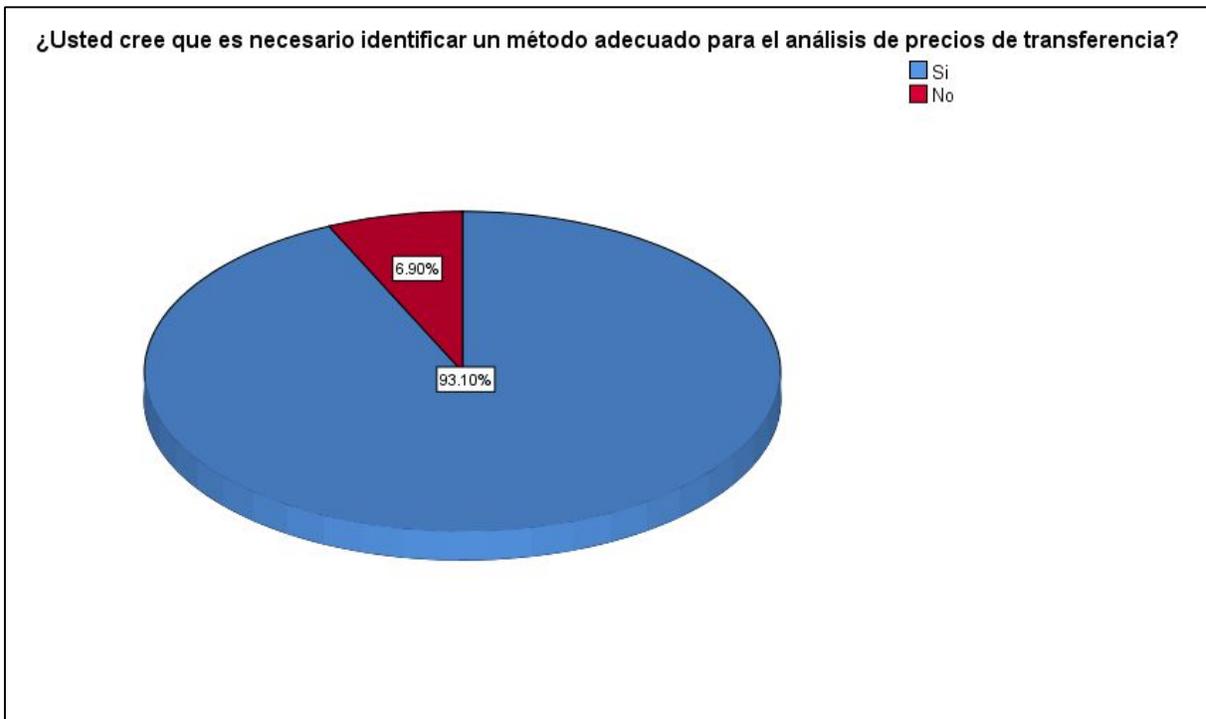


Tabla 14. Gráfico - Uso De Método Adecuado De Precios De Transferencia

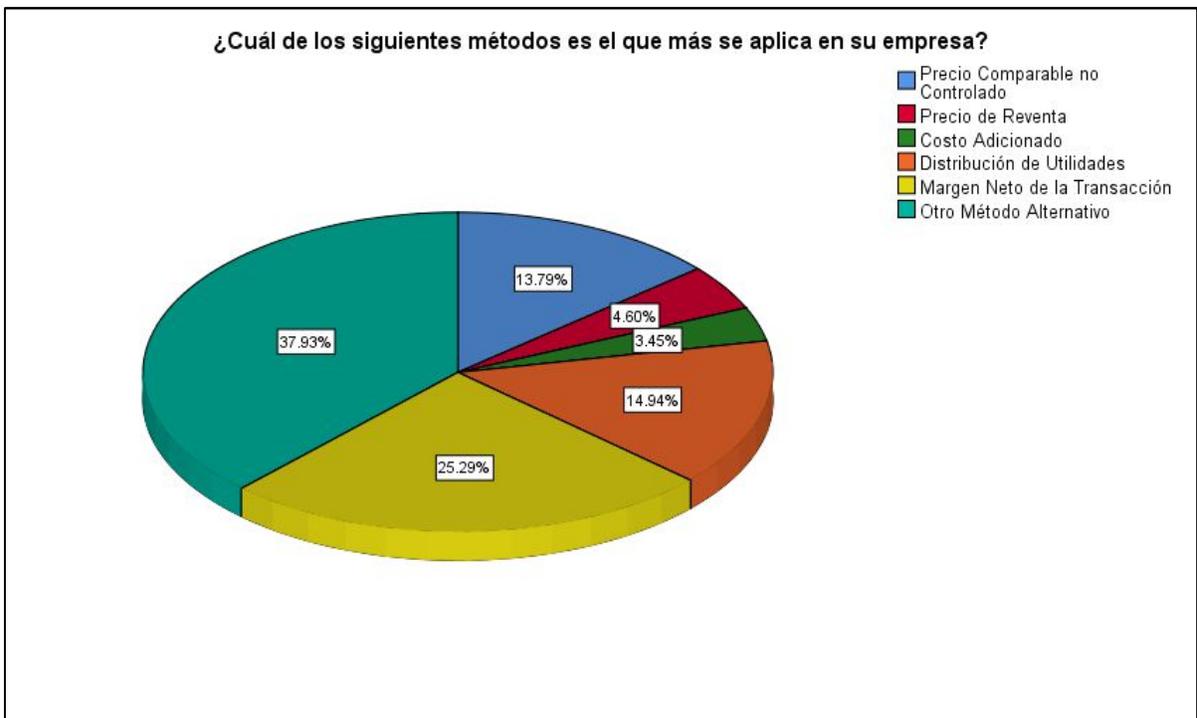


Figura 15. Gráfico - Métodos Aplicados En Precios De Transferencia

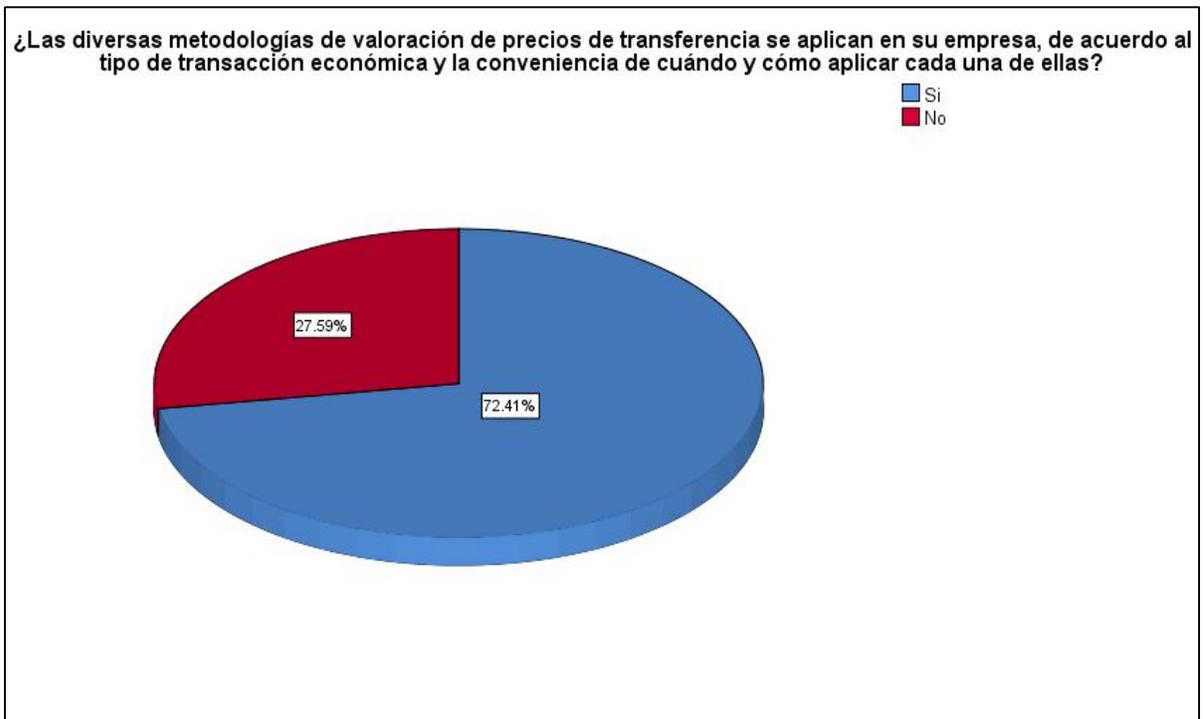


Figura 16. Gráfico - Aplicación Metódica De Precios De Transferencia

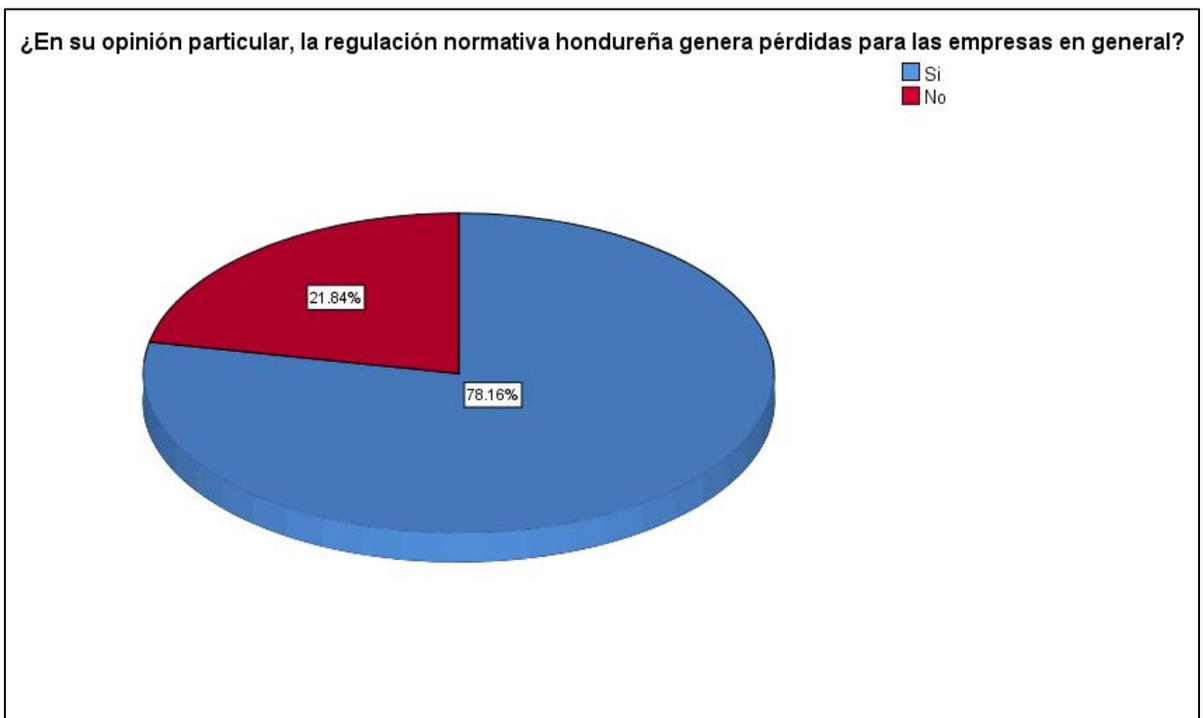


Figura 17. Gráfico - Opinión Sobre Pérdidas Generadas Por Normativa Legal

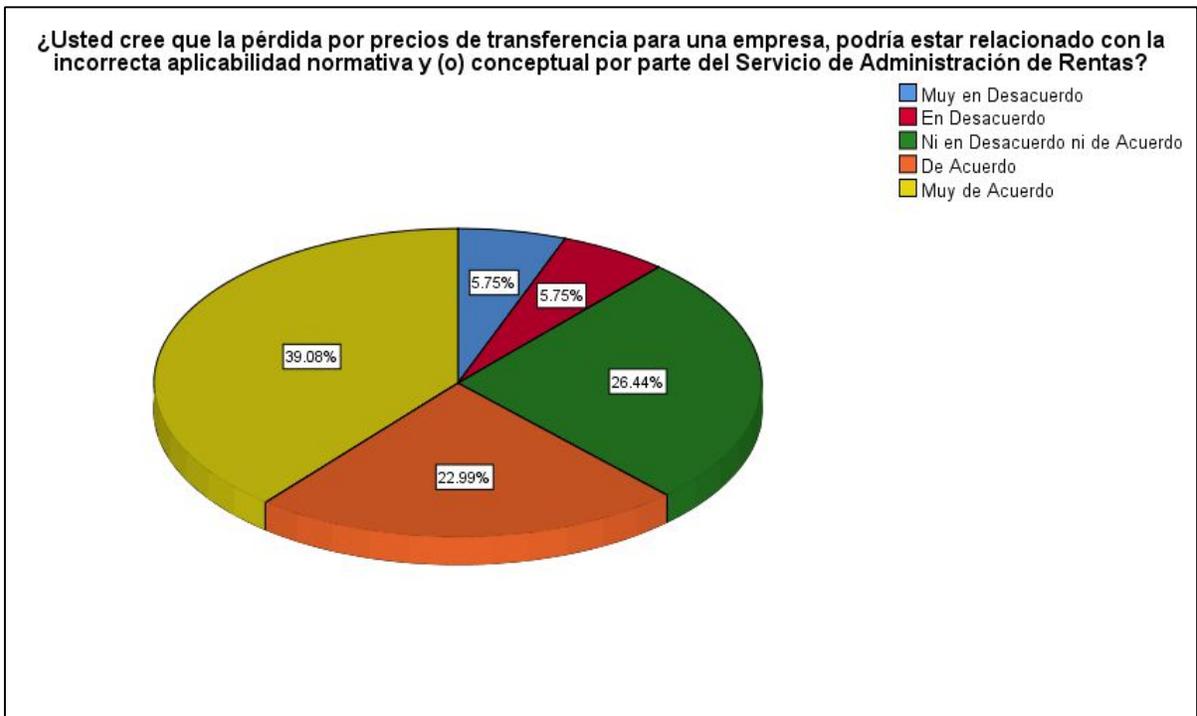


Figura 18. Gráfico - Opinión Sobre Incorrecta Inaplicabilidad Normativa

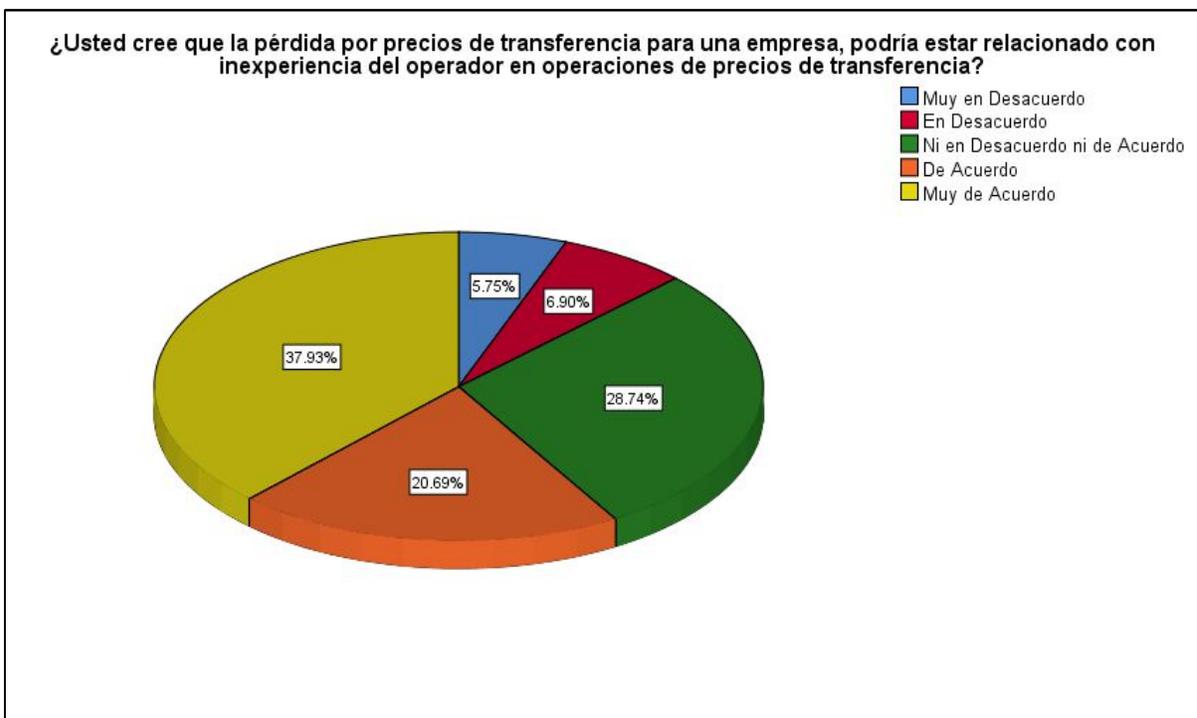


Figura 19. Gráfico - Opinión Sobre Inexperiencia En Precios De Transferencia

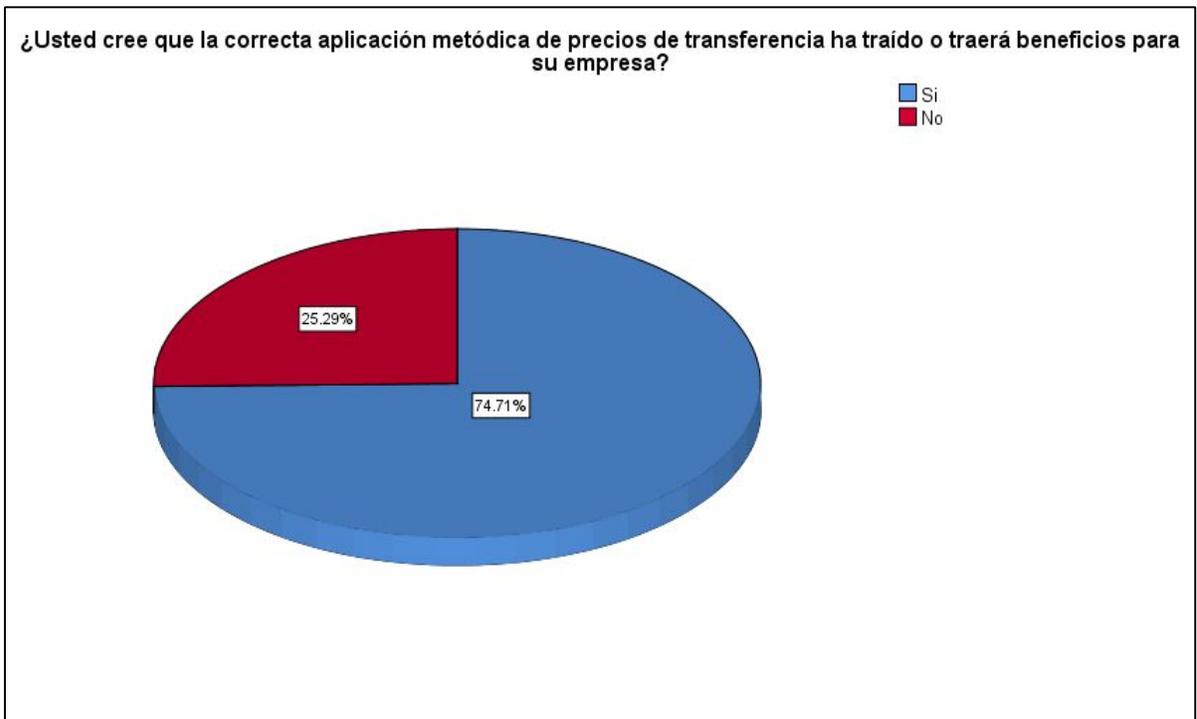


Figura 20. Gráfico - Opinión Sobre Beneficios Correcta Aplicación Metódica

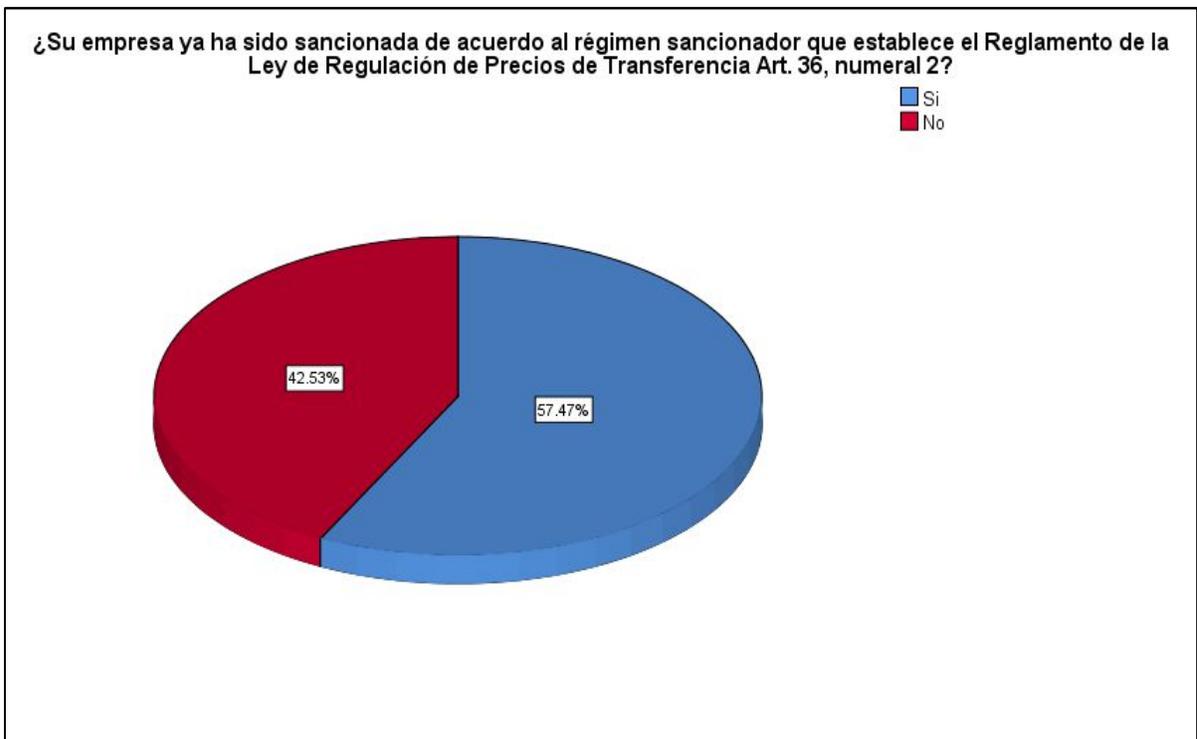


Figura 21. Gráfico - Empresas Sancionadas

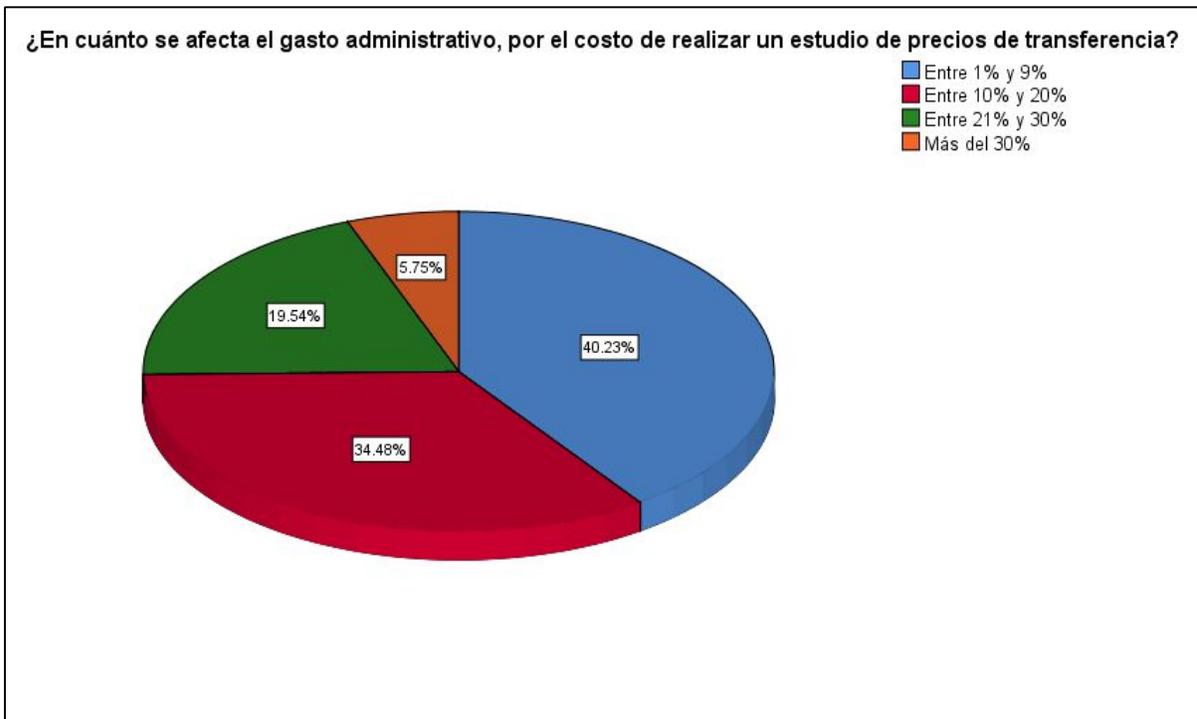


Figura 22. Gráfico - Afectación Del Gasto Administrativo

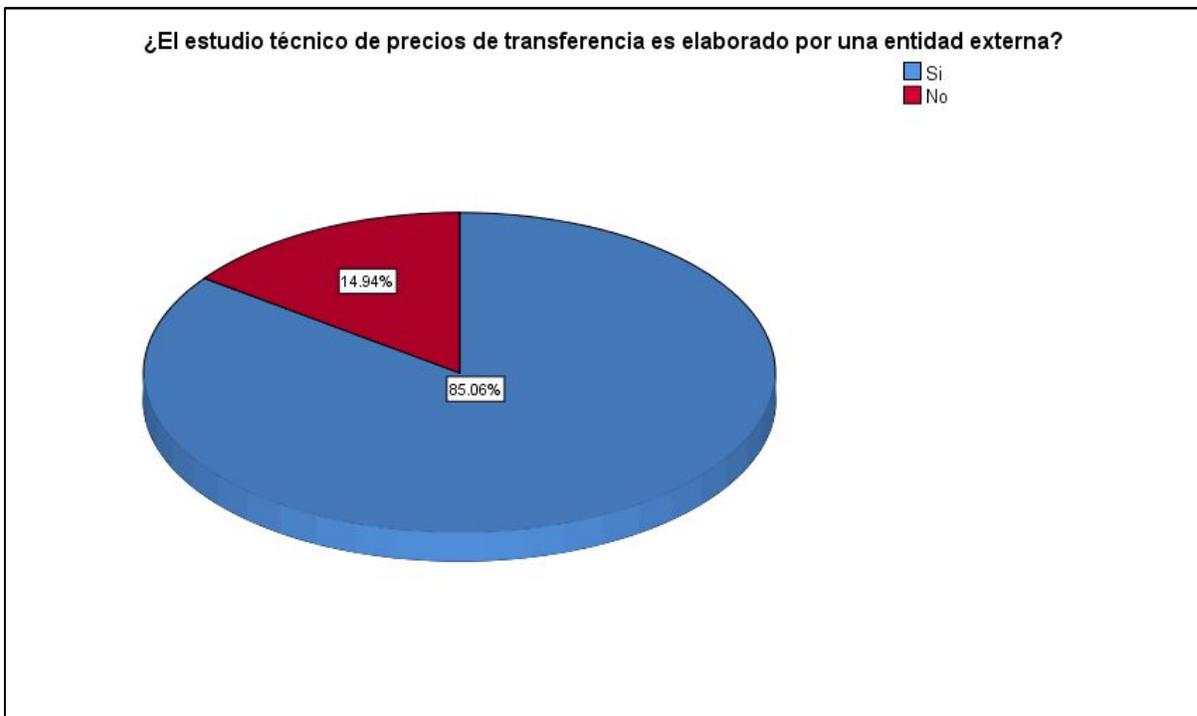


Figura 23. Gráfico - Estudio De P.T. Hecho Por Entidades Externas

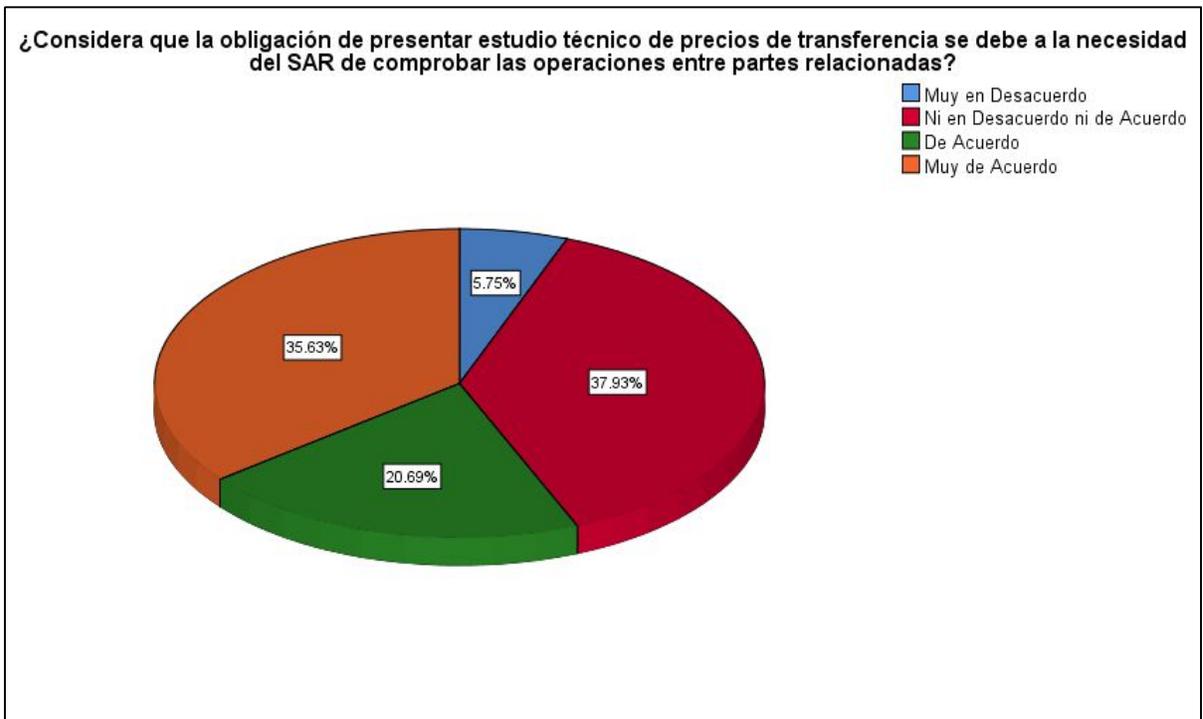


Figura 24. Gráfico - Objeto Del Estudio De Precios De Transferencia

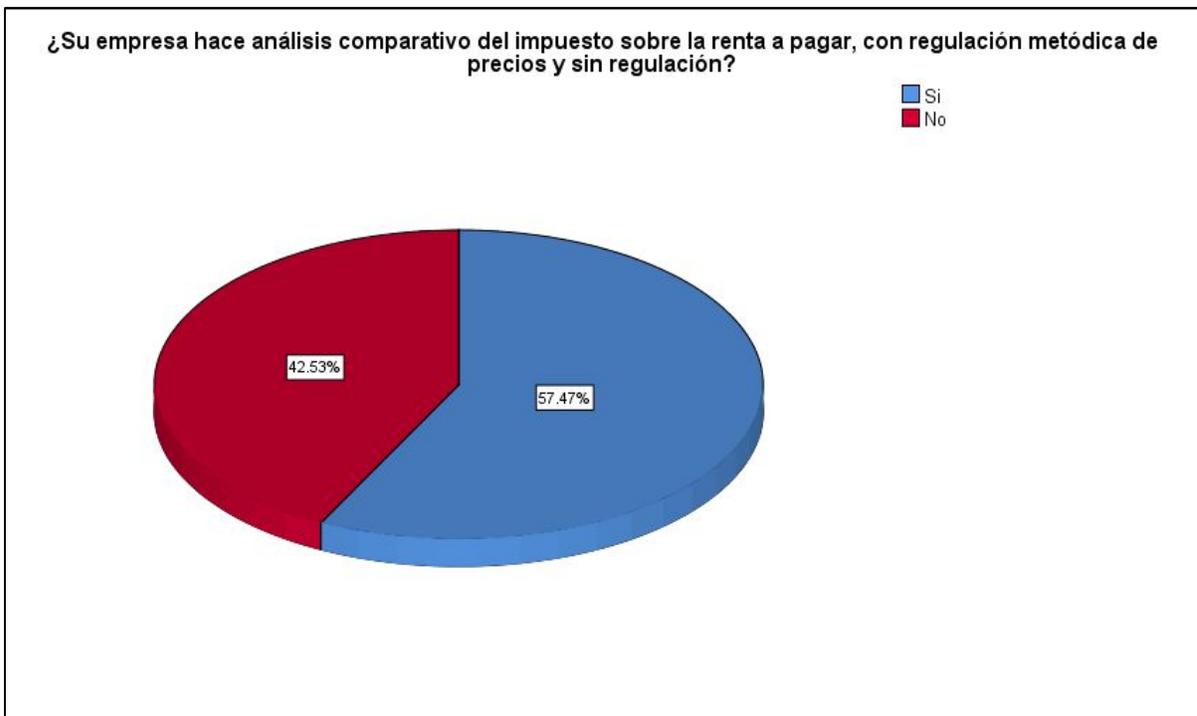


Figura 25. Gráfico - Análisis Comparativo Del Impuesto Sobre La Renta A Pagar

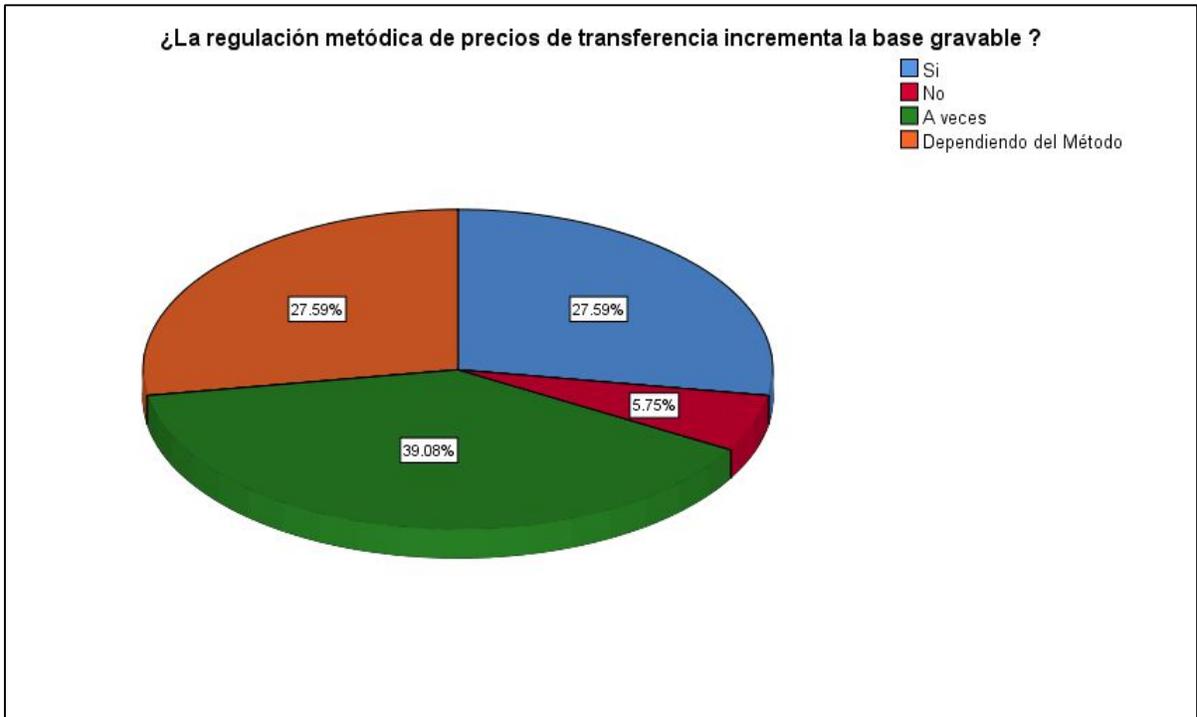


Figura 26. Gráfico - Incremento De Base Gravable Por Precios De Transferencia

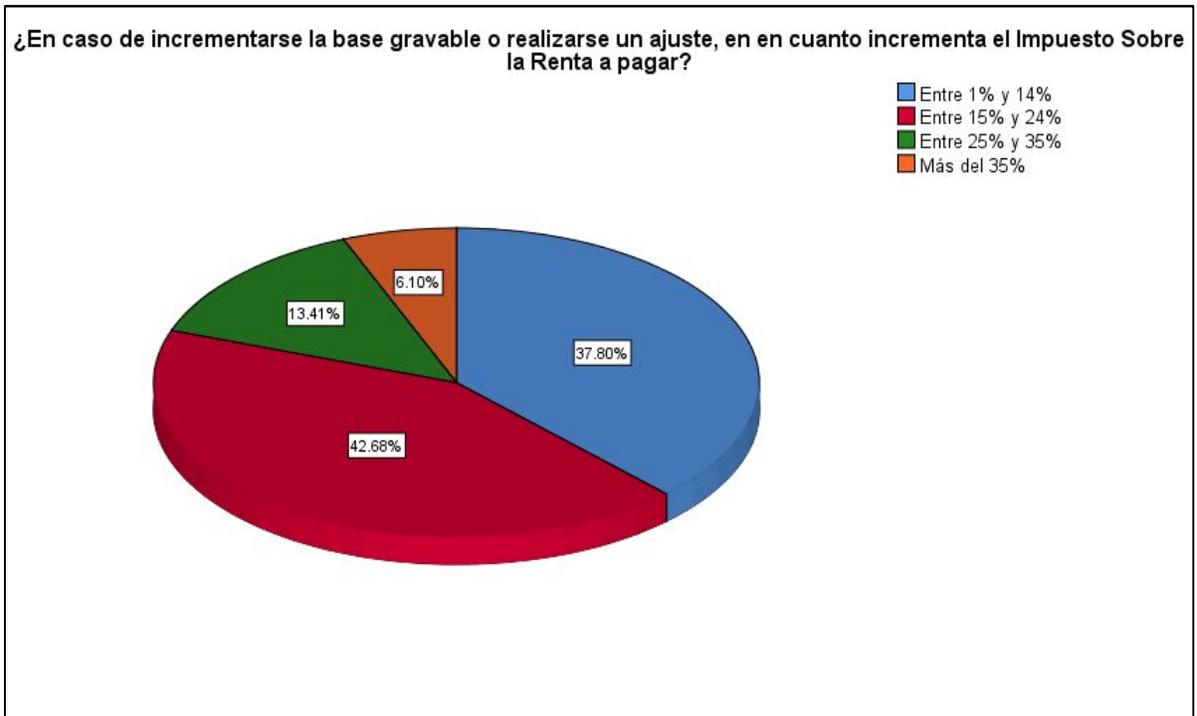


Figura 27. Gráfico - Incremento Del ISR Por Ajuste De Base Gravable

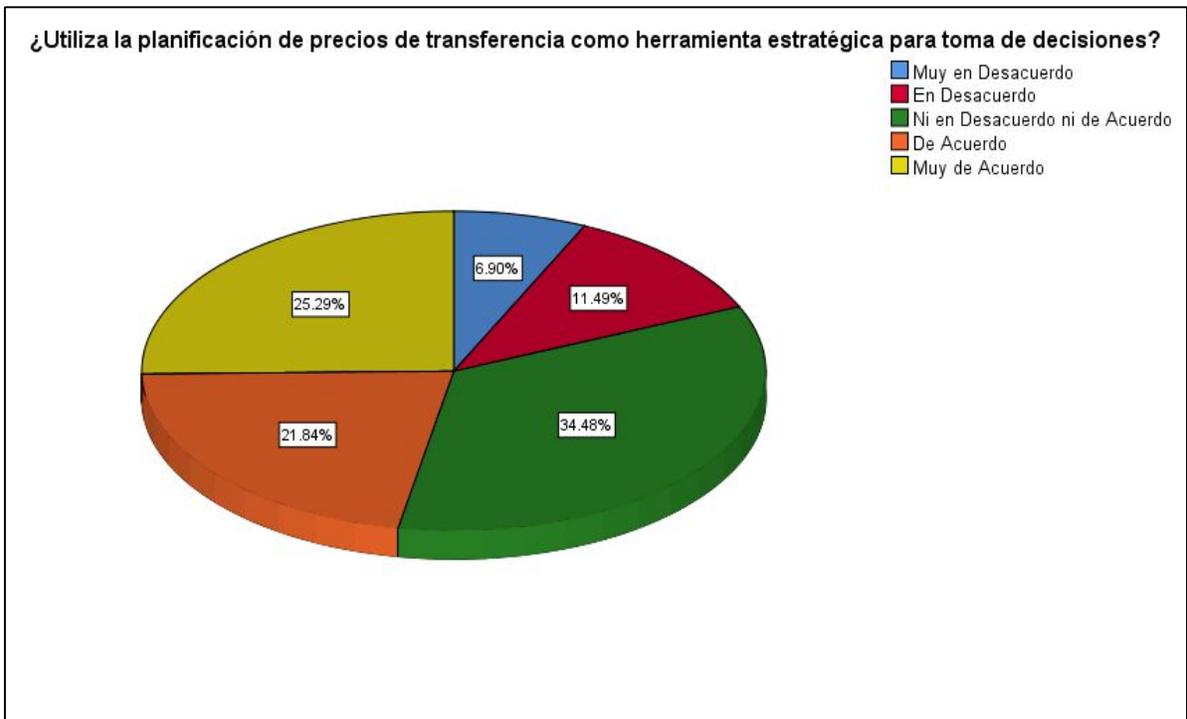


Figura 28. Gráfico - Planificación De P.T. Como Herramienta

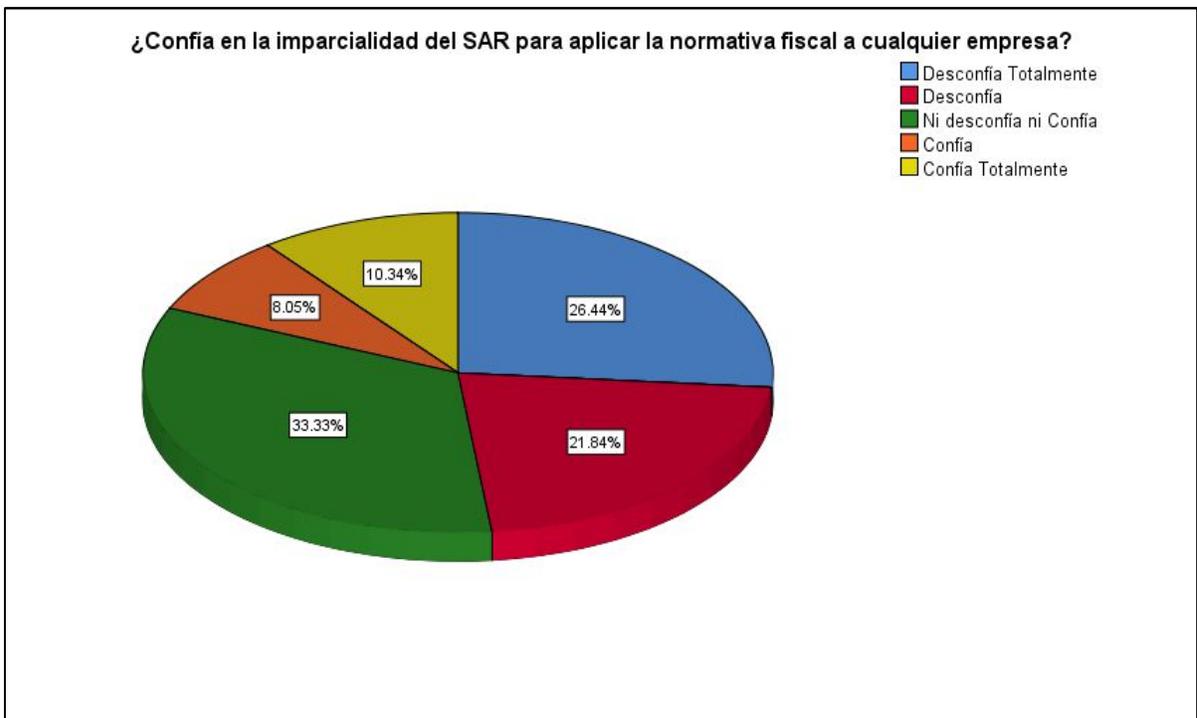


Figura 29. Gráfico - Imparcialidad Del SAR Para Aplicar Normativa Fiscal

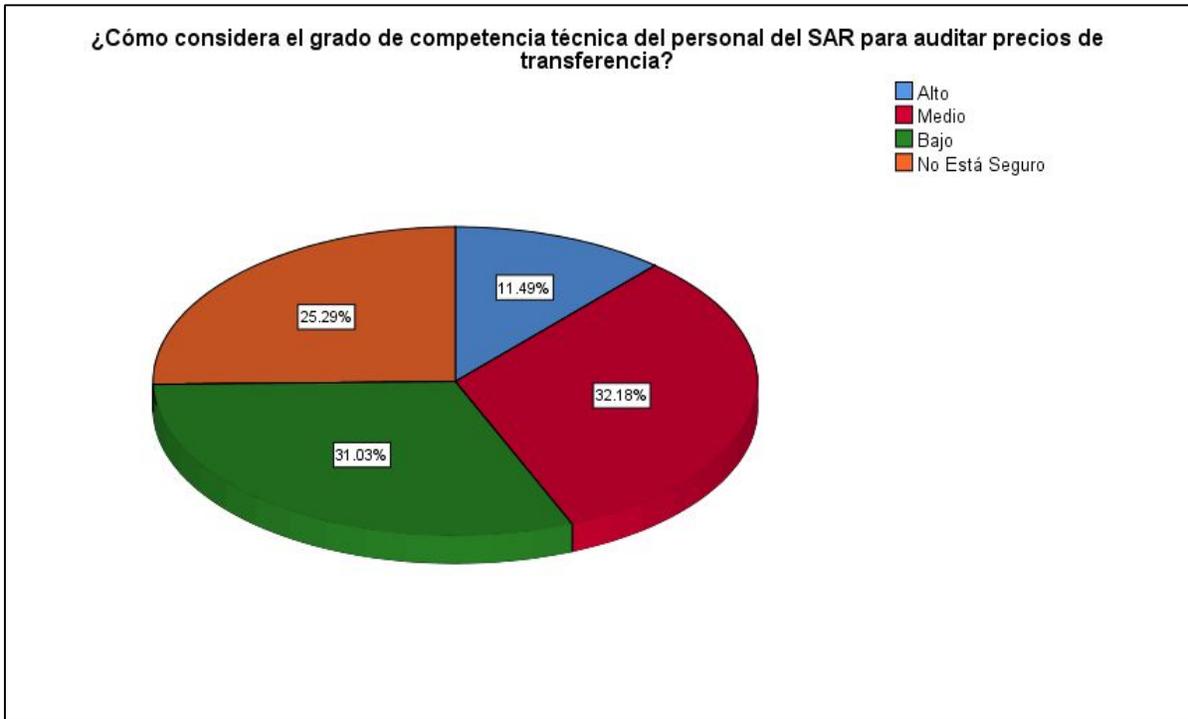


Figura 30. Gráfico - Competencia Del SAR En Auditar Precios De Transferencia

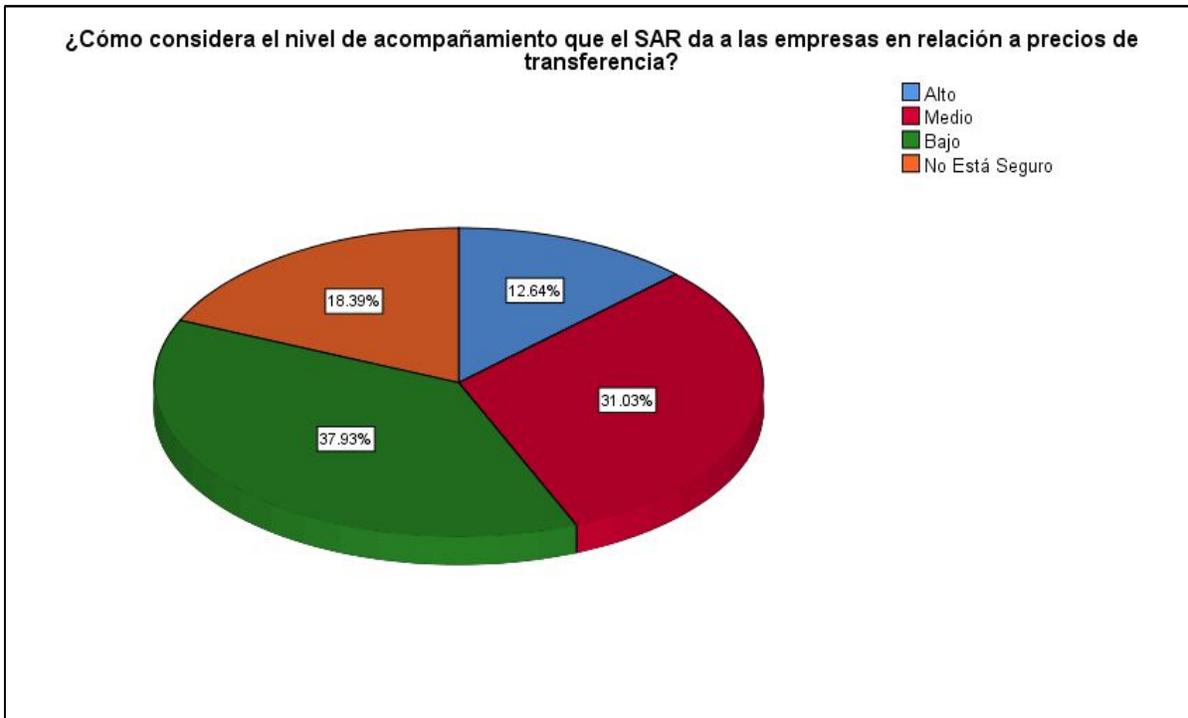


Figura 31. Gráfico - Nivel De Acompañamiento Del SAR A Empresas