

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ECONOMÍA

LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA

**EVALUACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA:
CONSTRUCTION LINK OUTSOURCING, S.A. PARA EL
PERÍODO FISCAL 2019, SEGÚN DECRETO 41818-H**

AUTORA:

GIULIANA GONZÁLEZ RAMÓN

TUTOR:

ÓSCAR HERRERA MEJÍA

SAN JOSÉ, ABRIL, 2020

CONTENIDO

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	1
Planteamiento del problema.....	1
Objetivos	3
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos.....	3
Justificación de la investigación	4
Antecedentes	5
Antecedentes internacionales.....	5
Antecedentes nacionales	10
Proyecciones	15
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	16
Contabilidad.....	16
Tipos de contabilidades.....	17
Contabilidad financiera.....	17
Contabilidad administrativa	17
Contabilidad de Gastos	17
Contabilidad fiscal	18
Contabilidad gubernamental (nacional).....	18
Tipos de usuarios de la contabilidad.....	18
Usuarios externos.....	18
Usuarios internos	19
Estados Financieros	19
División de los Estados Financieros.	19
Postulados básicos referentes a la entidad económica.....	20

Cuentas contables.....	22
Activos	22
Pasivos	23
Patrimonio.....	24
Ingresos	25
Gasto y costo.....	26
Regla del cargo y el abono.....	28
Catálogo de cuentas	28
Política contable.....	29
Manuales contables.....	29
Ciclo contable	30
Organismo principal responsable de la emisión de normas de información financiera	31
International Accounting Standards Board.....	31
Normativa Legal Vigente.....	31
Marco conceptual.....	31
Hipótesis fundamentales.	32
Características cualitativas de los estados financieros.....	32
Decreto Ejecutivo 41818-H	33
Análisis de comparabilidad.....	35
Métodos de determinación del precio de mercado.	36
Determinación del precio de libre competencia.....	37
Declaracion informativa.....	37
Control interno	38
Ley de Régimen de Zonas Francas N°7210 y su reglamento	38
Ley de creación de COMEX y PROCOMER.....	38

Ley General de Aduanas y su reglamento	38
Norma Internacional de Contabilidad 24.....	39
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos	39
Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica.....	41
Acuerdo ejecutivo	44
Marco situacional.....	44
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	49
Enfoque.....	49
Diseño de la investigación	50
Fuentes de información.....	51
Muestra	51
Criterios de inclusión y exclusión.....	52
Unidades de análisis.....	52
Instrumentos de medición.....	55
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE DATOS.....	56
Servicio de pre-construcción.....	73
Servicio contable/financiero	83
Servicio de headhunting.....	88
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	89
Conclusiones	89
Recomendaciones	90
CAPÍTULO VI: PROPUESTA.....	91
Objetivos de la propuesta.....	91
Objetivo general.....	91
Objetivos específicos	91

Alcance	91
Propuesta para la administración	92
Incrementar la facturación en ventas por servicios	93
Propuesta para el departamento contable.....	95
Creación de cuentas de orden	96
Cambio en el catálogo de centros de costo	97
Estudio de los gastos por centros de costo.....	99
Asientos actuales versus los propuestos	109
Auxiliares para el manejo de las cuentas de orden	119
Manual de catálogo de las cuentas de orden.....	121
REFERENCIA BIBLIOGRAFICA	124
ANEXOS	Error! Bookmark not defined.
Apéndice A. Estados Financieros	127
Apéndice B. Balance de comprobación	130
Apéndice C. Cuestionario	150
Apéndice D: Reporte de ventas período fiscal 2019 Construction Link Outsourcing, S.A. por servicios.	155

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Países miembros de la OCDE	40
Tabla 2 Variables de análisis	53
Tabla 3 Servicios vinculados	58
Tabla 4 Descripción de la empresa	59
Tabla 5 Organigrama de CLO	59
Tabla 6 División de Acciones	60
Tabla 7 Servicios brindados por CLO, período 2019.....	60
Tabla 8 Análisis de métodos 41818-H	66
Tabla 9 Cantidad de clientes y promedio	67
Tabla 10 Total de servicios, cantidad de servicios y promedio.	68
Tabla 11 Servicios excluidos.....	69
Tabla 12 Total de servicios y clientes.....	70
Tabla 13 Promedio de ingreso para servicios incluidos	72
Tabla 14 Servicios que no están vinculados	73
Tabla 15 Materialidad de los servicios vinculados.....	73
Tabla 16 Ingresos del servicio de pre-construcción	74
Tabla 17 Monto unitario por servicio de pre-construcción	74
Tabla 18 Monto unitario por servicio de pre-construcción con corrección manual	75
Tabla 19 Porcentaje de desviación, servicio de pre-construcción.....	76
Tabla 20 Cantidad de colaboradores para cada cliente	77
Tabla 21 Cantidad de colaboradores por mes de CLO.....	78
Tabla 22 Resumen de colaboradores para el servicio de pre-construcción	79
Tabla 23 Horas mensuales para los clientes del servicio de pre-construcción.....	80
Tabla 24 Resumen de las tablas importantes para el análisis de pre-construcción.....	81
Tabla 25 Gastos del personal de CLO	81
Tabla 26 Costo por hora para el servicio de pre-construcción	82
Tabla 27 Impacto del margen por servicio por cliente.....	82
Tabla 28 Ingresos por semestre para el servicio contable/financiero	83
Tabla 29 Representatividad para el servicio contable/ financiero.....	83
Tabla 30 Cantidad de colaboradores y horas laborales para el servicio contable/financiero del segundo semestre.....	84
Tabla 31 Precio por hora para cliente 9, servicio contable/financiero.....	85
Tabla 32 Precio por hora para RS, servicio contable/financiero	85
Tabla 33 Precio por hora para cliente 9 y RS, servicio contable	86

Tabla 34 Gastos del personal, servicio contable/financiero	86
Tabla 35 Costo por hora, servicio contable/financiero	87
Tabla 36 Margen de ganancia por hora, servicio contable/ financiero	87
Tabla 37 Catálogo de cuentas actualizado	96
Tabla 38 Nuevo catálogo de centros de costo	97
Tabla 39 Nueva base de datos de colaboradores	98
Tabla 40 Cuentas de gastos con centros de costo	99
Tabla 41 Asiento actual de gastos viajeros u otros	110
Tabla 42 Asiento de corrección de gastos viajeros u otros	111
Tabla 43 Asientos actuales de anticipo colaboradores dólares	112
Tabla 44 Asientos propuestos de anticipos colaboradores dólares	114
Tabla 45 Asientos del reembolso de impuestos H2B	116
Tabla 46 Propuesta de asientos del registro de reembolso impuestos H2B	117
Tabla 47 Asientos erróneos por Activo DROBO	118
Tabla 48 Propuesta de corrección del Activo DROBO	119
Tabla 49 Cuentas de orden	122

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Proceso del ciclo contable	30
Figura 2 Logo CLO	56
Figura 3 Ubicación Mississippi de Estados Unidos	57
Figura 4 Ubicación Luisiana de Estados Unidos	57
Figura 5 Compañías con actividades similares a CLO. Pre-construction Services Process	63
Figura 6 Compañías con actividades similares a CLO, accounting and finance	63
Figura 7 Propuesta de incremento de facturación	94

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

Los estudios universitarios son de gran importancia en nuestra vida. Nos dan las herramientas y las habilidades para poder ser unos adultos responsables y exitosos. Es un pilar importante para la vida. Aun así, lo más importante para agradecer este trabajo es a Dios. Gracias a Él por darme salud, trabajo, familia y amigos. Sin Él y su gracia, este trabajo estaría inconcluso.

Quiero agradecer y dedicar esta investigación a mi familia: a mi papá Oscar González Chan, a mi mamá Mayita Ramón Barquero, a mi hermano Oscar González Ramón y por último a mi hijo Fabricio. Gracias por sus consejos. Gracias por su dedicación. Gracias por ser la mejor familia que Dios me dio.

Gracias a mi hijo, Fabricio, por ser la persona más importante en mi vida. Él es el responsable de darme esa energía para entregar día a día, de poder levantarme de la cama y decir hoy va a ser el mejor día de mi vida. Gracias, hijo mío, por estar siempre conmigo. Te dedico esta investigación.

Gracias a mi tutor, Lic. CPA. Óscar Herrera, por su liderazgo y sus consejos. Gracias a Lic. CPA Kattia Mena, por ser una jefa increíble, que me ayuda a exigir más de mí, gracias por sus palabras de aliento y su ayuda incondicional.

Gracias a cada una de las personas que me ayudaron en los momentos más difíciles en este proceso. Gracias por sus ánimos y sus palabras de apoyo.

Giuliana González Ramón

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de tesis para optar por el grado de licenciatura es una evaluación de precios de transferencia para la empresa Construction Link Outsourcing, S.A. para el período 2019, según el Decreto Ejecutivo 41818-H.

La investigación está constituida por seis capítulos. Los primeros tres capítulos son esenciales para la comprensión de la investigación. Dado que se explican terminología contable como la metodología utilizada.

El primer capítulo: la introducción, está constituida por el planteamiento del problema, los objetivos, la justificación, los antecedentes y las proyecciones de la investigación.

El segundo capítulo: el marco teórico, explica los conceptos más importantes para el mejor entendimiento del trabajo. Así como, contabilidad, tipos de contabilidades, tipos de usuarios, estados financieros y su división, los postulados básicos, cuentas contables, normativa legal vigente, entre otros.

El tercer capítulo: el marco metodológico, se detalla el enfoque, el diseño, las fuentes, la muestra, criterios de inclusión o exclusión, unidades de análisis e instrumentos de medición.

El cuarto capítulo: análisis de datos, se analiza el resultado del cuestionario aplicado a la gerencia, así como el análisis de la información brindada. En este capítulo, se encontrarán los hallazgos de la investigación.

El quinto capítulo: conclusiones y recomendación. Se puntualiza cuáles son las conclusiones con base a los hallazgos encontrados en el capítulo anterior. Así mismo, se recomienda posibles soluciones para cada una de las conclusiones que se encontraron.

El último capítulo es el sexto: la propuesta. Consiste en brindar soluciones concretas que ofrezcan un valor agregado a la investigación para la gerencia.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

Planteamiento del problema

Actualmente, la economía mundial y centroamericana está viviendo tiempos difíciles en el entorno económico. Entre los problemas que se dan figura el pago nulo o pérdidas en las bases imponibles, esto quiere decir que las empresas pueden declarar que tienen menos utilidades o definitivamente no poseen utilidades. No obstante, se pueden pactar entre empresas vinculadas con mayor o menor facturación de ventas, acorde con la necesidad de la empresa costarricense o de la extranjera. Esto es parte de lo que viene a resolver los precios de transferencia. Identificar que los precios de transferencia entre empresas vinculadas y no vinculadas, sean razonables. Así mismo, respetando la base imponible extranjera y nacional.

Para el presente trabajo de investigación, se tomará el caso de una empresa nacional que está en el régimen de zonas francas. La Promotora de Comercio Exterior es la entidad pública que determina cuál empresa está o no está bajo este sistema. Esta entidad pública debe mantener fluida comunicación con el Ministerio de Comercio Exterior y el Poder Ejecutivo. Por lo tanto, una vez obtenido el régimen de zonas francas, las empresas gozarán de sus beneficios, acorde con la ley; Aunque, tendrá sus obligaciones.

En consecuencia, al ser una empresa costarricense, también es regulada bajo los lineamientos normativos aprobados y vigentes por la Administración Tributaria. En cuanto al tema de investigación que es los precios de transferencia, solo existe el Decreto Ejecutivo 41818-H aprobado por la Asamblea Legislativa, el cual que regula el tema. Así mismo, la empresa está regulada por las leyes, normas y reglamentos que la Administración Tributaria establezca.

La empresa en estudio es Construction Link Outsourcing, S.A. Esta está bajo el régimen de zonas francas desde finales del 2014. Esta entidad, es un centro compartido que brinda servicios exclusivamente para clientes estadounidenses. Uno de los principales y atractivos beneficios del régimen es la exoneración de los impuestos a las utilidades. Por lo tanto, Construction Link

Outsourcing, S.A., declara sus utilidades o pérdidas a partir del 2014, pero no paga ni un colón al estado costarricense como concepto de impuesto de renta.

Lo anteriormente expuesto, lleva a la conjetura de evaluar las transacciones que la entidad realizó para determinar si los precios de transferencia entre los clientes estadounidenses son razonables o no. Así se evitaría la elusión o la evasión de los impuestos, sea en territorio nacional o estadounidense.

Por esta razón se plantea el siguiente problema para este trabajo de tesis:

¿Cuáles son las oportunidades de mejora en el proceso de evaluación de precios de transferencia, para el período 2019, según decreto ejecutivo N°41818-4, en la empresa Construction Link Outsourcing, S.A.?

Objetivos

Objetivo General

Evaluar la metodología de acuerdo con el Decreto Ejecutivo 41818-H, para la evaluación de precios de transferencia en Construction Link Outsourcing, S.A. período 2019.

Objetivos Específicos

- Conocer lo que indica el Decreto Ejecutivo 41818-H.
- Identificar cuál de las metodologías del Decreto Ejecutivo 41818-H es el mejor para la evaluación de precios de transferencia.
- Analizar cuáles son las partes vinculadas y partes no vinculadas para el período 2019 de la empresa Construction Link Outsourcing, S.A.
- Explicar la importancia de la evaluación de precios de transferencia en Construction Link Outsourcing, S.A. para el período 2019.

Justificación de la investigación

El fin de este trabajo es evaluar los precios de transferencia que posee Construction Link con sus clientes vinculados, tomando como base el decreto ejecutivo 41818-H. Además, tiene como finalidad expresar a la administración los puntos por mejorar para una adecuada presentación de los precios de transferencia.

Para poner en contexto, Construction Link Outsourcing, S.A. es una empresa transnacional con un enfoque de expansión. Se dedica a brindar servicios de licitaciones, dibujo arquitectónico técnico, dirección de proyectos, optimización de proyectos, finanzas y contabilidad, servicios tecnológicos y asesoramiento de contratos. Sus clientes son de la costa sur este de los Estados Unidos. Enfocados en Luisiana y Mississippi. Al tener una expansión de los servicios en el país norteamericano, los dueños tomaron la decisión de abrir un centro compartido en Costa Rica.

Lo que conlleva, que desde el 2014, la empresa realizó el trámite para poder estar en el régimen de Zonas Francas. Obteniendo el apoyo y el asesoramiento de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica y el Ministerio de Comercio Exterior.

Desde el 2014 al 2019, la empresa ha tenido una expansión considerable. Ha triplicado su personal y sus clientes en dicho periodo. Siempre manteniendo la misión y la visión de la empresa, donde lo más importante es que la calidad del trabajo es excepcional. El personal contratado tiene una media de veintiocho años, lo cual se considera una población trabajadora joven. Uno de los propósitos de la empresa es darles oportunidad a universitarios recién graduados o terminando su carrera universitaria. Uno de los requisitos para los colaboradores es que tengan deseo de aprender nuevas técnicas y desarrollar su potencial.

Situando la problemática financiera y económica que se está viviendo en el país, la Administración Tributaria de Costa Rica tiene como misión principal mejorar la recaudación de los impuestos. Uno de los puntos para realizar esta misión es la evaluación correcta de la base imponible en el momento de presentación del impuesto de la renta. Y este punto, es el fundamento de los precios de transferencia. El objetivo principal de esta evaluación es la disminución de la elusión y la erosión de la base imponible.

En resumen, teniendo en cuenta el momento actual de Costa Rica en cuanto a las finanzas públicas, más el hecho de ser una empresa en el régimen especial de Zonas Francas, la empresa está obligada en la declaración informativa de los precios de transferencia. Para demostrar el principio de libre competencia entre sus clientes vinculados y no vinculados.

Concluyendo, que Construction Link Outsourcing, S.A. está obligada a informar a la Administración Tributaria sobre este tema. Parte del trabajo es analizar el Decreto Ejecutivo 41818-H, donde la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico estableció los métodos para ello. El presente trabajo terminará con conclusiones, recomendaciones y una propuesta para la gerencia para el siguiente período fiscal 2020.

Antecedentes

Para el presente trabajo de investigación, se consultaron cuatro tesis internacionales y cuatro tesis nacionales. Para cada una de ellas, se anotará el objetivo general, los objetivos específicos, la metodología utilizada y las conclusiones y recomendaciones.

Los antecedentes tienen como objetivo determinar cuáles trabajos de investigación anteceden a este. Por lo tanto, los objetivos pueden ser similares y este tiene fin conocer aún más a fondo el tema que se propuso.

Antecedentes internacionales

Como el primer antecedente internacional para el desarrollo del trabajo, se consultó la tesis “Transcendencia de los precios de transferencia en la gestión tributaria de las empresas de servicio en el Perú, setiembre 2005 - setiembre 2014”. Su autor es Torres (2017) en Lima, Perú, para la Universidad San Martín de Porres. El trabajo de investigación es para optar el grado de académico de doctor en contabilidad y finanzas.

El objetivo general del estudio es determinar si los precios de transferencia trascienden, en la gestión tributaria, beneficiando a las empresas de servicios vinculadas en perjuicio del fisco nacional (Torres, 2017, p. 47). Los objetivos específicos son:

- Establecer si los precios pactados inciden en el nivel de rentabilidad entre empresas vinculadas de servicios

- Evaluar si las transacciones de bienes y servicios entre vinculadas inciden en el mayor beneficio para los accionistas
- Determinar si la aplicación apropiada de la base tributaria trasciende en los aspectos financieros de las empresas de servicios
- Precisar el interés de que los precios de transferencia no rijan las reglas de una economía de mercado, y su incidencia en la creación de valor
- Determinar si los precios de transferencia inciden en generar un ahorro tributario por decisiones financieras que inducen a maximizar flujos de fondos
- Analizar el efecto que tiene el recalcu de la base imponible del impuesto de la renta, y su incidencia por el riesgo asumido en la toma de decisiones cuando se detecte su manipulación. (Torres, 2017, p. 47-48)

La metodología utilizada por Torres (2017) tiene un enfoque cualitativo, él la describió como una investigación aplicada.

Con su trabajo, Torres (2017) llegó a la conclusión de que los grupos económicos, así como empresas establecidas en diferentes países, conformantes de un mismo grupo económico empresarial, al realizar el intercambio de bienes y servicios con precios pactados, o precios de transferencia, muchas veces sin contemplar los precios de mercado o precios de libre competencia, inciden en un mayor beneficio para sus accionistas al obtener mayores ingresos, y en consecuencia un menor pago de impuestos. (Torres, 2017, p. 158)

Torres (2017) recomendó a la Gerencia Financiera que desarrollara sistemas de identificación de irregularidades previas al estudio de precios de transferencia, de tal manera que permitan corregir oportunamente desviaciones o manipulación de la base imponible del impuesto a la renta, para no afectar significativamente los intereses financieros de las empresas relacionadas, por la corrección que efectúe la administración fiscal por mayores impuestos, sanciones y costos tributarios. (Torres, 2017, p. 160)

Se seleccionó la tesis de Torres, debido a que se trata de un estudio que propone la creación de mecanismos previos, antes de llegar al análisis del estudio de precios de transferencia. Lo que se infiere, que es necesario esto para identificar con anterioridad las irregularidades y posibles soluciones para tener un precio de transferencia razonable.

La segunda tesis como antecedente internacional es “Aplicación del modelo de precios de transferencia en una empresa comercializadora de cacao en el Ecuador en el 2011” por Moscol y Santos (2013). Esta tesis fue para optar por el grado de licenciatura en economía en la Universidad de Católica de Santiago de Guayaquil, ubicada en Ecuador.

El objetivo general planteado por Moscol et al (2013) por medio del modelo de precios de transferencia y de la aplicación del método de evaluación más apropiado será posible determinar si las transacciones entre partes relacionadas fueron pactadas a valor de mercado y por consiguiente se determina si se está tributando de manera justa sin afectar los ingresos del Estado precautelando el bienestar de la sociedad, lo cual contribuye al mejoramiento de la competitividad en el sector comercializador de cacao y en la economía ecuatoriana. (Moscol et al, 2013. p.23)

Los objetivos específicos de esta tesis son los siguientes

- Describir las características del régimen de precios de transferencia en el Ecuador
- Determinar y describir la función de la compañía bajo análisis, riesgos en los que incurre, entorno macroeconómico y análisis de la industria en el cual se desarrollará el caso práctico
- Determinar la metodología: desarrollo de un caso de plena competencia
- Establecer el impacto socioeconómico en el Ecuador. (Moscol et al, 2013. pp.23-24)

La metodología empleada por los autores Moscol et al. (2013) tuvo un enfoque cuantitativo, dado que necesitaron establecer un impacto para el caso práctico.

La principal conclusión a la que Moscol et al. (2013) llegaron fue que, sin el cumplimiento del principio de plena competencia, el alcance de los objetivos trazados, no se logran concretar de la forma en que fueron propuestos, de esta manera la afectación en áreas como salud, vivienda, educación, alimentación y cultura es de manera directa. (Moscol et al, 2013, p.145)

En cuanto a la principal recomendación por Moscol et al. (2013) fue que, mediante la aplicación de los métodos de precios de transferencia, cualquier empresa del Ecuador y del mundo, puede evaluar si las transacciones mantenidas con sus partes relacionadas (locales o del exterior) han sido pactadas a precios de mercado, es decir, en plena competencia. (Moscol et al. 2013, p.147)

Esta tesis es importante dado que, si no se tienen vacíos legales en cuanto a este tema, se puede generar conflictos en un futuro y la implicación de sanciones que se pudieron eliminar con una aplicación de los métodos de precios de transferencias.

El tercer antecedente internacional es de Ramírez y Niño de Guzmán (2018). El título de la tesis es “Los precios de transferencia y su incidencia tributaria-financiera en las empresas vinculadas de fabricación de productos plásticos ubicadas en distrito de Lurín, Lima-Año 2017”. Ese trabajo, fue para que ellos optaran el título profesional de Licenciado en Contabilidad. La investigación fue realizada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, ubicada en Lima, Perú.

El objetivo principal para Ramírez et al (2018) en su trabajo fue determinar el impacto tributario y financiero de los precios de transferencia en las empresas de fabricación de productos plásticos ubicados en el distrito de Lurín, Lima, año 2017. (Ramírez, 2018, p.19)

Para la investigación Ramírez et al. (2018), plantearon los objetivos específicos de la siguiente manera:

- Determinar el impacto tributario de la aplicación de un valor distinto al valor de mercado en las empresas de fabricación de productos plásticos en el distrito de Lurín, Lima, año 2017
- Determinar el impacto financiero en los EEFF de aplicar precios diferentes al valor de mercado en las empresas de fabricación de productos plásticos ubicados en el distrito de Lurín, Lima, año 2017. (Ramírez, 2018, pp.19-20)

La investigación fue realizada bajo la metodología de enfoque mixto.

La conclusión general de proyecto anterior por Ramírez et al. (2018) fue que la Administración Tributaria pueda considerar que existen otros métodos de precios de transferencia que también sean apropiados; o que no esté de acuerdo con la presente selección de empresas comparables, ya que podría utilizar una base de datos diferentes. Para ello, es necesario precisar que se cuenta con los análisis y el respaldo necesario para comprobar la razonabilidad de los resultados obtenidos ante cualquier discrepancia en pudiera surgir al respecto.

La recomendación general del proyecto fue que las empresas vinculadas soliciten una asesoría de entidades especializadas para realizar el estudio técnico de precios de transferencia. Estas entidades son las especializadas en realizar evaluaciones de precios de transferencia, las cuales cuentan con gran experiencia y tienen acceso a una base de datos limitada, que reducirá en gran medida las contingencias de observaciones.

Para esta tesis, se rescata el hecho de solicitar ayuda para estar mejor asesorado para la presentación del estudio de precios de transferencia. Es importante que el despacho que asesore a la empresa tenga experiencia en el tema.

El último antecedente internacional es “Aplicación de los precios de transferencia entre empresas vinculadas y su incidencia de la determinación del impuesto a la renta caso: Transportes KALA S.A.C. Arequipa-2015” por la autora Catacora (2016). La autora presentó el trabajo para optar por el título profesional de contadora pública, en la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, ubicada en Perú.

El objetivo principal presentado en la tesis de Catacora (2016) es analizar la aplicación de las normas de precios de transferencia entre empresas vinculadas, y su incidencia en la determinación del Impuesto a la renta, de la empresa Transportes KALA SAC, período 2015.

Catacora (2016) planteó tres objetivos específicos. Esos son:

- Identificar el grado de conocimientos acerca de los precios de transferencia, en las empresas relacionadas por su actividad económica, en el área contable de la empresa Transportes KALA SAC.
- Verificar si los precios de transferencia en la empresa Transportes KALA SAC cumplen con el principio de libre competencia.
- Validar los resultados de precios de transferencia de acuerdo con las normas legales y tributarias, que inciden en la eficiencia de la determinación del impuesto a la renta, en la empresa Transportes KALA SAC.

La metodología de la investigación desarrollado por Catacora (2016) es cualitativo. Ella utilizó el tipo de investigación descriptivo y explicativo.

La conclusión principal del trabajo de Catacora (2016) es la aplicación adecuada de las normas relacionadas con los precios de transferencia en la empresa de Transportes KALA SAC y sus empresas vinculadas, incide directamente en la determinación del impuesto a la renta a favor del fisco, por lo que cabe precisar que la empresa tendrá que rectificar la Declaración Jurada de renta anual para reflejar la realidad contable y tributaria, asimismo, se incurrirá con el pago de las infracciones y sanciones de acuerdo con la Ley.

La recomendación principal por Catacora (2016) es que la empresa debe contar con un estudio técnico de precios de transferencia, aplicando las normas legales tributarias vigentes, para lograr obtener resultados válidos y confiables por las operaciones que realiza. En este sentido toda la información de la Empresa tendrá la característica de ser válida, además ocasionará una incidencia favorable en la determinación del impuesto de la Renta.

Se determina que un adecuado manejo de los precios de transferencia puede determinar una elusión o erosión de la base imponible, como sucedió con KALA SAC. Esta empresa debió rectificar la declaración causando un desajuste en el flujo de efectivo.

Antecedentes nacionales

El primer antecedente nacional tiene como título “Impacto de la aplicación del concepto “creación de valor” contenida en las acciones 8, 9 y 10 “plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios” de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, y las directrices sobre precios de transferencia en el ordenamiento jurídico costarricense respecto de las estructuraciones fiscales”, por Mora (2018). El autor Mora (2018) escribió su tesis para optar por el grado de licenciatura en derecho. La tesis fue presentada en la Universidad de Costa Rica.

El objetivo general presentado por Mora (2018) es determinar el impacto que genera la aplicación del concepto de creación de valor desarrollado en el Plan Acciones BEPS en las acciones 8, 9 y 10 y en las directrices sobre precios de transferencia, en el ordenamiento costarricense respecto de las estructuraciones fiscales.

Los objetivos específicos desarrollados por Mora (2018) fueron

- Describir los elementos o factores de comparabilidad identificables en la creación de valor contenidos en las directrices de precios de transferencia
- Analizar el fundamento jurídico mediante el cual se justifica la aplicación de las directrices de precios de transferencia aplicables en Costa Rica
- Determinar si el fundamento jurídico mediante el cual se justifica la aplicación de las directrices de precios de transferencia abarca o incluye los elementos de comparabilidad identificables en la creación de valor
- Analizar las consecuencias de la aplicación del concepto de creación de valor en las estructuraciones fiscales costarricenses. (Mora, 2018, pp.10-11)

La metodología de la investigación tuvo como enfoque cualitativa para el mejor análisis de las directrices (Mora, 2018, p.12)

La conclusión principal de la investigación de Mora (2018) es sobre las pautas de las directrices de la OCDE, son para la aplicación del principio de plena competencia. El menciona que resulta indispensable que sean incorporadas a la legislación costarricense dentro de una ley formal; esto resulta en doble finalidad, tanto en la esfera del contribuyente, así como en el ámbito de acción de la Administración Tributaria, pues por un lado el contribuyente tendrá certeza y seguridad sobre el procedimiento por aplicar y por el otro lado la Administración evitará conflictos con normas o principios preexistentes. (Mora, 2018, p.108)

Para este primer antecedente, Mora (2018) no redactó recomendaciones específicas para la empresa, pero sí a la Administración Tributaria. La recomendación principal sería que existiera una ley para este tema de investigación.

Se apoya este autor en que este decreto debe pasar a ser una ley, para que sea estricta de cómo deben presentarse los estudios de precios de transferencias. Un vacío legal, es perjudicial para el contribuyente como para la Administración Tributaria.

El segundo antecedente es por Hernández (2014), su tesis tiene como tema “Precios de Transferencia, mecanismo para la adecuada tributación de los contribuyentes ¿Es necesaria su regulación normativa?”. Hernández (2014) optó por el grado de licenciatura en derecho, este trabajo fue presentado en la Universidad de Costa Rica.

El objetivo general del segundo antecedente presentado por Hernández (2014) es estudiar la aplicación de la normativa “precios de transferencia” en Costa Rica, y las implicaciones que tiene como medio para realizar una adecuada determinación impositiva para los contribuyentes, al brindarles un referente sobre el cual determinar sus transacciones económicas y así obtener una mayor seguridad jurídica. (Hernández, 2014, p.16)

Los objetivos del segundo antecedente escrito por Hernández (2014) son los siguientes:

- Exponer un panorama general del fenómeno de la globalización en la economía y los retos e implicaciones de las Administraciones Tributarias en este contexto
- Analizar, la Libertad Contractual de los contribuyentes, su origen constitucional y función social, con la finalidad de determinar la existencia de limitaciones de origen social y jurídico.
- Examinar el principio de reserva de ley en materia tributaria y su relación con los precios de transferencia para determinar su comparabilidad y complementariedad
- Brindar un análisis del Principio de Legalidad que rige a la Administración Tributaria y la capacidad de regular las actuaciones de los contribuyentes, que atenten contra las obligaciones tributarias
- Demostrar el deber que tienen tanto la Administración Tributaria, como los contribuyentes de realizar actuaciones objetivas en el marco de las obligaciones tributarias. (Hernández, 2014, pp. 16-17)

La metodología utilizada por Hernández (2014) fue con un enfoque cualitativo, dado que tuvo un análisis deductivo, partiendo de lo general a lo particular (Hernández, 2014, p.17)

Hernández (2014) concluyó que las empresas que funcionan desde distintas órbitas fiscales pueden trasladar mediante precios de transferencias ganancias a otros países con fiscalidad reducida, para lograr un mayor rédito económico en torno de su deber contributivo. Hecho que no solo afecta la capacidad del Estado de afrontar sus egresos, sino que perjudica al conjunto de los ciudadanos, pues violenta la proporcionalidad, que el sistema contributivo pretende. (Hernández, 2014, p.129)

Se apoya Hernández (2014) en cuanto a la importancia de los deberes que tiene la Administración Tributaria con los contribuyentes. Dado que se requiere un sistema capaz de

demostrar cuáles empresas están afectando a los ciudadanos, pueden que trasladen sus ganancias a un país que tienen impuestos reducidos o nulos.

La tercera tesis como antecedente nacional es de Chavarría (2015), titulada “Estudio de la estructura de costos por precios para la definición de los precios de transferencia del crédito de consumo en Coope Ande durante 2014”. Chavarría (2015) optó el grado de Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en finanzas, en la Universidad Internacional de las Américas, ubicada en Costa Rica.

El objetivo general presentado por Chavarría (2015) en este trabajo fue determinar la estructura de costos por procesos para posteriormente identificar los precios de transferencia del crédito de consumo en Coope Ande durante el 2014, con el fin de medir el uso de los recursos de la cooperativa. (Chavarría, 2015, p. 18)

En cuanto a los objetivos específicos realizados por Chavarría (2015) son los siguientes

- Estudiar la rentabilidad integral de Coope Ande en función de la cartera de crédito
- Identificar los procesos asociados al crédito de consumo de manera integral
- Identificar los costos de cada proceso con el fin de determinar el precio de transferencia de n proceso a otro
- Proponer un modelo de costeo por proceso con el fin de obtener una ventaja competitiva vía costos. (Chavarría, 2015, p. 18)

Chavarría (2015) utilizó en la metodología empleada el enfoque cuantitativo, dado por la recolección de los datos y la utilización de mediciones numéricas.

La conclusión general para Chavarría (2015) fue que la cooperativa no evalúa o calcula los precios de transferencia en ninguno de los niveles organizacionales, aspecto que representa un alto riesgo en el control de margen y rentabilidad financiera. (Chavarría, 2015, p. 148)

Chavarría (2015) plantea como recomendación general la creación de un procedimiento a nivel financiero que permita calcular estos precios de transferencia, se deben contemplar los costos asociados al producto, segregados por procesos o unidades productivas evaluados en función de la tasa de colocación, con el objetivo de determinar un precio de transferencia con base en los costos. (Chavarría, 2015, p. 151)

Se apoya Chavarría (2015) en la necesidad de tener un sistema informático adecuado para llevar a cabo con mayor fluidez y veracidad los precios de transferencia. Aunque esto depende de la metodología de precios de transferencia que vaya a utilizar.

Y por último antecedente nacional, es la tesis titulada “Avances generados por la implementación del Decreto N°37898-H, “Disposiciones sobre precios de transferencias”, en la recaudación nacional del impuesto sobre la renta, para el periodo 2017-2018”, la autora es Baltodano (2019). La autora optó por el grado de Licenciatura en Contaduría Pública, en la Universidad Técnica Nacional, ubicada en Puntarenas, Costa Rica.

El objetivo general presentado por Baltodano (2019) es evaluar los avances generados por el Decreto N°37898-H, “Disposiciones sobre precios de transferencias”, en la recaudación nacional del impuesto sobre la renta, para el periodo 2017-2018. (Baltodano, 2019, p.28)

Los objetivos específicos que planteó Baltodano (2019) fueron

- Determinar las disposiciones sobre precios de transferencias, estipuladas en el Decreto N°37898-H, para la recaudación nacional del impuesto sobre la renta, para el periodo 2017-2018
- Identificar el control existe para la recaudación nacional del impuesto sobre la renta, según los avances que se han generado por el Decreto N°37898-H, “Disposiciones sobre precios de transferencias”, para el periodo 2017-2018
- Verificar el impacto de los avances generados por el Decreto N°37898-H, “Disposiciones sobre precios de transferencias”, en la recaudación nacional del impuesto sobre la renta, para el periodo 2017-2018. (Baltodano, 2019, p.28)

La metodología utilizada por Baltodano (2019) tiene con enfoque mixto: cualitativo y cuantitativo, dado que responde preguntas generadas en la investigación y por la recolección de datos. (Baltodano, 2019, p.65)

Baltodano (2019) concluyó que el Decreto N°37898-H sí presenta avances, desde su publicación hasta la actualidad, ya que pasó de ser un decreto para formar parte de un reglamento emitido en la Ley N°9635 “Fortalecimiento de las Finanzas Públicas”. (Baltodano, 2019, p.114)

Baltodano (2019) recomendó la implementación de un sistema informático que genere una base de datos, donde la declaración informativa sea útil ante la Administración Tributaria y mejore la fiscalización. (Baltodano, 2019, p.116)

Al tener mejores sistemas de información, los datos de precios de transferencia serían más precisos y confiables para una adecuada fiscalización por parte de la Administración Tributaria del país.

Proyecciones

A continuación se establecen las siguientes proyecciones de investigación.

- En esta investigación se estudia la empresa Construction Link Outsourcing, S.A., con base en lo planteado en los objetivos de la investigación. Se elaborará un estudio de precios de transferencia del período 2019, con base en el Decreto Ejecutivo 41818-H
- Se escogerá el análisis según la metodología del Decreto Ejecutivo 41818-H
- Se espera que el estudio de precios de transferencia de Construction Link Outsourcing, S.A. ofrezca un aporte novedoso para la toma de decisiones para el siguiente período fiscal
- Se planifica entregar un documento digital a la gerencia de la entidad y otra copia a la biblioteca de la UIA sobre esta investigación.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Para mayor entendimiento del tema por investigar, es necesario explicar algunos conceptos de contabilidad. Además, se identifican términos claves para la mayor comprensión del Decreto Ejecutivo 41818-H. Esto con el objetivo de que cualquier persona sea de contabilidad o de otra carrera pueda comprender del tema.

Contabilidad

No importa el tamaño de una actividad económica, puede ser pequeña, mediana o grande, o sea de una empresa o un contribuyente de persona independiente. Todas deben llevar una contabilidad.

Guajardo y Andrade (2014) definen el propósito de contabilidad como “proveer información útil acerca de la entidad económica, para facilitar la toma de decisiones de diferentes usuarios (accionistas, acreedores, inversionistas potenciales, clientes, administradores, gobierno, etc.)”. (p.18)

Asimismo, los mismos autores establecen “el objetivo de la contabilidad es generar y comunicar información útil para la oportuna toma de decisiones de los acreedores y accionistas de un negocio, así como de otros públicos interesados en la situación financiera de una organización”. (p. 41) Por lo tanto, se intuye que la contabilidad es el lenguaje universal en los negocios, sin importar en qué país se encuentre.

Al ser un lenguaje universal, es una herramienta numérica para distinguir entre una empresa rentable y otra que no lo es. Por esta razón las empresas deben contar con sistemas contables adecuadas a sus necesidades. Y no sólo eso, también necesitan personal calificado para poder mantener los registros fiables y poder analizar de manera responsable los datos suministrados.

La contabilidad general se resume en los estados financieros, que deben ser presentados a los usuarios antes mencionados. Más adelante se explica su concepto.

Tipos de contabilidades

Romero (2010) menciona “si pensamos en cada tipo de negocio existen intereses distintos, será necesario preparar y presentar diferentes tipos de informaciones que los satisfagan” p.89 Por lo tanto, existen cinco tipos de contabilidades

1. Contabilidad financiera
2. Contabilidad administrativa
3. Contabilidad de Gastos
4. Contabilidad fiscal
5. Contabilidad gubernamental (nacional)

A continuación, se describe cada uno de estos tipos.

Contabilidad financiera

Romero (2010) establece que el objetivo es “presentar información financiera de propósitos o usos generales en beneficio de la gerencia de la empresa, sus dueños o socios y de los lectores externos interesados en conocer la situación financiera” p.89

Para Guajardo *et al* (2014), la contabilidad financiera “se conforma por una serie de elementos como normas de registro, criterios de contabilización, formas de presentación etc.” p.19. También, establece que se “expresa en términos cuantitativos y monetarios las transacciones que una entidad realiza y determinados acontecimientos económicos que le afectan, con el fin de proporcionar información útil y segura para la toma de decisiones de usuarios externos” p. 19

Contabilidad administrativa

Romero (2010) “está orientada a los aspectos administrativos de la empresa y sus informes no trascenderán la compañía, o sea, su uso es estrictamente interno” p.90

Así mismo, Guajardo *et al.* (2014) indican que para uso exclusivo de la administración interna para facilitar la toma de decisiones

Contabilidad de Gastos

Es una rama de la contabilidad financiera que está enfocada a establecer el costo de producción de sus productos. (Romero, 2010) señala que “Es clave determinar el costo unitario

mediante un adecuado control de sus elementos como “materia prima, mano de obra y gastos de fabricación o fabricación” p.90.

Contabilidad fiscal

Romero (2010) “comprende el registro y la preparación de informes para la presentación de declaraciones y el pago de impuestos” (p.90)

Cuyo objetivo es según Guajardo *et al.* (2014) “cumplir con las obligaciones tributarias de las organizaciones respecto a un usuario específico: el fisco” (p. 19)

Contabilidad gubernamental (nacional)

Romero (2010) combina “la contabilidad llevada por las empresas del sector público de manera interna como la contabilidad nacional, en la cual se resumen todas las actividades del país, incluyendo sus ingresos y sus gastos” (p.91.)

Tipos de usuarios de la contabilidad

Los usuarios utilizan la información financiera para distintos temas, acorde con la importancia que requiera. Por eso, es necesario conocer su división.

Usuarios externos

Guajardo *et al.* (2014) escribieron que estos pretenden “satisfacer las necesidades de inversión de un grupo diverso de usuarios” (p.16)

Ejemplos de usuarios externos son:

- Inversionistas presentes (accionista)
- Inversionistas potenciales
- Acreedores
- Proveedores y otros acreedores comerciales
- Clientes
- Empleados
- Órganos internos o externos de revisión
- Gobiernos

- Organismos públicos de supervisión financiera
- Analistas e intermediarios financieros
- Usuarios de gobierno corporativo
- Público en general

Usuarios internos

Según Guajardo *et al.* (2014) estos están representados “principalmente por los funcionarios de los niveles superiores como directores generales, directores funcionales, gerentes de área, jefes de departamento, etc.” (p.18). Con el objetivo de “monitorear el desempeño de la entidad para la cual trabajan y el resultado de su propio trabajo” (p.18)

Estados Financieros

Los Estados Financieros son los reportes finales para la toma de decisiones de la gerencia. Guajardo *et al.* (2014) lo explican como “el producto final del proceso contable es la información financiera, elemento imprescindible para que los diversos usuarios puedan tomar decisiones”. (p.44)

Toda entidad debe tener claro cuál es su objetivo y hacia dónde va, con los Estados Financieros pueden tomar las decisiones más asertivas para dirigir las operaciones. Al no tener Estados Financieros u objetivos, la empresa puede incurrir en multas o incluso problemas financieros.

División de los Estados Financieros.

Existen cuatro informes básicos que se deben presentar: Estado de situación financiera, Estado de resultados, Estado de cambios en el capital contable y Estado de flujo de efectivo. Guajardo *et al.* (2014) lo explican de la siguiente manera:

1. Estado de situación financiera: cuyo fin es presentar una relación de recursos (activos) de la empresa con las fuentes de financiamiento (pasivo y capital) de dichos recursos
2. Estado de resultados: informa sobre la rentabilidad de la operación
3. Estado de cambios en el capital contable: mostrar los cambios en la inversión de la empresa.
4. Estado de flujo de efectivo: informar sobre la liquidez de negocio, constituye para estimar las futuras necesidades de efectivo y sus probables fuentes. (p.45)

Complementando estos cuatro reportes, existen las Notas de los Estados Financieros que explican a detalle cada uno de los anteriores informes señalados.

Para poder realizar los reportes, se debe considerar los siguientes postulados.

Postulados básicos referentes a la entidad económica

Guajardo et al. (2014) mencionan que “los encargados de preparar y verificar (la información financiera) tienen como marco de referencia una serie de supuestos o postulados básicos” (p.64)

Guajardo et al. (2014) explican estos postulados de la siguiente manera:

A) Sustancia económica:

Se refiere al hecho de que en la operación del sistema de información financiera y en las transacciones o eventos económicos que afecten a una entidad, la sustancia de la transacción o el evento en cuestión debe prevalecer sobre la forma que se le pretenda dar. (p.64)

B) Entidad: “Este supuesto indica que las operaciones y la información financiera de una organización económica son independientes de las de sus accionistas, acreedores, deudores, patrocinadores y de cualquier otra organización”. (p.64)

C) Negocio en marcha:

Consiste en asumir que la permanencia de una organización económica en el mercado no tendrá límite o fin, con excepción de las entidades en liquidación. Por lo tanto, permite suponer, salvo prueba en contrario, que la entidad seguirá operando por tiempo indefinido, por lo que no resulta válido usar valores de liquidación, es decir, de remate, al cuantificar sus recursos y obligaciones. (p.65)

D) Base de devengo contable

Guajardo et al. (2014) dicen que “las transacciones y eventos económicos que afectan a una entidad deben reflejarse en la información financiera de la entidad en el momento en que ocurren, independientemente de la fecha que se consideren realizados”. (p.66) Es decir, no importa

cuando se recibe el cobro o el pago de una transacción, está siempre debe ser registrada en el momento realizado.

Romero (2010) considera que este término también es conocido como “acumulación” (p.115). Por lo tanto, establece que “las transacciones y demás sucesos económicos se reconocen cuando ocurren y no cuando se recibe o paga efectivo u otro medio líquido equivalente, de manera que se registran contablemente e incluyen en los estados financieros” (p.115)

E) Asociación de Gastos y gastos con ingresos

Guajardo et al. (2014) escribieron “deben identificarse con el ingreso que generaron en el mismo período, independientemente de la fecha en que se realicen” (p.67)

Romero (2010) puntualiza que este concepto se le conoce como “identificación o enfrentamiento, lo que significa que se debens identificar o enfrentar los ingresos obtenidos en un periodo contable con sus Gastos y gastos que le son relativos” (p. 122)

F) Valuación

Guajardo et al. (2014) indican que “cada transacción que realiza una entidad debe cuantificarse en términos monetarios”. (p.67)

Con el mismo hilo, Romero (2010) dice que “cuando se habla de valor histórico original, por lo común se expresa en términos de precios de Gastos, costo histórico o sencillamente costo” (p.124)

G) Dualidad económica

Guajardo et al. (2014) “afirma [sic] que cada recurso de que dispone una entidad fue generado por terceros, los cuales poseen derechos e intereses sobre los bienes de la entidad”. (p.67)

Se debe comprender este término según Romero (2010) “expresada matemáticamente como activo = pasivo + capital contable” (p. 133)

H) Consistencia

Guajardo et al. (2014), establecen “que los supuestos y las reglas por medio de los cuales se obtuvo información contable tengan una estabilidad que facilite su comparabilidad en el

tiempo”. (p.67). Si existen cambios, estos deben documentarse para ello están las Notas de los Estados Financieros.

Implica según Romero (2010) “a que operaciones y eventos similares que afectan económicamente a una entidad debe corresponder un mismo tratamiento contable, el cual permanece a través del tiempo mientras no cambie su esencia económica de las transacciones” p.134

La empresa Construction Link Outsourcing, S.A. hace uso de los cuatro Estados Financieros y de los postulados anteriormente mencionados. Esto ayudará al análisis de los precios de transferencia para el período 2019.

Cuentas contables

Para la comprensión de los Estados Financieros es indispensable las cuentas contables. Existen tipos de cuentas contables: Activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos. Usualmente, las cuentas contables están configuradas mediante números. Cada uno de los tipos tiene asignado un número.

La información financiera se puede clasificar según su origen y su futuro. A continuación, se explican cada uno.

Activos

Guajardo et al. (2014) indican que “el valor de un activo se determina con base en el costo de adquisición del artículo, más todas las erogaciones necesarias para su traslado, instalación y arranque de operación” (p.42). Además, Romero (2014) deben de tener las siguientes características

1. Porque puede emplearse como medio de compra (el dinero)
2. Porque está constituido por derechos provenientes de créditos exigibles (las cuentas por cobrar a clientes y documentos por cobrar)
3. Porque puede venderse y convertirse en un flujo de efectivo o un derecho exigible (mercancías)

4. Porque representa beneficios potenciales, derechos o servicios derivados de su uso (terrenos, edificios). (p.174)

Por lo tanto, un activo en pocas palabras, según Romero (2014), es “el derecho que tiene valor para su dueño”. (p.174). Así mismo, para reafirmar lo esencial de un activo, estas son las características según Romero (2014)

1. Recurso
2. Identificables y cuantificables
3. Valuado correctamente
4. Posibilidad de que los beneficios económicos futuros que genere fluyan a la entidad
5. Provenir de transacciones pasadas
6. La entidad debe tener control sobre los beneficios económicos futuros fundadamente esperados. (p.177)

Los activos se dividen en dos subcategorías, los activos corrientes y los activos no corrientes. La diferencia entre ellas se debe a la cantidad de tiempo que se puede durar en tener efectivo en la empresa.

Rondi, Casal y Galante (2015) clasifican los bienes en esta partida “si se considera que se convertirán en dinero o su equivalente en el plazo de un año computado desde la fecha de cierre de los estados contables” (p.71) Ejemplo de estas partidas son las cuentas bancarias, cuentas por cobrar, inventario entre otras, de conformidad con Romero (2014).

Por otro lado, si estos bienes duran más de un año, son activos no corrientes. Tal como propiedad, planta y equipo.

Pasivos

Romero (2014) establece “que el pasivo representa todos los recursos de que dispone la entidad para realizar sus fines, que han sido aportados por fuentes externas a la entidad, por los cuales surge la obligación con los acreedores de efectuar un pago” (p.163). Continuando con la definición de Romero (2014) “un negocio puede tener deudas en forma de cuentas por pagar, documentos por pagar, hipotecas, salarios acumulados o impuestos pendientes de pago” (p. 163)

Para comprender mejor el término, Romero (2014) explica que un acreedor “es aquel de quien la empresa ha adquirido bienes o servicios que está obligada a pagar, o bien a prestar servicios por ellos en el futuro” (p. 164)

Romero (2014) puntualiza:

El pasivo es una obligación presente de la entidad, virtualmente ineludible, identificada, cuantificada en términos monetarios y que representa una disminución futura de beneficios económicos, derivada de operaciones y otros eventos ocurridos en el pasado que han afectado económicamente a dicha entidad. (p. 165)

Las características del pasivo son las siguientes según Romero (2014)

1. Deben representar deudas y obligaciones presentes
2. Estas deudas y obligaciones deben pagarse en el futuro, ya sea mediante entregas de efectivo, instrumentos financieros, bienes o servicios
3. Son virtualmente ineludibles, pues hay muchas posibilidades de pagarlas
4. Proviene de operaciones o eventos económicos ocurridos en el pasado
5. Deben reunir los requisitos de ser identificables y cuantificables en unidades monetarias
6. Pertenecen a una sola entidad económica. (p.166)

Al igual que los activos, está determinado por la cantidad de tiempo que se va a mantener un pasivo. Por ejemplo, cuentas por pagar a proveedores es menos de un año, por lo tanto, es un pasivo corriente. Al contrario, una hipoteca por pagar tiene un plazo mayor a un año, lo cual lo convierte en un pasivo no corriente.

Patrimonio

Guajardo et al. (2014) definen patrimonio como la “aportación de los dueños conocidos como accionistas. Representa la parte de los activos que pertenecen los dueños del negocio” (p. 43). El autor Romero (2014) lo definen como “el valor que contablemente tienen para la entidad sus activos y pasivos sujetos a reconocimiento en los estados financieros” (p. 173). Dato curioso, el patrimonio contable “se le conoce como “activos netos” de una entidad (activos menos pasivos” (Romero, 2014, p.173)

En cuanto al patrimonio, Romero (2014) señala que “los dueños o accionistas tienen un interés residual en la entidad” (p. 173). Por lo tanto, “los propietarios tendrán todos los activos que queden después de haber cubierto los derechos de los acreedores en su totalidad” (p. 173).

Romero (2014) menciona las siguientes características del patrimonio

1. Establece la relación que guarda la entidad con los propietarios como dueños y sus patrocinadores
2. Determina la proporción del activo financiado por los propietarios o dueños de la entidad o sus patrocinadores
3. Se refiere a la naturaleza residual del capital contable, representado por la diferencia entre el activo y el pasivo.
4. Surgen de las aportaciones de los propietarios o dueños de la entidad, o sus patrocinadores, así como por transacciones y otros eventos o circunstancias
5. Establece la forma en que se origina el patrimonio contable. (pp.173-174)

El patrimonio aumenta mediante aportaciones de los accionistas o mediante la rentabilidad de la empresa en un periodo fiscal. En contraposición, puede disminuir mediante retiros o pérdida de la operación.

Resumiendo, si la empresa se llega a disolver, primero se hacen cargo todas las obligaciones por pagar (pasivos), y el restante sería de los dueños. Es reconocido que el número para esta cuenta es el número tres (3).

Ingresos

En el Marco Conceptual (2018) indica “los ingresos son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos.” (p.15)

Por lo tanto, los ingresos son todos los beneficios recibidos por ventas de servicios o productos. Asimismo, Guajardo *et al.* (2018) aseveran “los ingresos se consideran como tales en el momento en que se presta el servicio o vende el producto, y no en el que se recibe el efectivo” (p. 44)

Gasto y costo

Guajardo et al. (2014) indican que “los gastos son activos que se han usado o consumido en el negocio con el fin de obtener ingresos, asimismo, disminuyen el capital del negocio” p.44 En contra posición el término costo es definido por Horngren y Rajan (2012) como “un sacrificio de recursos que se asigna para lograr un objetivo específico. Por lo general se mide como la cantidad monetaria que debe pagarse para adquirir bienes o servicios” (p.27)

La diferencia entre costo y gasto es que el primero son los recursos utilizados por la entidad para elaborar un bien, mientras que el segundo, es la erogación de recursos para obtener un ingreso.

Los ejemplos más comunes para esta cuenta son los gastos por el pago de salario de los trabajadores, el gasto por seguro sociales, el pago por servicios públicos, el pago por seguros, el pago por comisiones, el pago por servicios profesionales. Estos gastos se pueden dividir acorde con la necesidad de la empresa.

Ramírez (2008) define como gasto “la suma de erogaciones en que incurre una persona física o moral para la adquisición de un bien o de un servicio, con la intención de que genere ingresos en el futuro” (p.34). El costo según Ramírez puede tener distintas características:

1. Costo-activo: existe cuando se incurre en un costo cuyo potencial de ingresos va más allá del potencial de un periodo, por ejemplo, la adquisición de un edificio, maquinaria
2. Costo-gasto: es la porción de activo o el desembolso de efectivo que ha contribuido al esfuerzo productivo de un periodo, que comparado con los ingresos que generó da por resultado la utilidad realizada en este
3. Costo-pérdida: es la suma de erogaciones que se efectuó, pero que no generó los ingresos esperados, por lo que no existe un ingreso con el cual se puede comparar el sacrificio realizado. (pp.34-35)

Ramírez (2008) clasifica los gastos de la siguiente manera

1. De acuerdo con su función
 - a. Producción
 - i. Gastos de materia prima

- ii. Gastos de mano de obra
 - iii. Gastos indirectos de fabricación
 - b. Gastos de distribución o venta
 - c. Gastos de administración
 - d. Gastos de financiamiento
2. De acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto
 - a. Gastos directos
 - b. Gastos indirectos
 3. De acuerdo con el tiempo en que fueron calculados
 - a. Gastos históricos
 - b. Gastos predeterminados
 4. De acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos
 - a. Gastos de periodo
 - b. Gastos del producto
 5. De acuerdo con el control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo
 - a. Gastos controlables
 - b. Gastos no controlables
 6. De acuerdo con su comportamiento
 - a. Costos variables
 - b. Costos fijos
 - c. Costos semivARIABLES
 7. De acuerdo con su importancia para la toma de decisiones
 - a. Gastos relevantes
 - b. Gastos irrelevantes
 8. De acuerdo con el tipo de sacrificio en que se ha incurrido
 - a. Gastos desembolsables
 - b. Costo de oportunidad
 - c. Gastos virtuales
 9. De acuerdo con el cambio originado por un aumento o disminución de la actividad
 - a. Gastos diferenciales
 - b. Gastos sumergidos

10. De acuerdo con la relación en la disminución de actividades

- a. Gastos evitables
- b. Gastos inevitables

11. De acuerdo con su impacto en la calidad

- a. Gastos por fallas internas
- b. Gastos por fallas externas
- c. Gastos de evaluación
- d. Gastos de prevención (pp 35-40)

Y es por eso, que Guajardo *et al.* (2018) afirman “los gastos son activos que se han usado o consumido en el negocio con el fin de obtener ingresos; asimismo, disminuyen el capital del negocio” (p.44).

En síntesis, el resultado de restar los ingresos del período y los gastos del período genera una utilidad o pérdida para la compañía. Si los ingresos son mayores a los gastos, es una utilidad. Si es lo contrario, es una pérdida.

Regla del cargo y el abono

Guajardo *et al.* (2018) atribuyen esta regla a Luca Pacioli “a todo cargo corresponde un abono” (p.4) Esta regla es conocida también como partida doble o dual. Guajardo *et al.* (2018) lo establece de la siguiente manera:

Concepto contable que supone que las transacciones económicas afectan la situación financiera de las organizaciones en forma doble: al registrar el incremento de bienes o derechos o la disminución de obligaciones, y al registrar la fuente de recursos para ello (p.5)

Catálogo de cuentas

Se puede identificar el catálogo de cuentas como un organigrama con la estructura contable. Es una guía para la correcta clasificación de las cuentas contables.

Romero (2010) lo define como “una lista ordenada de cuentas que en un momento determinado son las requeridas para el control de operaciones de una entidad, quedando sujeto, a una permanente actualización” (p.343) Entre la importancia del este listado, Romero (2010) señala

- Es la base del sistema contable
- Es la base para unificar criterios del registro uniforme de las transacciones realizadas
- Es la base y guía para la elaboración de los estados financieros
- Sirve de guía para la elaboración de presupuestos
- Es imprescindible si se cuenta con un sistema de cómputo. (p. 343)

Guajardo et al. (2014) revelan “es una lista que contiene el número y el nombre de cada cuenta que se usa en el sistema de contabilidad” (p.67)

Generalmente, los activos son el uno, los pasivos el dos, el patrimonio el tres, los ingresos el cuatro, los costos el cinco y los gastos el seis. Esta numeración, puede cambiar por cada una de la empresa.

El manual de cuentas suele ser estructurado de la siguiente manera

- Clase: se relaciona con el primer dígito
- Grupo: Corresponde con el segundo dígito
- Cuenta: Se refiere al tercer dígito
- Sub cuenta: Coincide con el cuarto y quinto dígito
- Sub cuenta: Coincide con el sexto y séptimo dígito, se le conoce como cuenta de movimiento.

Política contable

Las políticas contables hacen referencia a los tratamientos contables y aplicables de las operaciones y transacciones sobre partidas específicas. La Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (en adelante IASB) (2016) explica la política contable como “principios, bases, acuerdos, reglas y procedimientos específicos adoptados por la entidad en la elaboración y presentación de sus estados financieros” (párr. 5)

Manuales contables

Guajardo et al. (2014) definen manuales contables de la siguiente manera:

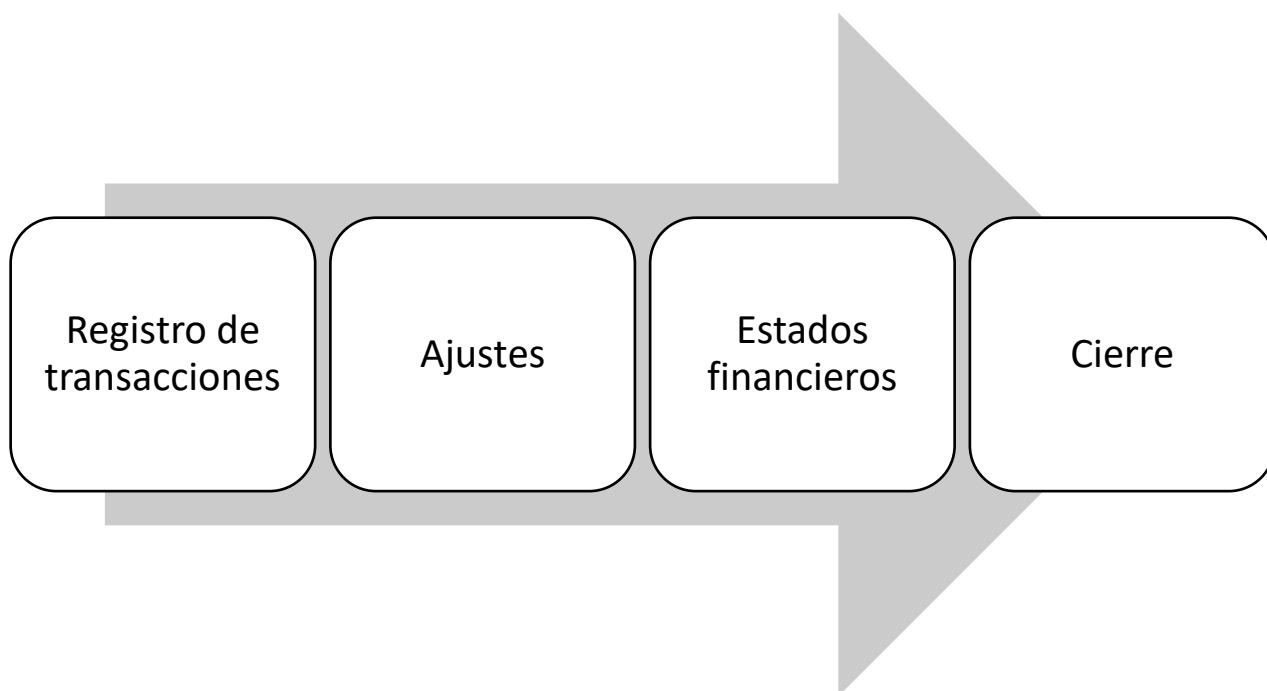
Guía de contabilización, representa la estructura del sistema de contabilidad de una entidad económica. Se trata de un documento independiente en el que,

además de los números y los títulos de las cuentas, se describe de manera detallada lo que se debe registrar en cada una de ellas, junto con los documentos que dan soporte a la transacción, así como lo que representa su saldo. (p.69)

Ciclo contable

Guajardo et al. (2014) escribieron “El registro de las operaciones o transacciones que realiza una organización económica se realiza con la intención de integrar una base de datos que permita su utilización posterior para generar información útil en el proceso de toma de decisiones de los diferentes usuarios externos”. (p.74) Este proceso del ciclo contable en la siguiente figura:

Figura 1 Proceso del ciclo contable



Fuente: Elaborado con información de Guajardo et al, 2014, p.74.

Para el proceso de ajustes, registro de transacciones y cierre comprenden cuatro pasos básicos acorde a Guajardo et al (2014)

- Análisis de la información
- Registro en el diario general
- Clasificación en el mayor general
- Elaboración de la balanza de comprobación. (Guajardo et al, 2014, p.74)

En cuanto a los estados financieros, el primer estado es el de resultados. Guajardo et al. (2014) menciona que “mediante este estado se cuantifica la utilidad o pérdida de un negocio” (p.134). El proceso lo explica de la siguiente manera

Dicha cifra, forma parte del estado de cambios en el capital contable, ya que es uno de los motivos principales por los que se puede modificar esta partida. Asimismo, el saldo final obtenido en ese informe financiero corresponderá al saldo de capital contable dentro del balance general. (p.134)

El ciclo contable, finaliza cuando se entrega los estados financieros al usuario final. Usualmente, el usuario final solicita una cita con el contador para la explicación de este.

Organismo principal responsable de la emisión de normas de información financiera

International Accounting Standards Board

Su nombre traducido en español es Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (en adelante IASB). Guajardo et al. (2014) explican que “fue fundada en 1973 tiene el objetivo de mejorar y armonizar los informes financieros, principalmente a través de las Normas Internacionales de Información Financiera” (p.25)

Guajardo et al. (2014) mencionan que “las normas internacionales de información financiera emitidas por IASB son requeridas o permitidas en más de 100 países”. (p.25)

Normativa Legal Vigente

Marco conceptual.

El marco conceptual fue creado para unificar las contabilidades y para la estandarización de los conceptos contables. Dado que al existir tantos países e innumerables circunstancias socioeconómicas a nivel mundial estos términos pueden ser diferentes. Es por ello por lo que el IASC (siglas en inglés de Comité de Normas Internacionales de Contabilidad) tiene la misión de reducir estas diferencias.

De los temas por tratar corresponden las hipótesis fundamentales y características cualitativas de los estados financieros.

Hipótesis fundamentales.

Existen dos hipótesis fundamentales según el Marco Conceptual (2018).

- Base de acumulación: Los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (y no cuando se recibe o paga dinero y otro equivalente al efectivo). Asimismo, en los estados financieros informan a los usuarios las transacciones pasadas que se suponen cobros y también de las obligaciones de pago en el futuro.
- Hipótesis de negocio en marcha: Los estados financieros se preparan bajo el supuesto de que una entidad está en funcionamiento, y continuará su actividad dentro del futuro previsible. Lo cual da a suponer que la entidad no tiene la intención ni la intención de liquidar o disolver. (párr. 22-23)

Características cualitativas de los estados financieros.

IASB (2018) dicen que “son los atributos que hacen útil, para los usuarios, la información suministrada en los estados financieros.” (párr. 24) Son cuatro principales

- Comprensibilidad: se supone que los usuarios tienen un conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios.
- Relevancia: la información posee la cualidad de relevancia cuando ejerce influencia sobre las decisiones económicas de quienes la utilizan, ayudándoles a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros.
- Materialidad o importancia relativa: la relevancia está afectada por su naturaleza e importancia relativa. La importancia es de importancia relativa cuando su omisión o su presentación errónea pueden influir en las decisiones económicas que los usuarios tomen a partir de los estados financieros. Depende de la cuantía de la partida o del error de evaluación en su caso.
- Fiabilidad: La información posee la cualidad de fiabilidad cuando está libre de error significativo y de sesgo o prejuicio, y los usuarios pueden confiar en que es la

imagen fiel de lo que pretende representar, o de lo que puede esperarse razonablemente que represente. (párr. 25-31)

Decreto Ejecutivo 41818-H

Al ser una empresa estable y con varios clientes, es esencial destinar un espacio para explicar definiciones básicas para el entendimiento del Decreto Ejecutivo.

En la Ley General de la Administración Pública No 6227, en el artículo 6 dice:

La jerarquía de las fuentes del ordenamiento jurídico administrativo se sujetará al siguiente orden:

1. La Constitución Política
 2. Los tratados internacionales y las normas de la Comunidad Centroamericana
 3. Las leyes y los demás actos con valor de ley
 4. Los decretos del Poder Ejecutivo, los estatutos y los reglamentos de los entes descentralizados
 5. Las demás normas subordinados a los reglamentos, centrales y descentralizadas.
- (párr. 6)

Cabe rescatar, la normativa de este tema de estudio está en la cuarta posición, según el ordenamiento jurídico administrativo. Este tema, en un futuro cercano podrá ser una ley, lo cual lo eleva en cuanto el ordenamiento.

En el tema de Precios de Transferencia es especificado por dos Decretos Ejecutivos 37898-H “Disposiciones generales de precios de transferencia” del 5 de junio de 2013 y el Decreto Ejecutivo 41818-H del 26 de junio del 2019. En el párrafo XI del último decreto establece

Regula detalladamente lo relacionado a las operaciones entre partes vinculadas, incluyendo los métodos para la determinación de precios de libre competencia, los elementos necesarios para la realización de análisis de comparabilidad, así como las obligaciones formadas que deben cumplir los contribuyentes que realicen operaciones entre partes vinculadas”. (p.3)

En el decreto 41818-H explica los siguientes conceptos:

- A) Principio de libre competencia: Los contribuyentes que celebran operaciones con partes vinculada, están obligados, para efecto del Impuesto sobre la renta, a determinar sus ingresos, Gastos y deducciones considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones, que pactarían entre personas o entidades independientes en operaciones comparables (p.63)
- B) Ajuste correlativo: es un acto realizado por la Administración Tributaria fundamentado en la verificación de un estudio de precios de transferencia realizado por la Administración Tributaria de otro país. Este ajuste tiene como fin evitar la doble imposición. (p. 94)
- C) Partes vinculadas: cuando un contribuyente realice transacciones con una persona o entidad que tenga su residencia en una jurisdicción extraterritorial no cooperante. Entendiendo como una jurisdicción no cooperante aquellas que se encuentren en alguna de las siguientes condiciones
- a. Que se trate de jurisdicciones que tengan una tarifa equivalente en el Impuesto sobre las Utilidades inferior en más de un cuarenta por ciento de la tarifa establecida en el inciso a) del artículo 15 de la Ley del Impuesto sobre la Renta
 - b. Que se trate de jurisdicciones con las cuales Costa Rica no tenga vigente un convenio para el intercambio de información o para evitar la doble imposición con cláusula para el intercambio de información. (pp. 65-66)

Estas son las características principales para considerar el tema de partes vinculadas:

- a. Una de ellas dirija o controle a la otra o posea, directa o indirectamente al menos el 25 % de su capital social o de sus derechos a voto
- b. Cuando cinco o menos personas dirija o controlen ambas personas jurídicas, o posean en su conjunto, directa o indirectamente
- c. Cuando se trate de personas jurídicas que constituyan una misma unidad de decisión
 - a. Que posea la mayoría de los derechos de voto
 - b. Que tenga facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración
 - c. Que pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios

- d. Que haya designado exclusivamente con sus votos a la mayoría del órgano de administración
- d. Cuando dos o más personas jurídicas formen cada una de ellas, una unidad de decisión respecto de una tercera persona jurídica, en cuyo caso todas ellas integran una unidad de decisión. (p.97)

También se considera, cuando la titularidad de la participación, directa o indirectamente, corresponda al cónyuge o persona unida por relación de parentesco, en línea directa o colateral, por consanguinidad hasta el cuarto grado o por afinidad hasta el segundo grado. (p.67)

Análisis de comparabilidad.

Esto permite determinar si las operaciones vinculadas objeto de estudio, son compatibles con el principio de plena competencia e implica comparación de la operación vinculada objeto de la revisión y la o las operaciones no vinculadas que se consideren potencialmente comparables. P.98

Consideraciones según el decreto ejecutivo 41818-H.

1. Las características de las operaciones, productos y servicios
2. Las funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones de cada una de las partes involucradas en la operación
3. Términos o condiciones contractuales
4. Circunstancias económicas, información financiera, valoración del entorno en el que el grupo económico desarrolla su actividad
5. Las estrategias empresariales o de negocio
6. Identificación y análisis de precios de transacciones comparables, tanto internos o externos. (p.68)

En el caso de una operación no vinculada es comparable si cumple una de las siguientes dos condiciones:

1. Que ninguna de las diferencias, si es que existen, entre las operaciones comparadas o entre las empresas que llevan a cabo esas operaciones comparadas, afectan materialmente el precio o el margen de plena competencia

2. Que puedan efectuarse ajustes razonables para eliminar los efectos materiales de dichas diferencias. (p.99)

Métodos de determinación del precio de mercado.

1. Método del precio comparable no controlado: Consiste en valorar el precio del bien o servicio en una operación entre personas relacionadas al precio del bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas independientes en circunstancias comparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia, considerando las particularidades de la operación.
2. Método del costo adicionado: Consiste en incrementar el valor de adquisición o costo de producción de un bien o servicio en el margen de utilidad habitual que obtenga el contribuyente en operaciones idénticas o similares con personas independientes o, en su defecto, en el que personas independientes aplican a operaciones comparables efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia, considerando las particularidades de la operación. Se considera margen de utilidad habitual el porcentaje que representa la utilidad bruta respecto de los Gastos de venta.
3. Método del precio de reventa: Consiste en sustraer del precio de venta de un bien o servicio, el margen de utilidad habitual que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas independientes o, en su defecto, el que personas independientes aplican a operaciones comparables efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia, considerando las particularidades de la operación. Se considera margen de utilidad habitual el porcentaje que representa la utilidad bruta respecto de las ventas netas.
4. Método de la partición de utilidades: Consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por las partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, conforme a lo siguiente:
 - 4.1. Se determinará la utilidad de la operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación.
 - 4.2. La utilidad de operación global se asignará a cada una de las personas relacionadas, considerando elementos tales como activos, Gastos y gastos, u otra variable que refleje

adecuadamente lo dispuesto en este párrafo, de cada una de las partes vinculadas, con respecto a las operaciones entre dichas partes vinculadas

5. Método del margen neto de la transacción: Consiste en atribuir a las operaciones realizadas con una persona relacionada el margen neto que el contribuyente o, en su defecto, terceros habrían obtenido en operaciones idénticas o similares realizadas entre partes independientes, efectuando, cuando sea preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de las operaciones. El margen neto se calculará sobre Gastos, ventas o la variable que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones.
6. Adicionalmente se podrá aplicar en forma alternativa al método del numeral a) anterior, la valoración de los bienes con cotización internacional. Se entenderá por precio regulado, aquel precio establecido por medio de un poder público, al cual el obligado tributario debe ajustarse, sin la posibilidad de modificarlo. pp.99-101

Determinación del precio de libre competencia.

Se requiere determinar un precio o un margen de utilidad comparable. p.102 El precio conllevará para la referencia para establecer si una operación responde a las condiciones de libre competencia.

Declaración informativa.

“El estudio de precios de transferencia lo deben de presentar ante la Dirección General de Tributación mediante una declaración informativa, con periodicidad anual” p.102

Los contribuyentes que deben presentar la declaración son según el Artículo 72:

- a. Que realicen operación nacionales o transfronterizas con empresas vinculadas y se encuentren clasificados como grandes contribuyentes nacionales o grandes empresas territoriales, o que sean personas o entidades que se encuentren bajo el régimen de zona franca.
- b. Que realicen operaciones nacionales o transfronterizas con empresas vinculadas y que en forma separada o conjunta superen el monto equivalente a mil salarios base en el año correspondiente. pp 102-103

Control interno

Según IASB (2016) definen el control interno de la siguiente forma:

El proceso diseñado, implementado y mantenido por los responsables del gobierno de la entidad, la dirección y otro personal, con la finalidad de proporcionar una seguridad razonable sobre la consecución y otro personal, con la finalidad de proporcionar una seguridad razonable sobre la consecución de los objetivos de la entidad relativos a la fiabilidad de la información financiera, la eficacia y [sic] eficiencia de las operaciones, así como sobre el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias aplicables. El término “control” se refiere a cualquier aspecto relativo a uno o más componentes del control interno.

Ley de Régimen de Zonas Francas N°7210 y su reglamento

Esta es la Ley que hace referencia al tema de Régimen de Zonas Francas. Donde estimula su definición, sus requisitos, sus obligaciones, sus derechos y sus beneficios. La Asamblea Legislativa de Costa Rica (2019) explica que este régimen es “el conjunto de incentivos y beneficios que el Estado otorga a las empresas que realicen inversiones nuevas en el país, siempre y cuando cumplan los demás requisitos y las obligaciones establecidos en esta ley sus reglamentos” párr.1

Ley de creación de COMEX y PROCOMER

En 1996, la Asamblea Legislativa creó el Ministerio de Comercio Exterior (en adelante COMEX), como órgano del Poder Ejecutivo (Asamblea Legislativa, 2002, párr.1) En esta ley se encuentran las responsabilidades de las políticas comerciales internas y externas al país.

Ese mismo año, la Asamblea Legislativa creó la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (en adelante PROCOMER), como entidad pública de carácter no estatal (Asamblea Legislativa, 2002, párr.7). Por lo tanto, también se encuentran los objetivos y funciones.

Ley General de Aduanas y su reglamento

La Asamblea Legislativa (2015) creó esta ley que “regula las entradas y las salidas, del territorio nacional, de mercancías, vehículos y unidades de transporte; también el despacho aduanero y los hechos y actos que deriven de él o de las entradas y salidas” (párr.1)

La presente ley, describe qué es el territorio, qué es un agente aduanero, qué es un auxiliar de la función pública aduanera, qué es un transportista aduanero y qué es un depositario aduanero. Además, explica la obligación tributaria aduanera. Todos los términos, conceptos y descripciones están en esta ley junto con su reglamento.

Norma Internacional de Contabilidad 24

El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (en adelante IASB) desarrolló la NIC 27, titulada Información a Revelar sobre Partes Relacionadas. El objetivo de esta normativa es

Asegurar [sic] que los estados financieros de una entidad contengan la información necesaria para poner de manifiesto la posibilidad de que tanto la situación financiera como el resultado del período puedan haberse visto afectados por la existencia de partes relacionadas, así como por transacciones realizadas y saldos pendientes con ellas” (IASB, 2011, párr 1)

El alcance de la norma es lo siguiente

- Identificación de relaciones y transacciones entre partes relacionadas
- Identificación de los saldos pendientes entre una entidad y sus partes relacionadas
- Identificación de las circunstancias en las que se exige revelar los apartados anteriores
- Determinación de la información a revelar sobre todas estas partidas. (IASB, 2011, párr.2.)

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

En la página web oficial de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (en adelante OCDE) dan a conocer los inicios de esta organización. Pérez, J. (2020) explica que “es una entidad internacional que reúne a treinta y cuatro países. Su finalidad es lograr la coordinación de las principales políticas de los Estados miembros en el referente a la economía y a los asuntos sociales” párr 1.

Esta organización tiene más de sesenta años como respaldo. Todo inicio con el Plan Marshal. Así es como lo explican en su página oficial.

Sus raíces se remontan a los escombros de Europa después de la Segunda Guerra Mundial. Resueltos a evitar los errores de sus predecesores de la secuela de

la Primera Guerra Mundial, los líderes europeos se percataron de que la mejor manera de asegurar una paz duradera era fomentar la cooperación y la reconstrucción en vez de castigar a los vencidos. Párr 1

Fue creado en 1948, con el propósito de dirigir el Plan Marshal financiado por Estados Unidos para reconstruir un continente devastado por la guerra. Nació oficialmente el 30 de septiembre de 1961” con Canadá y Estados Unidos sientos miembros de la OCDE. Los miembros de la OCDE representan “el 80% del comercio mundial y las inversiones; lo que le otorga un papel fundamental para abordar los desafíos que enfrenta la economía mundial. Párr 2.

Para este momento existen 36 países como miembros activos de la OCDE. Esta es la lista oficial:

Tabla 1 Países miembros de la OCDE

País	Año	País	Año	País	Año	País	Año
Alemania	1961	Estados Unidos	1961	Japón	1964	Reino Unido	1961
Australia	1971	Estonia	2010	Letonia	2016	República Checa	1995
Austria	1961	Finlandia	1969	Lituania	2018	República Eslovaca	2000
Bélgica	1961	Francia	1961	Luxemburgo	1961	Suecia	1961
Canada	1961	Grecia	1961	México	1994	Suiza	1961
Chile	2010	Hungría	1996	Noruega	1961	Turquía	1961
Corea	1996	Irlanda	1961	Nueva Zelanda	1973		
Dinamarca	1961	Islandia	1961	Países Bajos	1961		
Eslovenia	2010	Israel	2010	Polonia	1996		
España	1961	Italia	1962	Portugal	1961		

Fuente: OCDE, 2019.

En la Nación se realizó una noticia con el título “OCDE aprobó normativa de Costa Rica en mercados financieros”. En esta nota se recuerda que Costa Rica inició el proceso de adhesión (Barquero, 2020, párr.5). A Costa Rica le hace falta dos últimas evaluaciones para ser parte de la lista de los miembros activos.

El proceso de ser parte de la lista es exigente. Deben cumplir con la misión y adquirir los valores de la organización. Debe asumir las responsabilidades y las exigencias. Para ser miembro hay dos caminos, presentar la candidatura o ser invitados.

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica

En la página web oficial de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (en adelante PROCOMER), describe cual es el objetivo principal de esta agencia de gobierno.

El objetivo de este régimen es incentivar la Inversión Extranjera Directa (en adelante IED), el intercambio comercial y la generación de empleo en nuestro país [sic]. El Estado costarricense ofrece el Régimenv [sic] a empresas nacionales y extranjeras que deseen desarrollar sus operaciones en el país. Párr.1

PROCOMER es una entidad pública de carácter no estatal. Otro de sus objetivos es “apoyar técnica y financieramente al Ministerio de Comercio Exterior, y promover exportaciones, los encadenamientos desarrolla estudios de mercado y administra los regímenes especiales.” (PROCOMER, sf)

Una zona franca tiene las siguientes características:

- Área delimitada en Costa Rica, considerando fuera del territorio aduanero nacional
- Alberga empresas con actividades exentas de impuestos
- Habilitada por el Poder Ejecutivo y no posee población residente
- Tiene dos tipos
 - Parques industriales dentro del parque
 - Parques industriales fuera del parque. (PROCOMER, sf)

Existen siete tipos de empresas que pueden optar por los beneficios de este régimen especial. Entre ellas son: procesadoras de exportación, comercializadoras, exportadoras de servicios, administradoras de parque, empresas de investigación científica, empresas que operen astilleros y diques y procesadoras independientemente de que exporten o no/empresas proveedoras de Zonas Francas.

A continuación, se mencionan tipos de empresas que no pueden pertenecer a este régimen especial por su actividad económica.

- La extracción minera
- La exportación o exploración de hidrocarburos

- La producción o comercialización de armas y municiones que contengan uranio empobrecido
- Las compañías que se dediquen a la producción o comercialización de cualquier tipo de armas
- Las empresas que se dedican a la generación de energía eléctrica, salvo que la generación sea para autoconsumo
- Las entidades bancarias, financieras y aseguradoras
- Las personas físicas o jurídicas dedicadas a prestar servicios profesionales. (PROCOMER, sf)

Las empresas que son parte de este régimen gozan de los siguientes beneficios:

- Exención en la importación de mercancías necesarias para la operación y [sic] administración de la empresa.
 - Maquinaria y equipo
 - Manufacturas y productos semielaborados
 - Otros productos necesarios para la operación
 - Material de empaque y embalaje
 - Repuestos, componentes y sus partes
- Exención en la importación de mercancías necesarias para la operación y administración de la empresa
- Exención de impuestos sobre las compras locales, de bienes o servicios
- Exención de impuestos a la exportación
- Exención por un periodo de 10 años de los puestos de:
 - Pick up de una o dos toneladas de capacidad de carga
 - vehículos con una capacidad mínima para quince pasajeros
- Exención de remesas
- Exención de todos los tributos a las utilidades
- Acceso a programas de entrenamiento y capacitaciones. (PROCOMER, sf)

Las obligaciones son las siguientes

- Llevar y anotar, en libros y registros específicos, las operaciones de la empresa relativas a los bienes que gozan de exenciones de impuestos autorizados por el Ministerio de Hacienda
- Suscribir un contrato de operaciones con PROCOMER y cumplir los compromisos de inversión, empleo [sic] y valor agregado establecidos en el Acuerdo de Otorgamiento del régimen.
- Utilizar las declaraciones aduaneras, los precintos y demás instrumentos exigidos, legal o reglamentariamente, para la documentación o el control de sus operaciones.
- Establecer sistemas contables y operativos que permitan el control permanente de la entrada, permanencia y salida de materias y mercancías, propias o en consignación
- Contar con sistemas y medios informáticos que permitan la transmisión electrónica del cien por ciento de las Declaraciones Únicas Aduaneras (en adelante DUAS) correspondientes a las diferentes transacciones al amparo del régimen
- Informar a la Dirección General de Aduanas de la llegada y salida de Mercancías mediante un mensaje conocido como “Fin de Viaje” y “Salida del Viaje”
- Presentar un informe anual de operaciones a PROCOMER, el cual debe estar aceptado dentro de los cuatros meses posteriores al cierre fiscal de la empresa.
- Rendir y mantener permanentemente un depósito de garantía a favor de PROCOMER (mínimo \$5000 o tres meses el monto del canon mensual que pagan a PROCOMER)
- Cumplir con las regulaciones ambientales, urbanísticas, sanitarias y demás aplicables según el tipo de actividad que desarrolle la empresa, y contar permanentemente con los permisos de operación correspondientes
- Pago de canon mensual. (PROCOMER, sf)

Los requerimientos para aplicar y procedimiento de ingreso al este régimen se resumen de la siguiente manera.

- Nivel mínimo de inversión
- Nivel mínimo de empleo
- Requerimientos adicionales para empresas procesadoras independientemente de que exporten o no, o categoría f. (PROCOMER, sf)

Acuerdo ejecutivo

Cada empresa que solicita participar del Régimen de Zonas Francas debe de poseer un Acuerdo ejecutivo, firmado por el Casa Presidencial. Para la empresa Construction Link Outsourcing, S.A. tiene su acuerdo ejecutivo vigente, cuyo número es 0394-2014.

Los primeros acuerdos otorgados de Casa Presidencial a Construction Link Outsourcing, S.A., a partir del cinco de noviembre del dos mil catorce son los siguientes. La clasificación de la empresa como Industria de Servicios (Guillermo, 2014, párr.1., 2014)

- La actividad es brindar servicios de soporte de negocios, servicios administrativos, servicio al cliente y servicios de tecnología de la información.
- Sus operaciones son en el parque industrial denominado Fórum 1, ubicado en la provincia de San José.
- Gozará de los inventivos y beneficios contemplados en la Ley N°7210 y sus reformas
- Gozará de exención de todos los tributos a las utilidades, así como cualquier otro, cuya base imponible se determine en relación con las ganancias brutas o netas, con los dividendos abonados a los accionistas o ingresos o ventas.
- Tiene como obligación un nivel mínimo de empleo de 25 trabajadores, a más tardar el 12 de setiembre de 2017. Se obliga a realizar y mantener una inversión nueva inicial y mínima total en activos fijos de al menos US \$175,000.00 (ciento setenta y cinco mil dólares, moneda de curso legal de los Estados Unidos de América) a más tardar el 26 de setiembre 2017. Por último, se obliga mantener un porcentaje mínimo de valor agregado nacional de un 88,79%
- Se obliga a pagar el canon mensual por derecho de uso del Régimen de Zonas Francas. (Guillermo, 2014, pp.1-7., 2014)

Marco situacional

Construction Link Outsourcing, S.A. (en adelante CLO) fundada por Lautaro de la Cruz y Manuel de la Cruz en el año 2012, con el objetivo de proveer servicios outsourcing para una empresa estadounidense. Al iniciar sus operaciones estaba bajo el régimen tradicional.

Los socios tomaron la decisión de formar CLO dado que su otra empresa denominada Cliente 1, tuvo una expansión en los Estados Unidos. Por lo tanto, solventaron el crecimiento

exponencial con llevar los servicios administrativos, contabilidad, licitaciones, dibujo arquitectónico a Costa Rica.

Cabe rescatar que este Cliente 1, es el más importante para CLO. Durante los primeros tres años fue el único cliente. Después de eso, CLO abrió las puertas a nuevos negocios. Siempre con empresas estadounidenses de la costa de Mississippi, Luisiana, Atlanta.

Después de ver lo fructífera que podía ser CLO, los socios acordaron iniciar el proceso de estar bajo el régimen de Zonas Franca. En el 2014, CLO presentó la documentación ante la Promotora de Comercio Exterior para participar del beneficio de una empresa multinacional y del régimen de Zonas Francas. Efectivamente, fue aceptada bajo este régimen.

En el 2018, la empresa mantiene una estabilidad en sus clientes y en sus servicios brindados. Sin embargo, siempre optando por la calidad de los servicios y siempre inspirados por la excelencia.

Para el 2019, CLO se concentra en incrementar la lista de clientes. Y así sucedió. De tener tres clientes activos pasó a tener cinco clientes. Y sigue en crecimiento, con nuevas oportunidades para desarrollar a nivel nacional e internacional.

Lo esencial de CLO es la especialización de arquitectura de techados. Es significativo mencionar que por la geolocalización de los clientes de CLO muchos tornados, huracanes y cambios ambientales los diseños deben ser muy técnicos.

La misión es:

Ayudar a nuestros clientes a mejorar su rendimiento y rentabilidad a través de nuestros servicios de valor agregado, experiencia en techos y personas excepcionales.

Los valores son:

- Pasión
- Seguridad
- Compromiso

- Ingenioso.

Los servicios que CLO brinda son los siguientes:

1. *Data mining*: personal que se encarga de investigar y verificar sobre licitaciones en el mercado estadounidense, comprobando que los proyectos sean viables para la compañía de acuerdo con la zona geográfica, envergadura del proyecto, herramientas y sistemas requeridos por el solicitante, se procede con la calendarización de las licitaciones.
2. Análisis de proyectos: CLO posteriormente a la búsqueda, realiza el análisis previo, el cual lleva a cabo actividades de adaptación con la intención de poder verificar que las licitaciones pueden ser implementadas.
3. Presupuestación: revisión detallada de todos los proyectos por licitación, así como la revisión de los planos y materiales que cada proyecto requiere para su implementación, se descartan los que no sean más favorables y se elabora el detalle presupuestario en función de la información recopilada y con mayor posibilidad de éxito. Se envía la licitación en espera de aprobación.
4. Pre-construcción: este es el más grande de los servicios. Una vez aprobada la licitación, los arquitectos e ingenieros del equipo examinan las características del proyecto (como resistencia a vientos, temperaturas, etc.) Se eligen los proveedores y fabricantes para hacer lo que el solicitante requiere. Es una revisión de factibilidad de lo que el cliente final pide y se elige la mejor. Esta decisión puede generar un ahorro al presupuesto. El producto terminado es un portafolio que contiene el resumen de datos de cada fase del proyecto de manera segregada, este legajo se encuentra usualmente dividido con las características de los productos usados, los planos constructivos de cada parte de la edificación, incorporando las características específicas que solicita los requerimientos estadounidenses en cuanto a aulas, tragaluces, chimeneas, corredores, aires acondicionados, como se impermeabiliza los edificios, etc. La fase final de este servicio corresponde a un entregable que divide como se comentó previamente las fases. Y el dossier se encuentra listo. Se documenta físicamente para la revisión, comentarios o aprobación del arquitecto.
5. Gestión de proyectos: este servicio es prestado cuando ya está en construcción cada proyecto, por lo cual los colaboradores de CLO realizan la calendarización o cronograma del proyecto atendido, esto significa que se esquematizan las requisiciones de compra en

función del porcentaje de avance de la obra. Adicionalmente se coordinan las cuadrillas para cada proyecto, se realiza una supervisión de calidad en cuanto a los proveedores seleccionados en el transcurso de la operación, organizando la gestión de procura de manera oportuna, dichas labores las cuales son atendidas desde Costa Rica.

6. Investigación y Desarrollo (I & D): Centra sus funciones en la optimización de los proyectos contratados, están enfocadas en aportar valor a las sugerencias o solicitudes previas de los arquitectos; por ejemplo, es de mejorar los esquemas brindados con mayor eficiencia energética, mejores diseños para la resistencia de vientos, que los techos sean de membrana adheridas a láminas de metal, que los materiales utilizados para el aislamiento integren paneles de aislamiento. Por lo cual, este servicio es una búsqueda y análisis de oportunidades en cada uno de los proyectos, permitiendo la disminución de Gastos e implementando productos de calidad.
7. Servicios técnicos: Esta división, se caracteriza por la traducción oficial (inglés a español) de documentos especializados, tales como manuales técnicos o directrices de construcción, planos y relacionados que deben ser utilizados en los procesos de construcción.
8. Servicios de *HeadHunting*: CLO adicionalmente ofrece servicios de reclutamiento o selección especializada de mano de obra (*headhunting*), esto con la intención de poder domiciliar empleados costarricenses en diferentes proyectos en Estados Unidos, funcionando como intermediario en el otorgamiento de visas de trabajo que permitan al personal trasladarse y realizar sus labores sin ningún problema legal
9. Tecnologías de la información: CLO cuenta con un colaborador quien realiza funciones de TI (computación, soporte, redes, etc.) las cuales presta a su parte vinculada en Estados Unidos
10. Contabilidad y Financiero: Realiza la gestión contable de los proyectos, cierres, ajustes, tesorería, registro de facturas, pagos y cobros, así como la planilla de CLO
11. Gestión de contratos y seguros: Es un encargo de colaboración para revisar las disputas legales, contratos, asuntos regulatorios, abogacía y notariado.

Actualmente, la empresa está ubicada en Costa Rica, San José, Santa Ana Pozos, Parque Empresarial Fórum 1. Para el 2020 la empresa ya tiene cuatro años cumplidos es en el mismo lugar. Cuanta con treinta dos colaboradores.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

Para realizar el presente trabajo se estudió los tres tipos de enfoque cualitativo, cuantitativo y mixto. Después de realizar un profundo análisis se determinó que el enfoque de esta investigación es cuantitativo. Por lo tanto, se plantea recaudar datos mediante entrevistas, análisis de datos y observación. Todo con el objetivo de respaldar el enfoque cuantitativo.

Hernández *et al.* (2014) mencionan algunas características de este enfoque

- Planteamientos acotados
- Mide fenómenos
- Utiliza estadística
- Prueba de hipótesis y teoría. (p.3)

Hernández *et al.* (2014) también mencionan que tiene un proceso

- Deductivo
- Secuencial
- Probatorio
- Analiza la realidad objetiva. (p.3)

Asimismo, este enfoque tiene sus bondades, como lo menciona los autores anteriores

- Generalización de resultados
- Control sobre fenómenos
- Precisión
- Réplica
- Predicción. (p.3)

Por estas características, se enfatiza que este es el mejor enfoque para poder realizar a cabalidad el tema propuesto para esta investigación. Uno de los puntos más importantes de esta investigación, es que tiene que ser objetiva.

Diseño de la investigación

Hernández *et al.* (2014) definen esto como “plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación y responder al planteamiento. El plan incluiría procedimientos y actividades tendientes a encontrar la respuesta a la pregunta de investigación.” (p.128)

Las investigaciones con enfoque cuantitativo se dividen en dos aristas experimental y no experimental. Se identifica para este proyecto que el diseño es no experimental. El diseño no experimenta significa que “la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables.” (p. 152)

Como ejemplifica Hernández *et al.* (2014) es que la “investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlos.” (p.152)

Cabe rescatar que en una investigación no experimental explicada por Hernández *et al.* (2014) “las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre dichas variables ni se puede influir en ellas, porque ya sucedieron, al igual que sus efectos.” (p.152)

Según Hernández *et al.* (2014) concluyen que el diseño es “el producto final de un estudio (sus resultados) tendrá mayores posibilidades de generar conocimiento.” (p.128)

Este diseño no experimental se divide en dos tipos, transaccionales o transversales y diseño longitudinal o evolutivo. Para este estudio, se utilizará el diseño transversal. Dado que el estudio presente es del período fiscal: enero 2019 a diciembre 2019.

Asimismo, la investigación transeccional tiene como propósito según Hernández *et al.* (2014) “es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como ‘tomar una fotografía’ de algo que sucede.” (p.154)

Fuentes de información

Lepkowski (2008) citado por Hernández *et al.* (2014) define “una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones.” (p.174) Por lo tanto, se necesita para poder seleccionar una población una serie de características para una posible agrupación.

La presente investigación se desarrollará en la empresa Construction Link Outsourcing, S.A. Es una empresa ubicada en Zona Franca. Donde la población de estudio serán los estados financieros del período 2019, y asimismo el Decreto Ejecutivo 41818-H.

Además, se necesita incluir al personal directo que está vinculado en la elaboración de los estados financieros de la entidad. A este personal se aplicará instrumentos de investigación como observación y entrevistas.

Muestra

Al tener una población puede contener millones de miles de datos. Por lo tanto, la muestra es necesaria dado que Hernández *et al.* (2014) lo definen como “un subgrupo de la población.” (p.175) O aún más explicativo “es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población.” (p.175)

La muestra se categoriza como probabilística y no probabilística. Hernández *et al.* (2014) las explica de la siguiente manera:

En las muestras probabilísticas, todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño del muestreo, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo. Las muestras no

probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, si no de causas relacionales con las características de la investigación o los propósitos del investigador. (pp.175 -176)

En consecuencia, se utilizará una muestra no probabilística. Su mayor ventaja la explica Hernández *et al.* (2014) “es su utilidad para determinados diseños de estudio que requieren no tanto una representatividad de elementos de una población, sino una cuidadosa y controlada elección de casos con ciertas características especificadas previamente en el planteamiento del problema.” (p.190)

En este caso particular de Construction Link Outsourcing, S.A. y el tema, la muestra será del cien por ciento. Dado que es en la contabilidad laboran pocas personas y solo se utilizará el decreto mencionado.

Criterios de inclusión y exclusión

Los criterios de inclusión son las características que deben presentar los participantes para ser tomados en consideración. Para el presente trabajo son los siguientes

- Colaboradores de la empresa que están directamente relacionados con la contabilidad.
- Personas con conocimiento de contabilidad y su normativa legal vigente

Al contrario de los criterios anteriores, los criterios de exclusión que impiden ser parte de los participantes de la investigación. Por lo tanto, todos los participantes que no cumplan con los dos puntos anteriores son excluidos.

Unidades de análisis

“Una propiedad que puede fuctuar [*sic*] y cuya variación es susceptible de medirse u observarse” (p.105) es la definición de unidades de análisis o variables por Hernández *et al.* (2014).

Tabla 2 Variables de análisis

Objetivo	Variable	Indicador	Definición conceptual	Definición operacional
Conocer lo que indica el Decreto Ejecutivo 41818-H	Decreto Ejecutivo 41818-H	Cumplimiento de la normativa legal vigente.	El Decreto 41818-H es la normativa actual que rige el tema de precios de transferencia.	Revisión documental.
Identificar cuál de las cinco metodologías del Decreto Ejecutivo 41818-H es el mejor para la evaluación de precios de transferencia	Decreto Ejecutivo 41818-H	Cumplimiento de la normativa legal vigente.	En el Decreto 41818-H, menciona cinco metodologías permitidas por Hacienda para poder realizar un estudio de precios de transferencia.	Revisión documental.

<p>Analizar cuáles son las partes vinculadas y partes no vinculadas para el período 2019 de la empresa Construction Link Outsourcing, S.A.</p>	<p>Estados Financieros</p>	<p>Analizar las partes vinculadas y no vinculadas.</p>	<p>En el Artículo 68, del Decreto 41818-H, conceptualiza que las partes vinculadas son las que participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital del contribuyente, o cuando las mismas participen por alguna otra causa objetiva puedan ejercer una influencia sistemática en sus decisiones sobre el precio.</p>	<p>Revisión documental.</p>
<p>Explicar la importancia de la evaluación de precios de transferencia en Construction Link Outsourcing, S.A. para el período 2019</p>	<p>Precios de transferencia</p>	<p>Cumplimiento de la normativa legal vigente.</p>	<p>Según Hacienda (2019) los precios de transferencia son "los precios de las mercadería o servicios, en las transacciones que realicen con empresas vinculadas, a valores de mercado." (prr.1)</p>	<p>Revisión documental y entrevista.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Instrumentos de medición

“El recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (p.199) es la definición de instrumentos de medición por Hernández *et al.* (2014). El mismo autor señala que los requisitos son confiabilidad, validez y objetividad. (p.197)

Entre los instrumentos de medición que se utilizarán son el análisis de contenido, observación y entrevistas.

El análisis de contenido consiste en la recolección de datos en el registro sistemático, que cuantifica los mensajes o contenidos en categorías y subcategorías y los somete a análisis estadístico (Hernández *et al.*,2014, p.251) Por lo tanto, se utilizará para analizar los estados financieros y el decreto.

En cuanto a la observación, “este método de recolección de datos consiste en el registro sistemático, válido y confiable [*sic*] de comportamientos y situaciones observables, a través de un conjunto de categorías y subcategorías.” (Hernández *et al.*,2014, p.252) Lo cual, se utilizará para observar las prácticas de los colaboradores que toman parte para la realización de los estados financieros.

El último instrumento que se realizará es de guía de entrevista. Janesick (1998) citado por Hernández *et al.* (2014) señalan que “en la entrevista, por medio de las preguntas y respuestas se logra una comunicación y la construcción conjunta de ellos significados respecto a un tema.” (p. 403) Por lo tanto, este instrumento es clave para la recolección de datos.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE DATOS

Construction Link Outsourcing, S.A. es una entidad que originalmente brinda solo servicios a un cliente. Este cliente es Roofing Solutions, LLC, el cual está situado en Estados Unidos en la costa sur este. Para el análisis de Construction Link Outsourcing, S.A. (en adelante CLO) es importante identificar por qué estas dos empresas son relevantes.

El logo de CLO es el siguiente:

Figura 2 Logo CLO



Fuente: Brindada por la gerencia, 2020.

Lo que tienen en común es la vinculación entre ellas. Dado que CLO tiene ambas tienen los mismos dueños y están directamente relacionadas. Roofing Solutions, LLC (en adelante RS) depende al cien por ciento de los servicios brindados por CLO. Además, es importante mantener la normativa costarricense actualizada y puntal. Al ser una empresa con el régimen especial de Zona Franca, es obligatorio el informar el estudio de precios de transferencia para cada uno de los períodos.

El período para investigar es el 2019. Para CLO, dicho rango es corresponde del primero de enero del 2019 al treinta y uno de diciembre del 2019. La solicitud de este cambio de período se otorgó según el documento No. ATJSJO-SSC-AP-021-2016, este cambio empezó a regir a partir del 2016. Para ese periodo, tuvieron una transición comprendido desde el 01 de octubre 2015 al 31 de diciembre 2016.

CLO se dedica a la prestación de servicios en varias aristas. Se enfoca en el sector de construcción de techos comerciales en el sur este de los Estados Unidos. Brinda soluciones integrales y soporte en las estructuras de ingeniería y arquitectura para sus clientes. Además, tiene servicios de varios tipos con su parte vinculada que es RS.

Figura 3 Ubicación Mississippi de Estados Unidos.



Fuente: Google, 2020.

Figura 4 Ubicación Luisiana de Estados Unidos



Fuente: Google, 2020.

Se establece que las transacciones o las compañías son comparables, cuando no existan diferencias entre éstas que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos según las Directrices de la OCDE. Si existen diferencias, se podrá eliminar mediante ajustes razonables. Estos son los elementos que pueden causar diferencias:

- Características de las operaciones, productos o servicios
- Funciones o actividades, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos
- Términos y condiciones contractuales
- Circunstancias económicas
- Estrategias empresariales
- Identificación de precios y transacciones comparables (internas y externas)

Para la realización de esta indagación se solicitó a la gerencia la siguiente información, para el período fiscal 2019 según las fechas señaladas anteriormente:

- Estados Financieros al 31 de diciembre 2019 y el balance de comprobación del período 01 de enero 2019 al 31 de diciembre 2019 (Apéndices A y B)
- Completar el cuestionario del apéndice C.

El jueves 30 de enero del 2020, se entregó a la gerencia el cuestionario para el análisis funcional para la evaluación del estudio de precios de transferencia para el período anteriormente mencionado. Dicho cuestionario fue resuelto con satisfacción una semana después. A continuación, se analizará las respuestas versus el Decreto Ejecutivo 41818-4.

El objetivo de la investigación es evaluar la metodología de acuerdo con el Decreto Ejecutivo 41818-H para la evaluación de precios de transferencia en CLO, período 2019. Como CLO y RS poseen una vinculación con el grado de capital económico, algunas operaciones en prestación de servicios se comparten.

Entre los servicios que se comparten son:

Tabla 3 Servicios vinculados

Investigación y desarrollo de proyectos
Servicios de ingeniería y arquitectura
Contabilidad y administración
Tecnología de la información
Gestión y análisis de contratos

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia, 2020.

El primer bloque del cuestionario tiene el objetivo de conocer a la empresa de estudio. Un dato importante que se detectó es la confidencialidad de los datos. Por ello, al ser el mismo dueño y los mismos representantes legales, se va a mencionar a Roofing Solutions, LLC por su nombre legal. No obstante, los otros clientes se van a enumerar en consecutivo para salvaguardar la confidencialidad entre los clientes. Esto a solicitud de la gerencia administrativa de Construction Link Outsourcing, S.A.

En cuanto a conocer a la empresa de estudio, la gerencia la describe de la siguiente forma:

Tabla 4 Descripción de la empresa

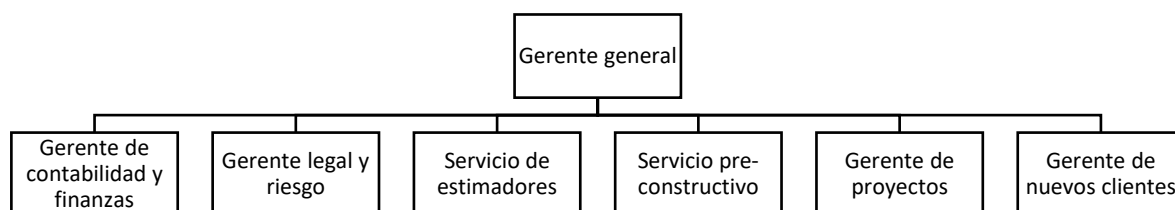
Nombre completo	Construction Link Outsourcing Sociedad Anónima
Cédula Jurídica	3-101-54624123
Fecha de inscripción	01 de junio del 2013
Dirección fiscal	Pozos de Santa Ana, Parque empresarial Fórum 1, edificio i, tercer piso.
Actividad económica	Asesoramiento empresarial y en materia de gestión (código 741402) desde el 01 de noviembre 2014
Representantes Legales	Manuel Vladimir de la Cruz de Lemos Lautaro de la Cruz Picado
Obligaciones tributarias	Impuesto sobre la renta/impuesto sobre las utilidades. Retenciones en la fuente. Impuesto sobre el valor agregado. Impuesto a las personas jurídicas.

Fuente: Elaboración personal con la información otorgada por la gerencia, 2020.

Se añade que ante la Administración Tributaria la empresa no se encuentra morosa. Esta información fue adquirida en el Portal Contribuyente.

Para el período 2019, la empresa cuenta con seis gerentes para cada una de las áreas. Las cuales son las principales divisiones existentes. Se muestra a continuación:

Tabla 5 Organigrama de CLO



Fuente: Elaboración propia con información de CLO, 2020.

La estructura legal se ha mantenido a través de los años. Knight Holding, S.A. es de Manuel Vladimir de la Cruz, él es el dueño y el beneficiario final. Son diez acciones comunes y nominativas de mil colones cada una. La cual es la siguiente, según tabla #6.

Tabla 6 División de Acciones



Fuente: Elaboración propia con información de CLO, 2020.

En el capítulo dos se menciona en el marco situacional todos los servicios con su descripción para la comprensión de cada uno. A continuación, se presenta los servicios con su respectivo ingreso en colones costarricense, ver tabla 7.

Tabla 7 Servicios brindados por CLO, período 2019

Total de servicios	Ingreso Colones
<i>Asset Drobo</i>	(960,530.05)
Contable / Financiero	303,953,839.90
<i>Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación</i>	89,907,845.04
Gestión de Contratos y Seguros	53,571,772.33
Gestión de Proyectos	131,673,126.74
Pre-construcción	321,931,225.15
<i>Reimbursements of payments - tax return</i>	4,776,927.76
Servicio de traducción	118,592,773.16
<i>Servicios de HeadHunting</i>	7,334,250.42
Tecnologías de la Información	24,333,064.03
<i>Travel Expenses - Reimbursement</i>	7,340,036.79
<i>Value Engineering and project optimization</i>	550,243,881.46
Gran Total	1,612,698,212.73

Fuente: Elaboración propio con información de CLO.

Los datos se encuentran en la moneda fiscal que es el colón costarricense. Cabe destacar, que todos los ingresos aquí presentados y todas las cifras están en la moneda del colón costarricense, dado que es la moneda fiscal.

El segundo bloque se trata de las condiciones de la industria en la cual CLO está envuelta.

Según el cuestionario del Apéndice C, pregunta 2.a. la gerencia de CLO indica:

La industria en la que opera CLO comenzó a tener auge en Costa Rica alrededor de los años 90, con servicios principalmente operativos y simples. En el 2000 los servicios fueron mutando hacia entornos mucho más sofisticados tales como: servicios financieros, contabilidad, ingeniería, recursos humanos, tecnologías de la información, impuestos, compras, entre otros. Esto conllevó a su verdadera expansión, alcanzando 154 empresas que exportaban sus servicios generando alrededor de 1.000 empleos y a finales del año 2016 se tenían 60.000 personas empleadas. (Gerencia CLO, 2020)

El régimen de Zona franca y bajo el que opera CLO, es uno de los incentivos que ofrece Costa Rica a las multinacionales para que establezcan sus operaciones en el país, a la vez es un plus para la fuerza laboral, ya que los salarios son un 80 % superiores a los del promedio nacional (US\$1.480 mensual frente a los US\$814 fuera de la misma). Y hablando de los centros de servicios compartidos incrustados en este régimen, la ganancia mensual promedio en 2014 era de US\$1.790 lo anterior según un estudio de Promotora de Comercio Exterior para ese año. (Gerencia CLO, 2020)

Para este año 2019 se anuncia que esta industria generará 2.200 nuevos empleos. Por lo tanto, los retos que enfrenta Costa Rica y por ende, este mercado para el año en curso y en adelante es seguir promoviendo el talento humano, calidad, educación, habilidades tecnológicas y digitales, así como un mejor servicio al cliente, nivel de inglés elevado y un tercer idioma. Así vez la seguridad jurídica, la estabilidad política, económica y social. (Gerencia CLO, 2020)

Datos recientes según Coalición de Iniciativas del Desarrollo (en adelante CINDE), indican que desde Costa Rica se brindan servicios a Norteamérica (53 %),

Latinoamérica (31 %), y a escala global (16 %), lo que denota una industria posicionada y en crecimiento. (Gerencia CLO, 2020)

Adicionando lo que nos indica la gerencia de CLO, la Promotora de Comercio Exterior (en adelante PROCOMER) el 13 de diciembre del 2019 revelo una noticia sobre que las zonas francas impulsan el desarrollo del país. En cuanto al empleo este reportaje afirma que las empresas en Zona Franca “superó los 115 mil puestos del trabajo y creció a una tasa promedio anual de 10% (entre 2014 y 2018)” (PROCOMER, 2019) Lo cual se intuye sobre el crecimiento exponencial de este régimen especial sobre el crecimiento en Costa Rica. Se distingue que CLO tiene mucho potencial de valor agregado para el país.

La industria de Zona Franca está en continuo crecimiento y expansión. Esto lo demuestra un reportaje de La Nación (2019), “las zonas francas aportaron el 55% del valor de las exportaciones de Costa Rica en el 2019, según el portal estadístico de PROCOMER.” (prr. 1) . En dicha noticia el Gobierno de Costa Rica incentiva dicho régimen para mejorar la situación financiera actual.

Continuando con la información brindada por parte la administración por el cuestionario en el apéndice C, se cuestiona cuáles son las proyecciones futuras para CLO. Ante esta pregunta, la gerencia contestó:

Construction Link ha evolucionado en forma importante durante los últimos años, probando ser una empresa madura en el proceso de control y estandarización de los servicios que brinda a los clientes. En estos últimos años se ha trabajado en la atracción de nuevos clientes. Por lo tanto, para los próximos años, la proyección que se tiene es alcanzar diez clientes, para lograrlo se está potenciando y comercializando los servicios que se ofrecen al mercado estadounidense, en el área de empresas de techos a nivel de empresas medianas y pequeñas, a la vez se está empezando a explorar el mercado nacional. (Gerencia, 2020)

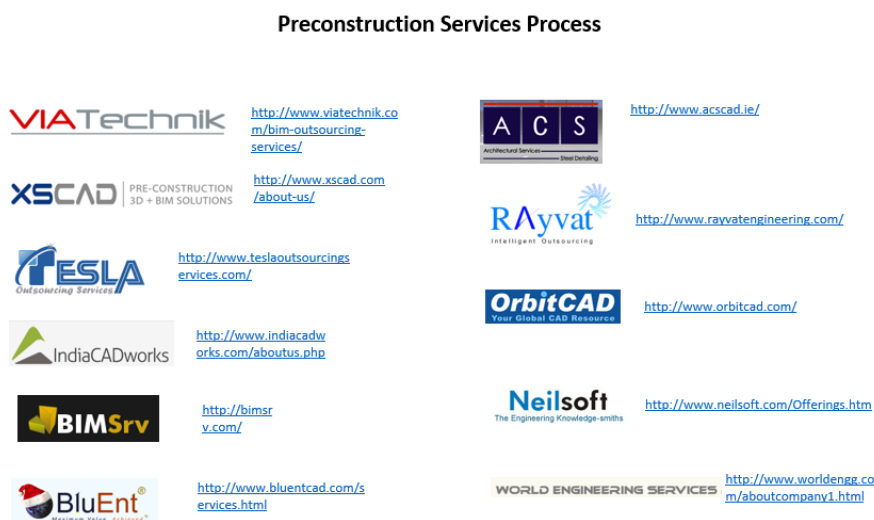
En cuanto a las estrategias de *marketing* que actualmente utiliza CLO son los siguientes

- Se analizan bases de datos referentes a empresas dedicadas a techos u otras, y se les contacta para ofrecer los servicios de CLO
- Utilización de telemarketing cuando CLO ha sido referida por terceros

- Utilización de *marketing directo* en donde los dueños de la compañía ofrecen los servicios de CLO utilizando los contactos directos e indirectos en el círculo de negocios en el cual se desenvuelven (Gerencia, 2020)

A continuación, se agregan las figuras #5 y 6 que representa las compañías con actividades similares a CLO, información otorgada por la administración (2020).

Figura 5 Compañías con actividades similares a CLO. Pre-construction Services Process



Fuente: Elaborado por Administración CLO, 2020.

Figura 6 Compañías con actividades similares a CLO, accounting and finance

Accounting and Finance



<http://www.xerox.com/>



<http://www.aegisglobal.com>



<http://www.accenture.com>



Cognizant

<http://www.cognizant.com/business-process-services/finance-accounting>



http://www8.hp.com/us/en/business-services/it-services.html?compURI=1079461#_VK2NWPDUso



<http://www-935.ibm.com/services/us/en/it-services/ibm-bpo-services.html>



<http://www.adp.com/>



<http://www.banctec.com/>



<http://www.sykes.com/>



<http://www.capgemini.com/finance-accounting>

Según el Apéndice A y B Estados financieros y balance de comprobación, se evidencia un hecho particular, la empresa CLO no posee financiamiento por terceros ni por entidades financieras. Según la administración de CLO, indica “se ha financiado desde el inicio de operaciones con recursos propios provenientes de sus ventas de servicios a terceros y mira hacia delante con la obtención de nuevos clientes para la venta de estos servicios” (Gerencia, 2020)

Entre los riesgos asumidos por CLO, la gerencia rescata el diferencial cambiario. No obstante, es un riesgo bajo. El 100 % de la facturación por ventas de servicios es en la moneda dólar estadounidense. Además, entre los gastos administrativos, la mayoría es dólares.

Al tener transacciones en moneda local derivadas de obligaciones por pagar existe el riesgo cambiario por devaluaciones, pero el mismo es de un marque relativamente bajo, ya que lo minimiza el hecho de que nuestras [sic] cuentas por cobrar son menores a treinta días. (Gerencia, 2020)

Al estudiar el Apéndice A y B, se cuestiona el por qué la empresa no tiene la provisión de cuentas por cobrar incobrables. Esta pregunta se resuelve con el Apéndice C, pregunta 7.c. Crédito y cobranza.

Los riesgos por incobrables para CLO son mínimos ya que los servicios se brindan por contrato, el cual es analizado por el departamento de contratos para que sus términos queden claros. Adicionalmente, los proyectos que se manejan por exportación de servicios son en su mayoría con empresas consolidadas y de prestigio en la industria de la construcción en Estados Unidos.

Como análisis para crédito se piden los estados financieros para formar el criterio de la situación financiera de la misma, de igual forma se solicitan referencias de las compañías en dicho mercado.

En cuanto al plazo de cobranza de facturación es cobrado dentro los primeros treinta días de facturación. Existen dos clientes que pagan a los sesenta días de antigüedad. No obstante, el 100% de lo facturado es el 100% cobrado. (Gerencia, 2020). Otro de los riesgos asumidos por CLO es la contratación del personal. La gerencia expresó “el riesgo principal al establecer operaciones en Costa Rica fue el tener la incertidumbre de poder encontrar el personal calificado

para los servicios que ofrecía a las empresas de techos, especialmente en ingeniería y arquitectura” (Gerencia, 2020)

Dejando a un lado los riesgos y la actualidad de CLO, se va a continuar en determinar cuál es la metodología correcta para llevar a cabo el estudio.

Se recuerdan los métodos según la OCDE recomiendan, así mismo, son los mismos métodos que en el decreto ejecutivo 41818-H están.

1. Método del precio comparable no controlado
2. Método del costo adicionado
3. Método del precio de reventa
4. Método de participación de utilidades
5. Método del margen neto de la transacción
6. Método numeral de la valoración de los bienes con cotización internacional.

De estos métodos, solo existe uno que puede ser utilizado para CLO. Esto se debe porque cumple con lo necesario para hacer el estudio. Y este es el método del margen neto de la transacción. Los demás se descartan por su definición. Con este método se aclara lo que a continuación se va a demostrar. Se demuestra la determinación del método en la siguiente tabla.

Tabla 8 Análisis de métodos 41818-H

Método	¿Aplica o no?	¿Por qué?
Método del precio comparable no controlado	No	Se necesitan circunstancias comparables para obtener la equivalencia. CLO posee varias variables donde el precio no es comparable.
Método del costo adicionado	No	Se necesita operaciones comparables. Lo cual CLO no aplica
Método del precio de reventa	No	CLO no sustrae el precio de venta de un bien.
Método de participación de utilidades	No	CLO no posee la asignación de una utilidad de operación por las partes vinculadas.
Método del margen neto de la transacción	Sí	CLO si posee los gastos y ventas, lo cual resulta adecuado para extraer el margen neto.
Método numeral de la valoración de los bienes con cotización internacional.	No	Se requiere un precio regulado por medio de un poder público, lo cual CLO no lo posee.

Fuente: Elaboración propia, 2020.

Primeramente, se determina que CLO tiene once clientes en dicho período. De esos once clientes RS representa en cuanto a la facturación un 83.2114 %. Es otro de los puntos el por qué ambas empresas están vinculadas para este estudio de precios de transferencia. De ahí en adelante, el cliente 2, y 6, 7 son los más representativos. A pesar de que sean importantes estos tres clientes equivalen un 11.0832 %, según Tabla # 9.

Tabla 9 Cantidad de clientes y promedio

Cliente	Ingreso Colones	Promedio
Cliente 1	340,895.00	0.0211%
Cliente 2	1,078,370.80	0.0669%
Cliente 3	1,142,033.20	0.0708%
Cliente 4	7,215,347.25	0.4474%
Cliente 5	47,395,874.45	2.9389%
Cliente 6	118,592,773.16	7.3537%
Cliente 7	59,067,652.53	3.6627%
Cliente 8	16,292,050.51	1.0102%
Cliente 9	17,009,828.40	1.0547%
Cliente. 10	2,613,906.90	0.1621%
Roofing Solutions, LLC	1,341,949,480.55	83.2114%
Gran Total	1,612,698,212.73	100.0000%

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia.

Del total de los clientes se solicitó un detalle de todos los servicios. A continuación, están todos los servicios brindados por CLO a todos sus clientes para el período 2019, acorde a la información brindada por la entidad.

Tabla 10 Total de servicios, cantidad de servicios y promedio.

Total de servicios	Ingreso Colones	Cantidad de servicios	Promedio
Asset Drobo	(960,530.05)	1	-0.06%
Contable / Financiero	303,953,839.90	57	18.85%
Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	89,907,845.04	27	5.57%
Gestión de Contratos y Seguros	53,571,772.33	25	3.32%
Gestión de Proyectos	131,673,126.74	46.00	8.16%
Pre-construcción	321,931,225.15	69.00	19.96%
<i>Reimbursements of payments - tax return</i>	4,776,927.76	6.00	0.30%
Servicio de traducción	118,592,773.16	28.00	7.35%
<i>Servicios de HeadHunting</i>	7,334,250.42	5.00	0.45%
Tecnologías de la Información	24,333,064.03	26.00	1.51%
<i>Travel Expenses – Reimbursement</i>	7,340,036.79	19.00	0.46%
<i>Value Engineering and project optimization</i>	550,243,881.46	10.00	34.12%
Gran Total	1,612,698,212.73	319.00	100.00%

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia.

Haciendo la combinación de las tablas #9 y #10, cuatro de ellos se van a excluir del análisis de precios de transferencia. Esto se demuestra en la siguiente tabla.

Tabla 11 Servicios excluidos

#	Servicios excluidos	Ingresos Colones	Cantidad de servicios	Promedio
1.	<i>Reimbursements of payments - tax return</i>	4,776,927.76	6	1.00%
2.	<i>Travel Expenses – Reimbursement</i>	7,340,036.79	19	1.00%
3.	<i>Value Engineering and project optimization</i>	550,243,881.46	10	98.00%
4.	<i>Asset Drobo</i>	(960,530.05)	1	0.00%

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia.

Estos cuatro servicios son brindados en exclusividad a *Roofing Solutions, LLC*. La razón por la cual se eliminan del estudio es por otro acercamiento con la gerencia, se solicitó una ampliación sobre en qué consiste estos servicios.

El primero indica que es la empresa contrata personal para ir a trabajar a los Estados Unidos, por medio de las Visas H2B. Al trabajar en ese país, se les retiene unos impuestos, la empresa les ayuda con recuperar ese dinero, cuando ya están de regreso a su país de origen. Este dinero es ingresado como depósito en RS, CLO se lo cobra a RS y CLO se lo paga a la persona correspondiente para esta devolución.

En el segundo, CLO cubre gastos viajeros cuando sus colaboradores por motivos de entrenamiento, por gerencia de proyectos, por capacitaciones o por otro motivo diferente. Esto se registra como un anticipo al colaborador. Estos gastos los cubre el cliente correspondiente por política de CLO. Para este período solo se dio en el caso de RS. El gasto como tal no corresponde a CLO, es del cliente.

Se determina una incorrecta forma de registro para estos ingresos, dado que CLO debe crear una cuenta puente y se va limpiando conforme va cobrando. Este mismo procedimiento debe

realizarse para los ingresos de la devolución de los impuestos. Este punto se hablará en el capítulo V.

El tercer servicio, de optimización corresponde que CLO trabaja para mejorar los diseños, la compra de materiales, el proceso de contratos con los clientes de RS u otra mejora para mantener una reducción de Gastos en los proyectos. La reducción de estos Gastos para RS resulta un ingreso por optimización de los proyectos. Esta facturación por este servicio corresponde del ingreso total de un 34 %. A pesar de ser representativo, se excluye porque solo se da para efectos de RS.

En cuarto y último servicio, es excluido *Asset Drobo*. Fue una compra que realizó RS para CLO, el mes siguiente ese activo paso a ser exclusivo de CLO. Lo cual produjo una reducción de la facturación mensual correspondiente para el cliente.

Continuando con el análisis, se solicitó a la gerencia un detalle por cliente y por servicio brindado y facturado en colones para el período en estudio. En este punto se detectó que de ocho servicios restantes con once clientes incluyendo RS. Y de estos ocho servicios solo se puede analizar por su vinculación: tres. Estos son pre-construcción, contable/financiero y servicios headhunting, según tabla #9. Los demás se excluyen debido que no hay con que compararlos, puesto que son servicios únicos y exclusivos para Roofing Solutions, LLC. Este tema de exclusividad se puntualizará en capítulo V.

Tabla 12 Total de servicios y clientes

Total de servicios y cliente	Total Ingresos Colones
<i>Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación</i>	89,907,845.04
<i>Roofing Solutions, LLC</i>	89,907,845.04
Gestión de Contratos y Seguros	53,571,772.33
<i>Roofing Solutions, LLC</i>	53,571,772.33
Gestión de Proyectos	131,673,126.74

Roofing Solutions, LLC	131,673,126.74
Pre-construcción	321,931,225.15
Cliente 2	1,078,370.80
Cliente 3	1,142,033.20
Cliente 4	7,215,347.25
Cliente 5	47,395,874.45
Cliente 7	59,067,652.53
Cliente 8	16,292,050.51
Cliente. 10	2,613,906.90
Roofing Solutions, LLC	187,125,989.52
Servicio de traducción	118,592,773.16
Cliente 6	118,592,773.16
Servicios de HeadHunting	7,334,250.42
Cliente 1	340,895.00
Roofing Solutions, LLC	6,993,355.42

Tecnologías de la Información	24,333,064.03
<i>Roofing Solutions, LLC</i>	24,333,064.03
Contable / Financiero	303,953,839.90
Cliente 9	17,009,828.40
<i>Roofing Solutions, LLC</i>	286,944,011.50
Gran Total	1,051,297,896.77

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia.

De los ocho servicios incluidos para la evaluación obtenemos un promedio de representatividad de esos servicios, en la tabla #13.

Tabla 13 Promedio de ingreso para servicios incluidos

Servicio incluidos de análisis	Total Colones	Promedio
Pre-construcción	321,931,225.15	30.62%
Contable / Financiero	303,953,839.90	28.91%
Gestión de Proyectos	131,673,126.74	12.52%
Servicio de traducción	118,592,773.16	11.28%
<i>Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación</i>	89,907,845.04	8.55%
Gestión de Contratos y Seguros	53,571,772.33	5.10%
Tecnologías de la Información	24,333,064.03	2.31%
<i>Servicios de HeadHunting</i>	7,334,250.42	0.70%
Gran Total	1,051,297,896.77	100.00%

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia.

Se puede observar que entre los servicios principales que brinda CLO son Pre- construcción (30.62 %), contable / financiero (28,91 %) y gestión de proyectos (12,52 %). Estos tres servicios

representan un 72.06 % del ingreso total. Aun así, gestión de proyectos no se va a evaluar en la vinculación dado que es un servicio brindado en exclusividad según la tabla #12. En la Tabla #13, podemos rescatar el gran impacto de una posible expansión en el negocio.

A continuación, se presentan los servicios que presta CLO a sus clientes que no están vinculados, acorde a tabla #14.

Tabla 14 Servicios que no están vinculados

Servicio sin vinculación	Ingresos Colones	Promedio
Gestión de Proyectos	131,673,126.74	31.49%
Servicio de traducción	118,592,773.16	28.37%
<i>Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación</i>	89,907,845.04	21.51%
Gestión de Contratos y Seguros	53,571,772.33	12.81%
Tecnologías de la Información	24,333,064.03	5.82%
Gran Total	418,078,581.30	100.00%

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia.

Por cuestión de materialidad, se estudia el 60,23 % de los servicios que sí están vinculados, acorde a tabla #13, sumando el promedio de pre-construcción (30.62%), contable/financiero (28.91%) y servicios de *headhunting* (0.70). Obteniendo como resultado los siguientes ingresos y materialidad de los ingresos de los tres servicios que están vinculados, según tabla #15.

Tabla 15 Materialidad de los servicios vinculados

Servicio con vinculación	Ingresos Total Colones	Promedio
Pre-construcción	321,931,225.15	50.84%
Contable / Financiero	303,953,839.90	48.00%
Servicios de HeadHunting	7,334,250.42	1.16%
Gran Total	633,219,315.47	100.00%

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia.

Servicio de pre-construcción

A continuación, se estudia cada uno de los servicios. Se empieza con el servicio de pre-construcción. De los once clientes, ocho clientes utilizan este servicio. Lo cual es el fuerte de la

empresa CLO. Por lo tanto, se determina la representatividad de los clientes con respecto al ingreso anual por este servicio, tabla #16.

Tabla 16 Ingresos del servicio de pre-construcción

Cliente	Ingresos Anual Colones	Representatividad
Cliente 2	1,078,370.80	0.33%
Cliente 3	1,142,033.20	0.35%
Cliente 4	7,215,347.25	2.24%
Cliente 5	47,395,874.45	14.72%
Cliente 7	59,067,652.53	18.35%
Cliente 8	16,292,050.51	5.06%
Cliente. 10	2,613,906.90	0.81%
RS	187,125,989.52	58.13%
Gran Total	321,931,225.15	

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia.

Nuevamente se determina que RS tiene la representatividad mayoritaria con un 58.13 % y cliente 5 y 7 suman una representatividad de 33.07 %, según tabla #16.

Se procede a determinar el monto unitario por servicio, tabla #17.

Tabla 17 Monto unitario por servicio de pre-construcción

Pre- construcción	Total Ingresos Colones	Cantidad de servicios	Monto unitario por servicio
Cliente 2	1,078,370.80	1	1,078,370.80
Cliente 3	1,142,033.20	1	1,142,033.20
Cliente 4	7,215,347.25	3	2,405,115.75
Cliente 5	47,395,874.45	1	47,395,874.45
Cliente 7	59,067,652.53	12	4,922,304.38
Cliente 8	16,292,050.51	9	1,810,227.83
Cliente. 10	2,613,906.90	3	871,302.30
RS	187,125,989.52	39	4,798,102.30
Gran Total	321,931,225.15	69.00	

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia.

Se evidencia con el cliente 5 un posible error. Se contactó a la gerencia, y ella explicó que fue una sola facturación por un análisis pre-constructivo al cliente que se brindó en el período 2018. Esta facturación se realizó en la primera semana de enero 2019. Por lo tanto, se intuye de un error en la aplicación con el Marco Conceptual en la hipótesis de devengo y un incumplimiento de la legalidad de la NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes. Dado que este servicio se brindó en el período anterior. Esto lleva a muchas conclusiones que se puntualizarán en dicho capítulo.

Perfeccionando el análisis, para el cliente 5 que representa un 14.72 % de la facturación para el servicio pre-constructivo se hace un ajuste manual para poder analizar bien el ítem. Para el análisis se pondrá el número de 12 servicios en el cliente 5 en cantidad de servicios para determinar el precio unitario del mismo. Da como resultado lo siguiente:

Tabla 18 Monto unitario por servicio de pre-construcción con corrección manual

Pre - construcción	Total Ingresos Colones	Cantidad de servicios	Monto unitario por servicio
Cliente 2	1,078,370.80	1	1,078,370.80
Cliente 3	1,142,033.20	1	1,142,033.20
Cliente 4	7,215,347.25	3	2,405,115.75
Cliente 5	47,395,874.45	12	3,949,656.20
Cliente 7	59,067,652.53	12	4,922,304.38
Cliente 8	16,292,050.51	9	1,810,227.83
Cliente. 10	2,613,906.90	3	871,302.30
Roofing Solutions, LLC	187,125,989.52	39	4,798,102.30
Gran Total	321,931,225.15	80.00	

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia.

Se determina que la desviación estándar entre la totalidad de los clientes y sin RS es aproximadamente de un millón y medio de colones (1,500,000.00). Lo que implica que el precio por servicio es razonable. Sin embargo, cabe destacar que CLO tiene dos tipos de colaboradores. El primero, son colaboradores que trabajan en exclusiva para RS y otros para cliente 7. El segundo, son colaboradores que trabajan para clientes 2,3,4 y 8. Este tema se va a evaluar posteriormente.

Se hace un primer análisis, tomando el precio unitario por servicio. Al precio unitario por cada cliente, se hace la operación de determinar la diferencia contra RS. Posteriormente, se calcula el porcentaje de desviación, nuevamente con referencia al precio unitario de RS. Por eso, al ser RS

la empresa vinculada, se toma como referencia como método de precio de transferencia. En este punto, se quiere comparar si para los clientes sin contar RS se le cobra un precio razonable. Se descubre lo siguiente.

Tabla 19 Porcentaje de desviación, servicio de pre-construcción

Pre- construcción	Monto unitario por servicio	Diferencia unitaria con respecto a RS	Porcentaje diferencia
Ciente 7	4,922,304.38	124,202.08	102.59%
Ciente 5	3,949,656.20	(848,446.09)	82.32%
Ciente 4	2,405,115.75	(2,392,986.55)	50.13%
Ciente 8	1,810,227.83	(2,987,874.46)	37.73%
Ciente 3	1,142,033.20	(3,656,069.10)	23.80%
Ciente 2	1,078,370.80	(3,719,731.50)	22.47%
Ciente. 10	871,302.30	(3,926,800.00)	18.16%

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia.

Solo al cliente 7, se le cobra un 2,59 % más que a RS. Para el resto de los clientes el precio no está razonable dado que el precio unitario ronda de una diferencia entre 18.16 % al 82.32 %. Quitando al cliente 5 por las razones anteriormente mencionadas el rango se acerca a un 18.16% al 50,13 %.

En contraposición, como el cliente más importante es RS posee más colaboradores que los demás clientes, y al mismo tiempo son colaboradores exclusivos para RS. Por lo tanto, se hace otra vez el análisis, obteniendo el precio por colaborador al cliente con su respectiva facturación.

Para este punto es importante entender que al igual que RS, el cliente 7 posee tres colaboradores exclusivos para ellos. Resultando, que para los clientes 2,3,4,5 y 8 son los nuevos clientes que tienen tres colaboradores que no son exclusivos y son los nuevos clientes del período 2019.

Tabla 20 Cantidad de colaboradores para cada cliente

Cliente	Ingreso por servicio promedio Colones por preconstrucción	Cantidad de colaboradores
Cliente 2	1,078,370.80	3
Cliente 3	1,142,033.20	3
Cliente 4	2,405,115.75	3
Cliente 5	3,949,656.20	1
Cliente 7	4,922,304.38	3
Cliente 8	1,810,227.83	3
Cliente. 10	871,302.30	3
RS	4,798,102.30	7

Fuente: Elaboración propia con información de la gerencia.

En el mismo hilo se calcula la cantidad de horas laborales anuales para los colaboradores. De la siguiente forma, según el Artículo 136 del Código de trabajo, la jornada ordinaria diurna por semanal es de 48 horas y esto multiplicado por 50 semanas (descartando las dos semanas de vacaciones) da como resultado 2,400 horas laborales anuales por colaborador.

Además, como es en toda empresa, la rotación de los empleados se da durante todo el año y por cada departamento. Lo cual genera también diferentes montos. Estos son los datos proporcionados por la empresa en cuanto a cantidad de empleados sin contar con la persona de limpieza que para este caso es irrelevante. Ver tabla #21.

Tabla 21 Cantidad de colaboradores por mes de CLO

Departamento	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Set	Oct	Nov	Dic
<i>Accounting</i>	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	8	7
<i>Client 10 - Accounting</i>	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1
<i>New Costumers</i>	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
<i>Risk Management</i>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<i>Estimating</i>	3	3	3	3	3	4	4	4	5	5	5	5
<i>IT</i>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<i>Cliente 7</i>	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
<i>Preconstruction -Submital</i>	6	6	6	7	8	8	8	8	7	6	7	5
<i>Project Management</i>	4	4	5	5	5	5	5	5	5	6	6	5
Total de colaboradores	28	28	29	30	31	32	33	33	33	33	35	31

Fuente: Elaboración propia con información de CLO.

Resumiendo, la tabla #21, se determina que para RS la cantidad de colaboradores que trabajan en este servicio durante el año. Entonces tenemos la tabla #22. Los departamentos que son de pre-construcción son Preconstruction-Submittal y Project management.

Tabla 22 Resumen de colaboradores para el servicio de pre-construcción

Mes	Clientes 2,3,4,5 y 8	Cliente 7	RS	Total
Enero	3	3	10	16
Febrero	3	3	10	16
Marzo	3	3	11	17
Abril	3	3	12	18
Mayo	3	3	13	19
Junio	3	3	13	19
Julio	3	3	13	19
Agosto	3	3	13	19
Setiembre	3	3	12	18
Octubre	3	3	12	18
Noviembre	3	3	13	19
Diciembre	3	3	10	16

Fuente: Elaboración propia con información de CLO.

Por lo tanto, multiplicando cada colaborador por 200 horas (2400 horas anuales entre doce meses) laborales mensuales obtenemos:

Tabla 23 Horas mensuales para los clientes del servicio de pre-construcción

Mes	Clientes 2,3,4,5 y 8	Cliente 7	RS	Total
Enero	600.00	600.00	2,000.00	3,200.00
Febrero	600.00	600.00	2,000.00	3,200.00
Marzo	600.00	600.00	2,200.00	3,400.00
Abril	600.00	600.00	2,400.00	3,600.00
Mayo	600.00	600.00	2,600.00	3,800.00
Junio	600.00	600.00	2,600.00	3,800.00
Julio	600.00	600.00	2,600.00	3,800.00
Agosto	600.00	600.00	2,600.00	3,800.00
Setiembre	600.00	600.00	2,400.00	3,600.00
Octubre	600.00	600.00	2,400.00	3,600.00
Noviembre	600.00	600.00	2,600.00	3,800.00
Diciembre	600.00	600.00	2,000.00	3,200.00
Gran Total	7,200.00	7,200.00	28,400.00	42,800.00

Fuente: Elaboración propia con información de CLO.

Para continuar con el análisis, se resumen las Tablas #16, #21 y #22 obteniendo la siguiente información, en la tabla #24.

Tabla 24 Resumen de las tablas importantes para el análisis de pre-construcción

Mes	Clientes 2,3,4,5 y 8	Ciente 7	RS
Total de horas anuales	86,400.00	86,400.00	340,800.00
# de servicios	18.00	12.00	39.00
Hrs / Serv	4,800.00	7,200.00	8,738.46
Ingreso promedio por servicio	12,229,354.26	4,922,304.38	4,798,102.30
Ingreso promedio por servicio / Hrs	2,547.78	683.65	549.08

Fuente: Elaboración propia con información de CLO.

Ahora es necesario conocer el gasto del personal para CLO para este servicio. Por lo tanto, tomando la información del Balance de Comprobación obtenemos esta información. Con el objetivo de determinar el costo promedio de hora para cada uno de los clientes y por servicio.

Tabla 25 Gastos del personal de CLO

Servicios de interés por Centro de Costo	Gasto del personal
Pre-construcción	278,182,503.79
Contable / Financiero	175,156,045.48
Demas servicios	95,822,575.07
Gran Total	549,161,124.34

Fuente: Elaboración propia con información de CLO.

A continuación, se calculó el costo por hora de pre-construcción. Basado en la tabla #24. Se determina el costo por hora para el servicio de pre-construcción.

Tabla 26 Costo por hora para el servicio de pre-construcción

Gasto personal Pre construcción	278,182,503.79
Total de horas	42,800.00
Costo/hrs promedio	6,499.59

Fuente: Elaboración propia con información de CLO.

Basado en todo lo anterior se calcula el impacto del margen por servicio por cliente.

Tabla 27 Impacto del margen por servicio por cliente

Rubro	Clientes 2,3,4,5 y 8	Cliente 7	RS	Total
Total de horas anuales	7,200.00	7,200.00	28,400.00	42,800.00
# de servicios	18.00	12.00	39.00	69.00
Hrs / Serv	400.00	600.00	728.21	620.29
Ingreso promedio por servicio	12,229,354.26	4,922,304.38	4,798,102.30	
Ingreso promedio por servicio / Hrs	30,573.39	8,203.84	6,588.94	
Costo promedio por servicio / Hrs	2,599,836.48	3,899,754.73	4,733,035.65	

Fuente: Elaboración propia

Se demuestra, que el precio por servicio de pre-construcción es razonable. Aunque el margen por cada servicio para la empresa RS es subvencionado por los otros clientes.

En conclusión, para este servicio se determina que hay cierta razonabilidad de los precios de transferencia, tomando como referencia el ingreso unitario por servicio brindado. Aun así, se

intentó profundizar en los gastos de cada uno de los servicios, pero esto no fue posible, estas conclusiones se puntualizarán en el capítulo correspondiente.

Servicio contable/financiero

El segundo servicio para evaluar es contabilidad / financiero, son solo dos clientes que hacen su uso, ellos son Cliente 9 y RS. Se hizo el trabajo de sacar la cantidad de horas anuales utilizadas para cada uno de los servicios. Para este punto se empezó a facturar al cliente 9 en el mes de julio. Cabe rescatar que el cliente 9 es un cliente nuevo y solo tiene un colaborador en cargado de él.

Por lo tanto, estos son los datos de ingresos en colones comprendidos del segundo semestre para su debido análisis.

Tabla 28 Ingresos por semestre para el servicio contable/financiero

Contable/Financiero	Ingresos Colones
Ingreso del Segundo semestre	170,839,658.10
Cliente 9	17,009,828.40
<i>Roofing Solutions, LLC</i>	153,829,829.70
Ingreso del primer semestre	133,114,181.80
<i>Roofing Solutions, LLC</i>	133,114,181.80
Gran Total	303,953,839.90

Fuente: Elaboración propia con información de CLO.

Por lo tanto, esta es la representatividad del servicio contable/financiero para ambos clientes, según tabla 29 para los ingresos de segundo semestre.

Tabla 29 Representatividad para el servicio contable/ financiero

Contable/Financiero	Ingresos Semestral Colones	Representatividad
Cliente 9	17,009,828.40	10%
Roofing Solutions, LLC	153,829,829.70	90%
Gran Total	170,839,658.10	

Fuente: Elaboración propia

Al tener el cliente 9 un solo colaborador y RS posee durante el año diferentes colaboradores, se genera dos escenarios. Puesto que, mantiene siete colaboradores, pero en

noviembre aumenta uno. Y al ser un semestre a evaluación las 2,400 horas anuales por colaborador ahora es la mitad, 1,200 horas laborales semestrales.

Tabla 30 Cantidad de colaboradores y horas laborales para el servicio contable/financiero del segundo semestre

Mes	Cantidad de colaboradores		Cantidad de horas laborales semestral	
	Cliente 9	RS	Cliente 9	RS
Enero	1	7	1200	8400
Febrero	1	7	1200	8400
Marzo	1	7	1200	8400
Abril	1	7	1200	8400
Mayo	1	7	1200	8400
Junio	1	7	1200	8400
Julio	1	7	1200	8400
Agosto	1	7	1200	8400
Setiembre	1	7	1200	8400
Octubre	1	7	1200	8400
Noviembre	1	8	1200	9600
Diciembre	1	7	1200	8400

Fuente: Elaboración propia

En consiguiente, se obtiene el precio por hora del colaborador de Cliente 9.

Tabla 31 Precio por hora para cliente 9, servicio contable/financiero

Cliente 9			
Mes	Ingresos 2do Semestre	Horas laborales semestre	Precio por hora
Jul	2,688,415.23	1200	2,240.35
Aug	2,688,415.23	1200	2,240.35
Sep	2,940,025.94	1200	2,450.02
Oct	2,834,971.40	1200	2,362.48
Nov	2,959,455.01	1200	2,466.21
Dec	2,898,545.60	1200	2,415.45
Total	17,009,828.40	7200	

Fuente: Elaboración propia

Mismo ejercicio se hace para RS, se obtiene el precio por hora para el servicio por mes.

Tabla 32 Precio por hora para RS, servicio contable/financiero

RS			
Mes	Ingresos 2° Semestre	Hrs laborales semestre	Precio por hora
Jul	21,980,475.90	8400	2,616.72
Aug	21,824,388.90	8400	2,598.14
Sep	22,261,051.80	8400	2,650.13
Oct	22,286,939.40	8400	2,653.21
Nov	22,204,708.20	9600	2,312.99
Dec	21,728,833.20	8400	2,586.77
RS	132,286,397.40	51600	

Fuente: Elaboración propia

Para continuar con el análisis, se usa la herramienta de promedio, para calcular el promedio mensual, horas laborales por mes y precio por hora para cada cliente

Tabla 33 Precio por hora para cliente 9 y RS, servicio contable

Promedio	Cliente 9	RS
Ingresos 2ndo Semestre	17,009,828.40	132,286,397.40
Horas laborales semestre	1,200.00	8,600.00
Precio por hora	2,362.48	2,569.66

Fuente: Elaboración propia

Lo cual se observa que CLO cobra un 8,06 % menos. Ahora sí, se hace el ejercicio de determinar el gasto del personal para el cliente 9 y RS.

Según el balance de comprobación suministrado por CLO, se obtuvo que para estos clientes estos son los gastos del personal asociados.

Tabla 34 Gastos del personal, servicio contable/financiero

Clientes	Gasto del personal
RS	60,352,571.41
Cliente 9	8,878,437.70
Total	69,231,009.11

Fuente: Elaboración propia

Uniando tablas 31, 32 con la 34, obtenemos el costo por hora para el servicio contable/financiero.

Tabla 35 Costo por hora, servicio contable/financiero

Clientes	Gasto del personal	Horas Laborales	Costo por hora
RS	60,352,571.41	51,600.00	1,169.62
Cliente 9	8,878,437.70	7,200.00	1,233.12
Total	69,231,009.11	58,800.00	1,177.40

Fuente: Elaboración propia

Por lo tanto, unificando todo lo anterior obtenemos un margen de ganancia para ambos clientes; para cliente 9 de un 47,80 % y RS un 54.38 % Lo cual es razonable, tomando en consideración que cliente 9 es nuevo y solo ha trabajado seis meses. Ver tabla 36.

Tabla 36 Margen de ganancia por hora, servicio contable/ financiero

Mes	Clientes 9	RS	Total
Total de horas semestrales	7,200.00	51,600.00	58,800.00
# de servicios	6.00	6.00	12.00
Hrs / Serv	1,200.00	8,600.00	9,800.00
Ingreso promedio por servicio	2,834,971.40	22,047,732.90	
Ingreso promedio por servicio / Hrs	2,362.48	2,563.69	
Costo promedio por servicio / Hrs	1,233.12	1,169.62	
Ganancia / hora	1,129.36	1,394.07	
Margen de ganancia/ hora	47.80%	54.38%	

Fuente: Elaboración propia

Se concluye, que para este servicio contable/financiero, es razonable los precios de transferencia, en el período evaluado.

Servicio de headhunting

El último servicio que está vinculado es de *HeadHunting*. Este se trata de que personal de CLO ayuda a los clientes a conseguir mano de obra para proyectos en Estados Unidos. Este es el servicio con las Visas de los H2B. El trabajo que se realiza es conseguir personal capacitado para la instalación de techos en los proyectos de los clientes. Para este momento, este servicio solo se ha brindado para RS y Cliente 1. La cantidad de personal que va de Costa Rica a Estados Unidos es variada. Pero el proceso es el mismo: recaudación de datos personal, obtener la visa H2B, compra de tiquetes y exámenes médicos.

Tomando en cuenta en la Tabla #10, cómo el servicio mencionado representa un 0.70 %, se determina que no se realizará el análisis anterior. Esto se debe por cuestiones de materialidad este servicio para esta investigación no es representativa. Por lo tanto, se excluye para su estudio.

En conclusión, de los servicios analizados donde sus partes sean vinculados o no, CLO ha pagado y cobrado por concepto de reembolsos ciertos gastos externos relacionados con la operatividad del negocio proveniente de proveedores terceros. Aun así, la empresa no factura un valor agregado para estas facturas, lo cual indica que el 100 % de los gastos es el 100 % cobrado.

La política seguida en estas operaciones es consistente con el principio de plena competencia, ya que, el valor de mercado viene ya determinado por el tercer emisor inicial. Lo cual justifica la ausencia de un margen de beneficio para la entidad vinculada.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Se comprobó que la empresa *Construction Link Outsourcing*, no cumple con el Marco Conceptual, como lo es la base de devengo y la legalidad de la NIIF 15. Esto se debe al Cliente 5, el servicio brindado fue durante el período fiscal 2018, lo cual erosionó la base imponible para el 2018, a pesar de que la facturación se realizó en la primera semana del 2019. Esto causa problemas entre los periodos fiscales de los países afectados, así como Estados Unidos y Costa Rica.
- Uso incorrecto de los ingresos y gastos para cuando son con los clientes específicos. Esto se encontró en los servicios de *Asset Drobo*, así como los reembolsos de los gastos viajeros y como el reembolso de los impuestos de los H2B. Estos no son ingresos de CLO, dado que son gastos del cliente correspondiente. Por lo tanto, deberá incluir una cuenta de orden entre el catálogo contable.
- Se determinó que CLO tiene muchos servicios que solo son exclusivos para RS, por lo tanto, se puede expandir. Al detectar que de los doce servicios que brinda CLO solo tres servicios los comparte con otros clientes. Por lo tanto, tiene una gran amplitud de conocimiento por desarrollar en el sector.
- Se descubrió, que la empresa realiza sus transacciones mediante centro de gastos, pero al solicitar la información, se determinó en cuanto a los gastos del personal que no está bien su distribución.

De manera general, se concluye que la empresa *Construction Link, S.A.* sí tiene precios razonables cuando se trata la comparación entre los servicios de las partidas vinculadas. No obstante, si se hace el estudio mediante el costo por hora para cada uno de los servicios, se determina que para brindar el servicio de *Roofing Solutions, LLC* se necesita más colaboradores, y su costo estará soportando para los otros clientes por aparte. A su vez, se detectó varias aristas para mejorar el análisis para futuros estudios de precios de transferencia.

Recomendaciones

Según los puntos de conclusiones anteriormente señalados se recomienda lo siguiente.

- Analizar cada una de las ventas realizadas. Seguir con la normativa legal vigente que estipula que, si el hecho generador se da en un determinado mes, facturar en ese mismo momento, sin importar cuándo se reciba el dinero.
- Revisar los controles entre la empresa y los clientes en cuanto los ingresos y gastos. Abrir cuentas transitorias para el uso correcto de estas transacciones. Llevar auxiliares para el mejor manejo. No se debe utilizar la cuenta de ingresos por servicios cuando se trata de reembolsos.
- Ampliar la gama de servicios a los demás clientes y expandir lo mismo a otros clientes. Esto mediante campañas publicitarias en las zonas de intereses. Así mismo, crear publicidad mediante internet de los recursos de valor agregado que la empresa puede brindar.
- Hacer un estudio de los Gastos del personal. Revisar el total de los empleados y cuál es el centro de costo en que están vinculados. En este estudio se deben incluir todos los gastos que CLO utiliza para poder generar sus ingresos por sus clientes; tal como, el alquiler, agua, electricidad, internet, suministros de oficina, limpieza, u otros que amerite.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

En el presente capítulo, se especifica la propuesta ofrecida a la administración de Construction Link Outsourcing, S.A. basada en la investigación realizada. Con el fin, de implementarla para el próximo período fiscal, así como implementar mejores prácticas contables.

Las propuestas se pueden dividir en dos campos en cuanto a mercadeo se refiere para la expansión y en un manual de procedimiento y políticas para el resto. Más adelante se profundizará en el último punto.

Objetivos de la propuesta

Objetivo general

Concretar una propuesta para un mejor análisis de los precios de transferencia para la empresa Construction Link Outsourcing, S.A.

Objetivos específicos

- Sugerir un cambio en el campo de mercadeo para la expansión de los servicios ofrecidos de la empresa Construction Link Outsourcing, S.A.
- Ampliar el catálogo de centros de costos para la empresa Construction Link Outsourcing, S.A.
- Crear nuevas políticas, procedimientos y manuales para la empresa Construction Link Outsourcing, S.A.

Alcance

La presente propuesta se enfoca en los puntos importantes que afectan los precios de transferencia para la empresa Construction Link Outsourcing, S.A. Lo cual se encuentra enfocado en ingresos y gastos.

Los objetivos y el alcance que se plantearon se basan en los hallazgos encontrados en la investigación que se realizó. Lo cual, generó oportunidades de mejora para la implementación para futuros periodos y evaluaciones de los precios de transferencia.

Propuesta para la administración



Nivelar la facturación en ventas por servicios

Como se identificó en la investigación, Construction Link Outsourcing, S.A. tiene grandes oportunidades de expansión. Hay dos vértices: aumentar los precios con los clientes actuales u otro nivelar la facturación de los nuevos clientes.

Los dos clientes en los que se recomienda aumentar son “cliente 7” y “cliente 9”. Para el “cliente 7” se renueva el contrato por primera vez en cuatro años en marzo del 2020, por lo tanto, se sugiere un aumento del contrato tomando como respaldo lo siguiente:

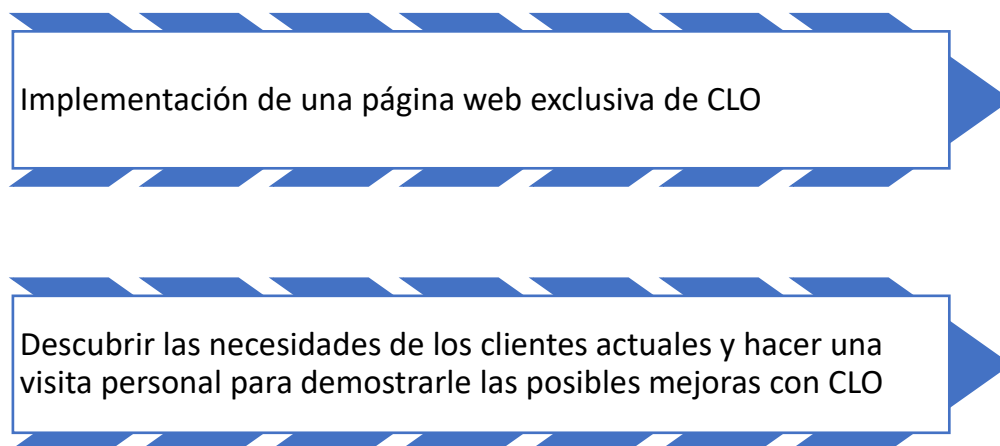
- Incremento salarial del personal a cargo
- El uso de las licencias, tales como *Autodesk-Revit, Autocad, Taper Plus, Dropbox, Adobe Acrobat Pro and Office 365 suite*

Por otro lado, para el “cliente 9”, se puede considerar las mismas razones para aumentar el contrato. El primer año como cliente es a partir de julio 2020. Por lo tanto, se propone realizar una carta con las mismas razones para un incremento de la facturación.

Por otro lado, para aumentar la cartera de clientes nuevos, se propone un proyecto de *marketing digital*. Entre los proyectos para aumentar la facturación es necesario detectar cuál es la población para enfocarse. Por consiguiente, es necesario hacer la lista de clientes actuales y determinar cuáles son las empresas que son similares y cuáles son sus necesidades.

Tomando en cuenta el punto anterior se propone lo siguiente:

Figura 7 Propuesta de incremento de facturación



Fuente: Elaboración propia, 2020.

Al ser este una investigación contable, no se profundiza al respecto, simplemente se hace la propuesta para que la gerencia la tome en consideración. No obstante, este tema es relevante, dado que un incremento de cliente o de servicios implica un crecimiento en ventas.

Propuesta para el departamento contable



Creación de cuentas de orden

Uno de los hallazgos es que Construction Link Outsourcing cobra ciertos ítems que no corresponde a un servicio como tal. Por ejemplo, los reembolsos en gastos viajeros, los reembolsos en los impuestos de los H2B, y otras contingencias como activos que compra el cliente, pero Construction Link Outsourcing, S.A. debe pagarlo.

Por lo tanto. se sugiere agregar dos cuentas de orden en el catálogo de cuentas, una como otros activos y otra como otros pasivos. En los activos es agregar la cuenta 1-3-1-04-01 Cuentas por cobrar a clientes en tránsito. Y en pasivos es la cuenta

Tabla 37 Catálogo de cuentas actualizado

Código	Descripción	Tipo Cuenta
1	ACTIVOS	ACTIVO
2	PASIVOS	ACTIVO
3	PATRIMONIO	ACTIVO
4	INGRESOS	ACTIVO
5	GASTOS	ACTIVO
6	CUENTAS DE ORDEN	ACTIVO

Fuente: Elaboración propia, 2020.

Cambio en el catálogo de centros de costo

A su vez, se propone realizar un cambio en el catálogo de centros de costo, haciendo una división mediante servicios y los clientes.

Tabla 38 Nuevo catálogo de centros de costo

Código	Descripción
AC	Accounting
AC-001	Accounting RS
AC-002	Accounting New Customers
AD	Administracion nuevos proyectos
AD-001	Administracion nuevos proyectos
CE	CEO
CE-001	CEO
ET	Estimating
ET-001	Estimating RS
IT	IT
IT-001	IT RS
NC	New Customer
NC-001	New Customer
PM	Project Management
PM-001	Project Management RS
PM-002	Project Management Client XXX
PS	Preconstruction-Submital
PS-001	Preconstruction-Submital RS
PS-002	Preconstruction-Submital Porter
PS-003	Preconstruction-Submital New Customers

Fuente: Elaboración propia, 2020.

Así mismo, se elaboró una tabla de base de datos para que la persona encargada de la planilla pueda actualizar de manera correcta, el sistema contable. Con el fin de que en un futuro se proceda a realizar un estudio de costeo para cada uno de los clientes y determinar si el precio es el adecuado.

Tabla 39 Nueva base de datos de colaboradores

Base de datos Colaboradores								
No.	Cédula	Primer Nombre	Primer Apellido	Segundo Apellido	Teléfono Oficina	Puesto	Manager	Centro de Costo
1	00- 0000- 0000							
2	00- 0000- 0000							
3	00- 0000- 0000							
4	00- 0000- 0000							
5	00- 0000- 0000							
6	00- 0000- 0000							
7	00- 0000- 0000							

Fuente: Elaboración propia, 2020.

Estudio de los gastos por centros de costo

Se determinó que la empresa posee la facilidad de tener en la contabilidad los centros de costos, donde los gastos responsables a los colaboradores se pueden catalogar en ellos.

Según el catálogo de cuentas, se determina que las siguientes cuentas tienen que ir a centros de costo:

Tabla 40 Cuentas de gastos con centros de costo

Cuentas	GASTOS
5-1-1-01-01	Salarios
5-1-1-01-02	Cargas Sociales
5-1-1-01-03	Aguinaldo
5-1-1-01-04	Vacaciones
5-1-1-01-05	Preaviso
5-1-1-01-06	Cesantía
5-1-1-01-07	Bonificación
5-1-1-01-08	Viaticos
5-1-1-01-09	Tiquetes de avion
5-1-1-01-10	Hospedaje
5-1-1-01-11	Salario Extraordinario
5-1-1-02-02	Gastos medicos
5-1-1-02-03	Viajero con Asistencia
5-1-1-03-02	Capacitacion
5-2-6-01-01	Peajes
5-2-6-01-02	Parqueo
5-2-6-01-03	Comidas
5-2-6-01-04	Celular
5-2-6-01-05	Taxis, Uber, otros

5-2-6-01-06	Combustible
5-2-6-01-07	Gastos viajeros
5-2-9-02-01	Seguros de viaje
5-1-1-02-01	Poliza de riesgos del trabajo
5-1-1-03-01	Atencion a Empleados
5-2-1-01-01	Electricidad
5-2-1-01-02	Telefono e internet
5-2-2-01-08	Servicios de Seguridad
5-2-3-01-01	Mantenimiento General
5-2-3-02-01	Alquiler de Oficina

Fuente: Elaboración propia, 2020.

Generando una base fiable para el siguiente estudio de precios de transferencia sea mejor establecido y real. Proporcionando el gasto real del personal para cada centro de costo, y para cada cliente.

Se propone el siguiente reporte para la visualización de la información. Se propone que sea para cada uno de los Centros de Costos, así mismo que este reporte sea mensual o anual, según se requiere en su momento de análisis. Ver la siguiente tabla:

El objetivo de este reporte es determinar el total de ingresos y el total de gastos para cada uno de los centros de costo. Este reporte tiene como finalidad que todo gastos especificado que requiera centro de costo debe estar colocado. Y así llevar un mejor margen y un mejor costo de los servicios brindados.

Asientos actuales versus los propuestos

Se determinó en la investigación que existen asientos que no están correctamente ejecutados. Puesto que se hacen mediante el módulo de facturación y afectan el ingreso. No obstante, según lo definido en el capítulo de análisis de datos, este método está empleado de manera incorrecta. Por eso, anteriormente se propuso la creación de las cuentas de orden. A continuación, se visualiza los asientos actuales contra los propuesto en este tema.

En el tema de los gastos que CLO paga a terceros se hacen los siguientes asientos:

1. Registro del gasto y cuenta por pagar
2. Registro del pago de la cuenta por pagar al proveedor en dólares
3. Registro de la factura por cobrar al cliente respectivo
4. Registro del depósito recibido por el cliente respectivo

Tabla 41 Asiento actual de gastos viajeros u otros

1.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	5-2-9-02-01	Gastos de seguro viajeros	XX	
		2-1-1-01-02	Cuentas por pagar proveedores dólares		XX
	Registro del gasto por seguro de la persona X, al centro de costo XX, y registro de la cuenta por pagar a proveedor dólares que es un tercer.				
2.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	2-1-1-01-02	Cuentas por pagar proveedores dólares	XX	
		1-1-1-01-01	Bancos		XX
	Registro del pago al proveedor dólares respectivo				
3.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS	XX	
		4-1-1-01-0	Ingresos por servicios		XX
	Registro de la factura por cobrar al cliente de Roofing Solutions LLC				
4.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-1-01-01	Bancos	XX	
		1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS		XX
	Registro del depósito realizado por Roofing Solutions, LLC				

Fuente: Elaboración propia con información contable, 2020.

Asiento propuesto para la corrección, utilizando las cuentas de orden. Para esta propuesta se cambia la cuenta de gasto (5) por la cuenta de orden (6). El orden de la secuencia sería la siguiente:

1. Registro del gasto y cuenta por pagar usando la cuenta de orden
2. Registro del pago de la cuenta por pagar al proveedor en dólares
3. Registro de la factura por cobrar al cliente respectivo descargando la cuenta de orden
4. Registro del depósito recibido por el cliente respectivo

Lo que produce esto es no tocar la cuenta de ingresos por servicios ni las cuentas de gasto, por lo tanto, no afecta la utilidad de la empresa por ende el estado de resultados. Dado que como se mencionó anteriormente, los gastos son reembolsables sin margen de utilidad.

Tabla 42 Asiento de corrección de gastos viajeros u otros

1.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	6-1-1-01-01	Cuenta de orden deudor	XX	
		2-1-1-01-02	Cuentas por pagar proveedores dólares		XX
Registro de la cuenta de orden deudor de la persona X, al centro de costo XX, y registro de la cuenta por pagar a proveedor dólares que es un tercer.					
2.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	2-1-1-01-02	Cuentas por pagar proveedores dólares	XX	
		1-1-1-01-01	Bancos		XX
Registro del pago al proveedor dólares respectivo					
3.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS	XX	
		6-1-1-01-01	Cuenta de orden deudor		XX

Registro de la factura por cobrar al cliente de Roofing Solutions LLC utilizando la cuenta de orden deudor					
4.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-1-01-01	Bancos	XX	
		1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS		XX
Registro del depósito realizado por Roofing Solutions, LLC					

Fuente: Elaboración propia, 2020.

Otro tipo de gastos que realiza CLO son los gastos por reembolsos viajeros. Este tiene otro tratamiento contable actual y por ende el propuesto. El actual genera el siguiente proceso

1. Pagar al empleado el monto destinado que va a utilizar en el viaje para el cliente determinado. Este monto debe ser liquidado cuando la persona regrese.
2. CLO genera la factura cobrando al cliente el anticipo al colaborar por el viaje solicitado
3. Una vez, que el colaborador regrese, liquida el anticipo.
4. CLO recibe el dinero de la factura correspondiente

Si el anticipo es igual, no hay un depósito más por hacer. De lo contrario si el anticipo realizado es menor al que el colaborador necesitaba, se le reembolsa el monto de diferencia. (Tabla 43.4) De lo contrario, si el gasto es menor al anticipo realizado, el colaborador tiene la obligación de realizar la devolución del dinero. (Tabla 43.5)

Tabla 43 Asientos actuales de anticipo colaboradores dólares

1.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-3-1-04-01	Anticipos colaboradores dólares	XX	
		1-1-1-01-01	Banco dólares		XX
Registro del anticipo a colaboradores en dólares y su registro del pago realizado					
2.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS	XX	
		4-1-1-01-01	Ingreso por servicios		XX

Registro de la factura por cobrar al cliente de <i>Roofing Solutions LLC</i> utilizando el primer monto de anticipo que se le dio al colaborar. Si el monto es diferente a este, no se le cobra la diferencia al cliente.					
3.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	5-2-6-01-03	Gasto en comida	XX	
		1-3-1-04-01	Anticipos colaboradores		XX
Registro de la liquidación del anticipo realizado al colaborador					
4.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	5-2-6-01-03	Gasto en comida	XX	
		1-1-1-01-01	Banco dólares		XX
Registro de la diferencia entre anticipos colaborados en dólares versus el reporte de gastos. Si este monto es mayor, se le reintegra al colaborador.					
5.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-1-01-01	Bancos	XX	
		1-3-1-04-01	Anticipos colaboradores		XX
Registro del depósito realizado por el colaborador dado que el reporte de gastos es inferior al anticipo.					
6.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-1-01-01	Bancos	XX	
		1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS		XX
Registro del depósito realizado por Roofing Solutions, LLC por concepto de reembolsos de gastos.					

Fuente: Elaboración del departamento contable, 2020.

La propuesta para corregir el uso de la cuenta de ingresos y las cuentas de gastos es usando el siguiente proceso.

1. Pagar al empleado el monto destinado que va a utilizar en el viaje para el cliente determinado. Este monto debe ser liquidado cuando la persona regrese.
2. Una vez, que el colaborador regrese, liquida el anticipo contra la cuenta de orden deudor.
3. CLO genera una factura por el monto total del anticipo contando la diferencia si es menor o inferior. Por lo tanto, hasta que se liquide el anticipo se registra la cuenta por cobrar
4. CLO recibe el dinero de la factura correspondiente

Si el anticipo es igual, no hay un depósito más por hacer. De lo contrario si el anticipo realizado es menor al que el colaborador necesitaba se le reembolsa el monto de diferencia. (Tabla 44.3) De lo contrario, si el gasto es menor al anticipo realizado, el colaborador tiene la obligación de realizar la devolución del dinero. (Tabla 44.4)

Tabla 44 Asientos propuestos de anticipos colaboradores dólares

1.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-3-1-04-01	Anticipos colaboradores dólares	XX	
		1-1-1-01-01	Banco dólares		XX
	Registro del anticipo a colaboradores en dólares y su registro del pago realizado				
2.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	6-1-1-01-01	Cuenta de orden deudor	XX	
		1-3-1-04-01	Anticipos colaboradores		XX
	Registro de la liquidación del anticipo realizado al colaborador				
3.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	6-1-1-01-01	Cuenta de orden deudor	XX	
		1-1-1-01-01	Banco dólares		XX

	Registro de la diferencia entre anticipos colaboradores dólares versus el reporte de gastos. Si este monto es mayor, se le reintegra al colaborador.				
4.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-1-01-01	Bancos	XX	
		6-1-1-01-01	Cuenta de orden deudor		XX
	Registro del depósito realizado por el colaborador dado que el reporte de gastos es inferior al anticipo.				
5.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS	XX	
		6-1-1-01-01	Cuenta de orden deudor		XX
	Registro de la factura por cobrar al cliente de <i>Roofing Solutions LLC</i> utilizando el monto total sea diferente o no al original. Por lo tanto, si el colaborador gasto más del anticipo dado, esta diferencia se le cobra al cliente.				
6.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-1-01-01	Bancos	XX	
		1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS		XX
	Registro del depósito realizado por Roofing Solutions, LLC por concepto de reembolsos de gastos.				

Fuente: Elaboración propia, 2020.

En resumen, la propuesta cuando CLO incurre en gastos viajeros o en anticipos que deben ser pagados por el cliente, este debe ser registrado en las cuentas de orden deudor. Y así, evitando utilizar los ingresos por servicios y los gastos administrativos. Generando un ahorro, dado que, al registrarlo en este sistema, no tiene que pagar el impuesto de Canon, lo cual es obligatorio en todos los ingresos por ventas de servicios que la empresa realice.

Existe un servicio que CLO lo nombre "*Reimbursement of taxes*". Esto quiere decir, el reembolso de los impuestos para los trabajadores de H2B. Este registro también debe ser modificado para los siguientes periodos. El proceso que actualmente se hace es el siguiente:

1. RS comunica a CLO que llegó un cheque para el trabajador de H2B por tantos dólares
2. CLO avisa al trabajador que tiene un cheque y que pase a la oficina para generarle un cheque nacional para que él pueda cambiarlo.
3. CLO realiza el cheque, lo registra con el gasto
4. CLO genera una factura por el monto del cheque

El proceso de asientos son los siguientes:

Tabla 45 Asientos del reembolso de impuestos H2B

1.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	5-1-1-04-03	Proceso H2B	XX	
		1-1-1-01-02	Banco en dólares		XX
	Registro del gasto por el proceso de h2b del cheque recibido por RS.				
2.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS	XX	
		4-1-1-01-01	Ingreso por servicios de <i>reimbursement of taxes</i>		XX
	Registro de la factura por cobrar al cliente de Roofing Solutions LLC				
3.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-1-01-01	Bancos	XX	
		1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS		XX
	Registro del depósito recibido por RS				

Fuente: Elaboración por el departamento de contabilidad, 2020.

Se vuelve a resaltar el uso de las cuentas de gastos y de ingresos. Como propuesta se plantea utilizar las cuentas de orden deudor. Usando el mismo proceso anterior:

1. RS comunica a CLO que llegó un cheque para el trabajador de H2B por tantos dólares
2. CLO avisa al trabajador que tiene un cheque y que pase a la oficina para generarle un cheque nacional para que él pueda cambiarlo.
3. CLO realiza el cheque, lo registra con el gasto
4. CLO genera una factura por el monto del cheque

El proceso de asientos son los siguientes:

Tabla 46 Propuesta de asientos del registro de reembolso impuestos H2B

1.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	6-1-1-01-01	Cuenta de orden deudora	XX	
		1-1-1-01-02	Banco en dólares		XX
	Registro del de la cuenta de orden deudora del cheque recibido por RS por H2B				
2.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS	XX	
		6-1-1-01-01	Cuenta de orden deudora		XX
	Registro de la factura por cobrar al cliente de Roofing Solutions LLC utilizando la cuenta de orden deudora				
3.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-1-01-01	Bancos	XX	
		1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS		XX
	Registro del depósito recibido por RS				

Fuente: Elaboración propia, 2020.

El último tipo de asientos por corregir e implementar corresponde a los gastos que realmente son de CLO, pero fueron pagados por algún cliente. Este es el caso contrario de los tres anteriores. En la investigación se detectó un solo caso: el activo de DROBO.

Tabla 47 Asientos erróneos por Activo DROBO

1.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	4-1-1-01-01	Ingreso servicio RS	XX	
		1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS		XX
Registro de la nota de crédito para la disminución de la facturación del cliente RS					
2.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS	XX	
		1-1-1-01-01	Bancos		XX
Registro del depósito realizado mediante la nota de crédito					
3.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-2-1-03-01	Costo equipo de cómputo	XX	
		4-1-3-01-01	Otros ingresos diferentes a los anteriores		XX
Registro del activo DROBO					

Fuente: Elaboración del departamento contable CLO, 2020.

Los asientos para la corrección de este tema son los siguientes:

Tabla 48 Propuesta de corrección del Activo DROBO

1.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-2-1-03-01	Costo equipo de cómputo	XX	
		1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS		XX
Registro de la nota de crédito para la disminución de la facturación del cliente RS y el registro del activo DROBO.					
2.	Fecha	Código	Descripción	Debe	Haber
	XX/XX/XXXX	1-1-2-04-01	Cuenta por cobrar RS	XX	
		1-1-1-01-01	Bancos		XX
Registro del depósito realizado mediante la nota de crédito					

Auxiliares para el manejo de las cuentas de orden

Se recomienda mantener un control interno mediante un auxiliar en Excel de las transacciones de las cuentas de orden. Este auxiliar debe presentarse también en las Notas de los Estados Financieros, que se presentan a los usuarios correspondientes. Se considera la siguiente propuesta de tabla:

CONSTRUCTION LINK OUTSOURCING, S.A.
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AL XX DE XXXX 20XX

Auxiliar cuentas de orden

Número	Fecha	Asiento	Descripcion	Colaborador	Cliente	Monto Colones	Monto Dólares
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
Gran total							

Manual de catálogo de las cuentas de orden



Construction Link Outsourcing, S.A.

Código: CDO-001	Fecha de implementación: 01-05-2020
---------------------------	---

Departamento: Administrativo

Proceso: Contabilidad

Condición: (Nuevo o actualización)	Nuevo
Versión:	001

Elaborado por: Departamento administrativo

Aprobación: _____

Cuenta a agregar: Cuentas de orden

Código: 6

En este grupo se registran los saldos de las cuentas de orden necesarias para el adecuado control interno entre los clientes. Entre el catálogo de cuentas se establecen las siguientes:

Tabla 49 Cuentas de orden

6	CUENTAS DE ORDEN
6-1	CUENTAS DE ORDEN DEUDORA
6-1-1	CUENTAS DE ORDEN DEUDORA
6-1-1-01	CUENTAS DE ORDEN DEUDORA
6-1-1-01-01	Cuenta de orden deudora cliente X
6-2	CUENTAS DE ORDEN ACREEDORA
6-2-1	CUENTAS DE ORDEN ACREEDORA
6-2-1-01	CUENTAS DE ORDEN ACREEDORA
6-2-1-01-01	Cuenta de orden acreedora cliente X

Fuente: Elaboración propia, 2020.

Sub cuenta: Cuenta de orden deudora

Código 6-1-1-01-01

Concepto En esta cuenta se debe registrar el monto que Construction Link Outsourcing, S.A. va a generar una facturación, cuando el cliente es el responsable del gasto pertinente, como es el caso de gastos por seguro viajero, anticipo a empleados dólares, reembolso de los impuestos de los H2B

Naturaleza del saldo: Deudor

Débito Cuando el monto corresponde a un gasto que debe ser pagado por el cliente respectivo

Crédito Cuando el monto es cancelado por la facturación electrónica del cliente.

Sub cuenta: Cuenta de orden acreedora

Código 6-2-1-01-02

Concepto En esta cuenta se debe registrar el monto que Construction Link Outsourcing, S.A. tiene que pagar al cliente. Este cliente fue un medio. CLO es la responsable del gasto. Como, por ejemplo, el activo DROBO

Naturaleza del saldo: Acreedor

Débito El monto que corresponde al gasto o al activo comprado por otro cliente.

Crédito Por el monto que sale de la empresa por medio de la nota de crédito en facturación

Por el monto que entra de la empresa por medio de factura electrónica que realiza la empresa.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (1988). Ley de Impuesto sobre la Renta, N° 7092. Recuperado de http://www.pgrweb.go.cr/SCIJ/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=10969&nValor3=0&strTipM=TC
- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2015). Ley General de Aduanas N° 7557. Recuperado de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_norma.aspx?param1=NRM&nValor1=1&nValor2=25886&nValor3=102218&strTipM=FN
- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2002). Crea Ministerio de Comercio Exterior y Promotora de Comercio Exterior, Ley N° 7638. Recuperado de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_norma.aspx?param1=NRM&nValor1=1&nValor2=25531&nValor3=27012&strTipM=FN
- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2019). Ley de Régimen de Zonas Francas, N°7210 http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_norma.aspx?param1=NRM&nValor1=1&nValor2=11593&nValor3=0&strTipM=FN
- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2016) Código de trabajo, artículo 136. Recuperado de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=8045
- Baltodano, R. (2019). *Avances generados por la implementación del Decreto N°37898-H, “Disposiciones sobre precios de transferencias”, en la recaudación nacional del impuesto sobre la renta, para el periodo 2017-2018.* (Licenciatura) Universidad Técnica Nacional, Costa Rica.
- Barquero, M. (2020) Gobierno garantiza mantener las exoneraciones a empresas en Zona Franca. La Nación. Recuperado de: <https://www.nacion.com/economia/politica-economica/gobierno-garantiza-mantener-las-exoneraciones-a/7R2KX7QNWFVFLXENCGWKMAAR4FU/story/>
- Barquero, M. (2020). OCDE aprobó normativa de Costa Rica en mercados financieros. La Nación. Recuperado de <https://www.nacion.com/economia/politica-economica/ocde-aprobo-normativa-de-costa-rica-en-mercados/SCWEUH54AVGL3IJI4GXSDGUVIU/story/>
- Catacora, L. (2016). *Aplicación de los precios de transferencia entre empresas vinculadas y su incidencia en la determinación del impuesto de la renta, Caso: Transportes KALA SAC, Arequipa-2015.* (Licenciatura) Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, Perú.

- Chavaría, N. (2015). *Estudio de la estructura de costos por precios para la definición de los precios de transferencia del crédito de consumo en Coope Ande durante 2014*. (Licenciatura) Universidad Internacional de las Américas, Costa Rica.
- Decreto Ejecutivo 37898-H. Disposiciones sobre precios de transferencias. Diario Oficial La Gaceta, San José, Costa Rica, 13 de setiembre del 2013. Recuperado de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=75647&nValor3=93918&strTipM=TC
- Decreto Ejecutivo 41818-H. Modificaciones y adiciones al Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta, Decreto N°18445-H del 9 de setiembre de 1988 y sus reformas. Diario Oficial La Gaceta. San José, Costa Rica, 26 de junio del 2019. Recuperado de [https://www.hacienda.go.cr/docs/5d1506077fc16_Decreto%20No%2041818-H%20\(renta\).pdf](https://www.hacienda.go.cr/docs/5d1506077fc16_Decreto%20No%2041818-H%20(renta).pdf)
- Díaz, D. (2017). *Análisis del principio de plena competencia de las operaciones con partes relacionadas de la empresa Aladedaecu Comercio, S.A. del período fiscal 2015 y carta diagnóstica que incluye la evaluación obtenida de precios de transferencia*. (Licenciatura). Pontificia Universidad Católica del Ecuador-Matriz, Ecuador.
- Erak, A. (2020). ¿Sabe con cuáles países ya Costa Rica tiene intercambios de información tributaria? El mundo. Recuperado de: <https://www.elmundo.cr/opinion/sabe-con-cuales-paises-ya-costa-rica-tiene-intercambios-de-informacion-tributaria/>
- Fernanda, M. (2019). Construcción, comercio y manufactura local siguen contraídos, mientras empresas de zona franca se dinamizan. El Financiero. Recuperado de: <https://www.elfinancierocr.com/finanzas/construccion-comercio-y-manufactura-local-siguen/XOEGMJ74AJH5NNV52VOLLC5ZMM/story/>
- Guajardo, G., y Andrade, N. (2014). *Contabilidad Financiera*. México: Editorial McGRAW-Hill.
- Guillermo, L. (2014), Acuerdo ejecutivo N°0394-2014.
- Hernández, A. (2014). *Precios de transferencia, mecanismo para la adecuada tributación de los contribuyentes ¿Es necesaria su regulación normativa?* (Licenciatura). Universidad de Costa Rica, Costa Rica.
- Hernández, Fernández y Baptista (2014) *Metodología de la investigación*. México. Editorial McGRAW-Hill.
- Horngren, C. Datar, S. Rajan, M. (2012). *Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial*. México: Pearson Educación de México, S.A.
- IASC. (2011). Norma Internacional de Contabilidad N°24. Información a Revelar sobre Partes Relacionadas.
- Medaglia, C., Mora, M. (2019) Según estudio del sector comercio exterior, aportes de zonas francas impulsan desarrollo del país. Noticias PROCOMER. Recuperado de:

<https://www.procomer.com/es/noticias/segun-estudio-del-sector-comercio-exterior-aportes-de-zonas-francas-impulsan-desarrollo-del-pais>

- Mora, V. (2018). *Impacto de la aplicación del concepto “creación de valor” contenida en las acciones 8, 9 y 10 “plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios” de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, y las directrices sobre precios de transferencia en el ordenamiento jurídico costarricense respecto de las estructuraciones fiscales.* (Licenciatura) Universidad de Costa Rica, Costa Rica.
- Moscol, K., Santos, M. (2013). *Aplicación del modelo de precios de transferencia en una empresa comercializadora de cacao en el Ecuador en el 2011.* (Licenciatura). Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador.
- Pérez, J. (2014) Definiciones de OCDE. Recuperado de <https://definicion.de/ocde/>
- PROCOMER. (sf). Régimen de Zona Franca. Recuperado de https://procomer.com/es/soy/zonas_francas_costa_rica
- Organización para la cooperación y el desarrollo económicos (OCDE). (2019) Historia OCDE. Recuperado de <http://www.oecd.org/about/history/>
- Organización para la cooperación y el desarrollo económicos (OCDE). (2011). *Legislación en materia de precios de transferencia – propuesta de enfoque.* Centro de política y administración fiscales.
- Torrealba, A. (2013). Nuevo Reglamento de Precios de Transferencia: implicaciones y antecedentes. *El Contador Al día*, 64 (9), 10-13.
- Torres, J. (2017). *Transcendencia de los precios de transferencia en la gestión tributaria de las empresas de servicios en el Perú setiembre 2005 – setiembre 2014.* (Doctorad). Veritas Liberabit Vos, Perú.
- Ramírez, D. (2013). *Contabilidad administrativa.* México: McGRAW-HILL
- Ramírez, L., Niño de Guzmán, M. (2018). Los precios de transferencia y su incidencia tributaria-financiera en las empresas vinculadas de fabricación de productos plásticos ubicados en el distrito de Lurín, Lima-Año 2017. (Licenciatura) Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú.
- Romero, A. (2010). Principios de contabilidad. México: McGRAW-HILL
- Rondi, G., Casal, M., Gómez, M., y Galante, M. (2015). Consideraciones sobre la aplicación por primera vez de las NIIF para las PYMES en entes pequeños y medianos de la Argentina. *Revista Escritos Contables y de Administración.* Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?Codigo=5644478>

APÉNDICES

Apéndice A. Estados Financieros

CONSTRUCTION LINK OUTSOURCING, S.A.
 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
 DEL 01 DE ENERO 2019 AL 31 DE DICIEMBRE 2019
 (Expresado en colones costarricenses)

Cuenta	Descripción	Saldo Inicial	Saldo Final
ACTIVOS		149,858,256.72	
1	ACTIVOS	171,581,611.61	149,858,256.72
1-1	ACTIVO CORRIENTE	90,283,603.86	73,254,838.04
1-1-1	CAJA Y BANCOS	19,107,372.49	8,138,129.39
1-1-2	CUENTAS POR COBRAR	32,901,235.44	50,466,449.23
1-1-3	INVERSIONES EN INSTRUMENTOS FINANCIEROS	38,274,995.93	14,650,259.42
1-1-4	Inventarios	0.00	0.00
1-2	ACTIVO NO CORRIENTE	62,428,192.23	60,122,394.82
1-2-1	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	62,428,192.23	60,122,394.82
1-3	OTROS ACTIVOS	18,869,815.52	16,481,023.86
1-3-1	GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	18,869,815.52	16,481,023.86

PASIVOS Y PATRIMONIO		149,858,256.73	
2	PASIVOS	209,545,666.28	140,234,498.92
2-1	PASIVO CORRIENTE	209,545,666.28	140,234,498.92
2-1-1	CUENTAS POR PAGAR	209,545,666.28	140,234,498.92
3	PATRIMONIO	-	-
		674,360,159.20	752,322,173.89
3-1	CAPITAL SOCIAL	10,000.00	10,000.00
3-1-1	CAPITAL SOCIAL	10,000.00	10,000.00
3-2	UTILIDADES ACUMULADAS	-	9,613,757.81
		674,370,159.20	
3-2-1	UTILIDADES / PERDIDAS PERIODOS ANTERIORES	-	-
		674,370,159.20	752,332,173.89
3-2-2	Utilidad/Perdida del Periodo	0.00	761,945,931.70
3-2-2-01-01	Utilidad/Perdida del Periodo	0.00	761,945,931.70
3-2-3	Utilidades Acumuladas	0.00	0.00
DIFERENCIA ACT = PAS + PAT		0.00	

CONSTRUCTION LINK OUTSOURCING, S.A.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL

AL 31 DE DICIEMBRE 2019

(Expresado en colones costarricenses)

Cuenta contable	Descripción	Saldo
INGRESOS		
4	INGRESOS	1,593,557,202.94
4-1	INGRESOS	1,593,557,202.94
4-1-1	INGRESOS POR SERVICIOS	1,570,429,895.66
4-1-2	INGRESOS FINANCIEROS	21,796,596.67
4-1-3	OTROS INGRESOS	1,330,710.61
GASTOS		
5	GASTOS	831,611,271.25
5-1	GASTOS DE OPERACIÓN	588,129,455.02
5-1-1	GASTOS DE PERSONAL	588,129,455.02
5-2	GASTOS ADMINISTRATIVOS	217,242,721.25
5-2-1	GASTO POR SERVICIOS	29,938,986.24
5-2-2	GASTO EN SUMINISTROS	11,401,880.12
5-2-3	MANTENIMIENTO Y ALQUILERES	80,588,634.37
5-2-4	HONORARIOS PROFESIONALES	43,590,363.32
5-2-5	DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACION	24,140,100.44
5-2-6	VIATICOS	22,075,868.87
5-2-7	SUSCRIPCIONES	602,915.00
5-2-8	IMPUESTOS	4,525,631.77
5-2-9	SEGUROS	378,341.12
5-3	GASTOS FINANCIEROS	24,900,057.71
5-3-1	GASTOS FINANCIEROS	24,900,057.71
5-4	OTROS GASTOS	1,339,037.26
5-4-1	OTROS GASTOS	1,339,037.26
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL PERÍODO		761,945,931.70

Apéndice B. Balance de comprobación

CONSTRUCTION LINK OUTSOURCING, S.A.
 BALANCE DE COMPROBACIÓN
 DEL 01 ENERO 2019 AL 31 DE DICIEMBRE 2019

Código	Descripción	Saldo Inicial	Débitos	Créditos	Neto	Saldo Final
1	ACTIVOS	160,398,893.37	9,914,933,221.22	9,925,473,857.86	-10,540,636.64	149,858,256.72
1-1	ACTIVO CORRIENTE	75,657,797.98	9,851,656,323.56	9,854,059,283.51	-2,402,959.94	73,254,838.04
1-1-1	CAJA Y BANCOS	3,338,049.12	7,501,589,620.28	7,496,789,540.01	4,800,080.27	8,138,129.39
1-1-1-01	BANCOS	3,338,049.12	3,929,280,774.06	3,924,480,693.79	4,800,080.27	8,138,129.39
1-1-1-01-01	BAC San Jose USD 917325839	211,018.21	1,969,252,846.47	1,962,134,033.80	7,118,812.67	7,329,830.88
1-1-1-01-02	BAC San Jose CRC 917325821	3,105,367.13	642,223,331.50	644,523,833.39	-2,300,501.89	804,865.24
1-1-1-01-03	BCCR Colones 10001010000113344	560.00	646,052,053.11	646,051,848.01	205.10	765.10
1-1-1-01-04	BCCR Dólares 10001020000113357	21,103.77	671,752,542.98	671,770,978.59	-18,435.61	2,668.16
1-1-1-02	Transitorio de Efectivo	0.00	3,572,308,846.22	3,572,308,846.22	0.00	0.00
1-1-1-02-01	Transitoria de Efectivo	0.00	1,583,882,137.45	1,583,882,137.45	0.00	0.00

1-1-1-02-02	Transferencia entre cuentas	0.00	1,988,426,708.77	1,988,426,708.77	0.00	0.00
1-1-2	CUENTAS POR COBRAR	72,319,748.88	2,027,038,879.49	2,048,892,179.14	-21,853,299.65	50,466,449.23
1-1-2-01	CUENTAS POR COBRAR SOCIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-2-01-01	CXC Socios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-2-01-02	CXC Lautaro de La Cruz	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-2-02	CUENTAS POR COBRAR COLABORADORES	0.00	200,000.00	200,000.00	0.00	0.00
1-1-2-02-01	CXC colaboradores	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-2-02-02	CXC Fátima Pérez	0.00	200,000.00	200,000.00	0.00	0.00
1-1-2-03	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	-0.01	37,095,647.34	37,028,717.34	66,930.00	66,929.99
1-1-2-03-01	CxC Otras	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-2-03-02	CyC Consultores Colones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-2-03-03	CyC Consultores Dólares	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-2-03-04	Cuentas por Cobrar Saborio & Deloitte	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-2-03-05	CxC Roofing Solutions	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-2-03-06	Cuenta por cobrar INS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

1-1-2-03-07	Cuentas por cobrar DELCRUZ, S. A	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-2-03-08	C x C Otras inicial al 30 de junio	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-2-03-09	C x C Link Capitales \$	0.00	1,297,665.76	1,297,665.76	0.00	0.00
1-1-2-03-10	C x C Cacique Capital \$	0.00	34,864,400.00	34,864,400.00	0.00	0.00
1-1-2-03-11	C x C Link Capitales ¢	0.00	372,160.58	372,160.58	0.00	0.00
1-1-2-03-12	C x C Cacique Capital ¢	0.00	561,421.00	494,491.00	66,930.00	66,930.00
1-1-2-04	CUENTAS POR COBRAR SERVICIOS	32,386,889.22	1,989,743,232.15	1,998,753,786.23	-9,010,554.08	23,376,335.14
1-1-2-04-01	Roofing Solutions LLC	17,094,056.83	1,705,158,634.26	1,722,252,691.09	-17,094,056.83	0.00
1-1-2-04-02	Nations Roof East, LLC	0.00	349,392.00	349,392.00	0.00	0.00
1-1-2-04-03	Porter Roofing	15,292,832.39	59,345,635.16	60,227,082.28	-881,447.12	14,411,385.27
1-1-2-04-04	National Roofing	-0.01	130,984,448.26	130,984,448.25	0.01	0.00
1-1-2-04-05	Advanced Roofing, Inc	0.01	340,895.00	340,895.01	-0.01	0.00
1-1-2-04-06	Snyder Roofing & Sheet Metal, Inc	0.00	16,319,461.16	16,319,461.16	0.00	0.00
1-1-2-04-07	Link Capital \$	0.00	47,922,486.54	47,922,486.54	0.00	0.00
1-1-2-04-08	SR Building Services, LLC	0.00	2,622,790.30	2,622,790.30	0.00	0.00

1-1-2-04-09	Flynn BEC LP	0.00	1,148,912.80	1,148,912.80	0.00	0.00
1-1-2-04-10	Snyper Hunting Products, LLC	0.00	17,130,984.50	14,232,438.90	2,898,545.60	2,898,545.60
1-1-2-04-11	Flynn Mid-Atlantic LP	0.00	7,332,908.52	2,353,187.90	4,979,720.62	4,979,720.62
1-1-2-04-12	BG Ford Exterior, INC	0.00	1,086,683.65	0.00	1,086,683.65	1,086,683.65
1-1-2-05	CUENTAS POR COBRAR FISCO	39,932,859.68	0.00	12,909,675.57	-12,909,675.57	27,023,184.11
1-1-2-05-01	CXC Tributacion Directa	39,932,859.68	0.00	12,909,675.57	-12,909,675.57	27,023,184.11
1-1-3	INVERSIONES EN INSTRUMENTOS FINANCIEROS	-0.02	323,027,823.79	308,377,564.35	14,650,259.44	14,650,259.42
1-1-3-01	INSTRUMENTOS FINANCIEROS	-0.01	323,027,823.79	308,377,564.35	14,650,259.43	14,650,259.42
1-1-3-01-01	Retiros BAC Impulsos	0.00	0.00	95,630,950.00	-95,630,950.00	-95,630,950.00
1-1-3-01-02	Inversión BAC Impulso	0.00	323,027,823.78	212,746,614.35	110,281,209.42	110,281,209.42
1-1-3-01-03	Ajuste por Valoración BAC Valores	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-3-01-04	Descuento Acumulado T. BAC Valores	-0.01	0.01	0.00	0.01	0.00
1-1-3-02	INTERESES ACUMULADOS POR COBRAR INVERSIONES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-3-02-01	Intereses Acumulados por Cobrar BAC Valores	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-4	Inventarios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

1-1-4-01	Inventarios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-4-01-01	Inventarios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-1-4-01-02	Inventario transitorio	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1-2	ACTIVO NO CORRIENTE	73,671,691.36	23,992,380.61	37,541,677.15	-13,549,296.54	60,122,394.82
1-2-1	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	73,671,691.36	23,992,380.61	37,541,677.15	-13,549,296.54	60,122,394.82
1-2-1-01	MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	19,839,459.94	2,850,615.67	6,271,608.18	-3,420,992.51	16,418,467.43
1-2-1-01-01	Costo Mobiliario y Equipo de Oficina	29,960,274.15	2,704,052.85	3,094,887.03	-390,834.17	29,569,439.98
1-2-1-01-02	Depreciación Acumulada Mobiliario	-10,120,814.21	146,562.81	3,176,721.15	-3,030,158.34	-13,150,972.55
1-2-1-02	EQUIPO DE COMPUTO	21,383,603.46	13,199,857.55	12,993,974.17	205,883.38	21,589,486.84
1-2-1-02-01	Costo Equipo de computo	71,844,920.13	10,835,075.26	0.00	10,835,075.26	82,679,995.39
1-2-1-02-02	Depreciación Acumulada Equipo PC	-50,461,316.67	2,364,782.29	12,993,974.17	-10,629,191.88	-61,090,508.55
1-2-1-03	MEJORAS OFICINA	13,174,700.39	0.07	5,435,292.60	-5,435,292.53	7,739,407.86
1-2-1-03-01	Costo Mejoras Oficinas	27,176,462.72	0.00	0.00	0.00	27,176,462.72

1-2-1-03-02	Depreciación acumulada Mejoras oficinas	- 14,001,762.33	0.07	5,435,292.60	-5,435,292.53	- 19,437,054.86
1-2-1-04	VEHICULO	11,356,212.49	0.04	2,004,037.56	-2,004,037.52	9,352,174.97
1-2-1-04-01	Costo Vehiculo	20,040,375.00	0.00	0.00	0.00	20,040,375.00
1-2-1-04-02	Depreciación Acumulada Vehiculo	- 8,684,162.51	0.04	2,004,037.56	-2,004,037.52	- 10,688,200.03
1-2-1-05	LICENCIAS	7,917,715.08	7,941,907.28	10,836,764.64	-2,894,857.36	5,022,857.72
1-2-1-05-01	Costo Licencias	48,394,108.55	0.00	0.00	0.00	48,394,108.55
1-2-1-05-02	Amortizacion Acum. Licencias	- 40,476,393.47	7,941,907.28	10,836,764.64	-2,894,857.36	- 43,371,250.83
1-3	OTROS ACTIVOS	11,069,404.02	39,284,517.05	33,872,897.21	5,411,619.84	16,481,023.86
1-3-1	GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	11,069,404.02	39,284,517.05	33,872,897.21	5,411,619.84	16,481,023.86
1-3-1-01	GASTOS Y ANTICIPO A PROVEEDORES	6,103,144.91	29,425,573.33	22,338,684.56	7,086,888.77	13,190,033.68
1-3-1-01-01	Anticipo a Proveedores Colones	460,000.35	4,260,492.21	4,364,492.56	-104,000.35	356,000.00
1-3-1-01-02	Gastos pagados por anticipado Dólares	5,643,144.56	25,165,081.12	17,974,192.00	7,190,889.12	12,834,033.68
1-3-1-02	SEGUROS	3,518,732.93	4,610,981.07	4,838,723.81	-227,742.73	3,290,990.19
1-3-1-02-01	Seguro automotriz	187,761.87	387,434.00	544,877.52	-157,443.52	30,318.35

1-3-1-02-02	Poliza de Riesgos	865,841.48	1,220,645.01	1,476,164.01	-255,519.00	610,322.48
1-3-1-02-03	Póliza INS colaboradores	2,465,129.58	3,002,902.06	2,817,682.28	185,219.79	2,650,349.36
1-3-1-03	GARANTIAS	293,509.30	0.00	293,509.30	-293,509.30	0.00
1-3-1-03-01	Depositos en Garantía	293,509.30	0.00	293,509.30	-293,509.30	0.00
1-3-1-04	ANTICIPO EMPLEADOS	1,154,016.88	5,247,962.64	6,401,979.53	-1,154,016.89	0.00
1-3-1-04-01	Anticipo empleados	1,154,016.89	5,247,962.64	6,401,979.53	-1,154,016.89	0.00
1-3-1-04-02	Anticipo empleados colones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	PASIVOS	160,248,324.81	886,018,638.18	866,004,812.29	-20,013,825.89	140,234,498.92
2-1	PASIVO CORRIENTE	160,248,324.81	886,018,638.18	866,004,812.29	-20,013,825.89	140,234,498.92
2-1-1	CUENTAS POR PAGAR	160,248,324.81	886,018,638.18	866,004,812.29	-20,013,825.89	140,234,498.92
2-1-1-01	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	414,561.29	168,264,034.01	167,964,770.72	-299,263.29	115,298.00
2-1-1-01-01	Proveedores colones	44,691.00	24,669,139.32	24,624,448.31	-44,691.00	0.00
2-1-1-01-02	Proveedores dólares	369,870.29	142,704,626.10	142,450,053.81	-254,572.29	115,298.00
2-1-1-01-03	Proveedores H2B dólares	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2-1-1-01-04	H2B dólares	0.00	890,268.60	890,268.60	0.00	0.00

2-1-1-02	CUENTAS POR EMPLEADOS	0.02	17,035,618.99	17,035,618.97	-0.02	0.00
2-1-1-02-01	Cuentas por pagar empleados Dólares	0.02	6,435,222.83	6,435,222.81	-0.02	0.00
2-1-1-02-02	Cuentas por pagar empleados Colones	0.00	10,600,396.16	10,600,396.16	0.00	0.00
2-1-1-02-03	Cuentas por pagar empleados Dólares inicial 30 junio	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2-1-1-02-04	Cuentas por pagar empleados Colones inicial al 30 junio	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2-1-1-03	OBLIGACIONES POR PAGAR	13,009,580.99	491,480,019.69	491,114,942.71	-365,076.98	12,644,504.01
2-1-1-03-01	Salarios	0.00	334,965,009.32	334,965,009.32	0.00	0.00
2-1-1-03-02	Seguro Social	12,792,580.99	142,733,254.79	142,585,177.80	-148,076.99	12,644,504.00
2-1-1-03-03	Impuesto sobre la renta al salario	-0.01	12,964,755.58	12,964,755.59	0.01	0.00
2-1-1-03-04	Pensión Complementaria	217,000.00	817,000.00	600,000.00	-217,000.00	0.00
2-1-1-03-05	Bonificaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2-1-1-03-06	Bonificación Perdiem	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2-1-1-05	ACUMULACIONES	146,574,707.07	88,684,517.21	68,896,933.03	-19,787,584.18	126,787,122.90
2-1-1-05-01	Vacaciones	17,393,732.29	13,555,157.59	16,042,553.97	2,487,396.38	19,881,128.68
2-1-1-05-02	Aguinaldo	2,682,008.22	32,446,630.58	32,299,856.78	-146,773.80	2,535,234.42

2-1-1-05-03	Cesantía	84,872,626.55	18,837,595.12	20,554,522.28	1,716,927.16	86,589,553.71
2-1-1-05-04	Preaviso	41,626,340.01	23,845,133.92	0.00	-23,845,133.92	17,781,206.09
2-1-1-06	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	249,475.43	120,554,448.28	120,992,546.86	438,098.59	687,574.02
2-1-1-06-01	Tarjeta de Credito #4023 Dólares	249,475.44	8,982,402.53	8,732,927.08	-249,475.44	0.00
2-1-1-06-02	Recompras Inversión en Títulos	-0.01	0.00	0.01	0.01	0.00
2-1-1-06-03	Intereses por Pagar Recompra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2-1-1-06-04	Anticipos de clientes	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2-1-1-06-05	Pasivo Transitorio	0.00	983,953.96	983,953.96	0.00	0.00
2-1-1-06-06	Tarjeta de Credito #4023 Colones	0.00	27,653,853.63	27,653,853.63	0.00	0.00
2-1-1-06-07	4023 Saldo inicial al 30 de junio	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2-1-1-06-08	Cxp a DELCRUZ	0.00	82,423,324.16	82,423,324.16	0.00	0.00
2-1-1-06-09	Tarjeta de Credito 0368 Jocelyn Mastercard Colones	0.00	12,200.00	229,390.00	217,190.00	217,190.00
2-1-1-06-10	Tarjerta de credito 0368 Jocelyn Dólares	0.00	61,491.08	61,491.08	0.00	0.00
2-1-1-06-11	Tarjeta de credito Lautaro 0301 Mastercard Colones	0.00	142,970.00	613,354.02	470,384.02	470,384.02
2-1-1-06-12	Tarjeta de credito Lautaro 0301 Mastercad Dólares	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

2-1-1-06-13	Tarjeta de crédito Lautaro 8207 Amex colones	0.00	294,252.92	294,252.92	0.00	0.00
2-1-1-06-14	Tarjeta de crédito Lautaro 8207 Amex dólares	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2-1-1-07	DIVIDENDOS POR PAGAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2-1-1-07-01	Dividendos por Pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3	PATRIMONIO	150,568.56	791,315,363.06	38,842,620.61	- 752,472,742.45	- 752,322,173.89
3-1	CAPITAL SOCIAL	10,000.00	0.00	0.00	0.00	10,000.00
3-1-1	CAPITAL SOCIAL	10,000.00	0.00	0.00	0.00	10,000.00
3-1-1-01	CAPITAL SOCIAL	10,000.00	0.00	0.00	0.00	10,000.00
3-1-1-01-01	Capital	10,000.00	0.00	0.00	0.00	10,000.00
3-2	UTILIDADEDES ACUMULADAS	140,568.56	791,315,363.06	38,842,620.61	- 752,472,742.45	- 752,332,173.89
3-2-1	UTILIDADES / PERDIDAS PERIODOS ANTERIORES	140,568.56	791,315,363.06	38,842,620.61	- 752,472,742.45	- 752,332,173.89
3-2-1-01	UTILIDADES / PERDIDAS	630,084,432.27	0.00	38,842,620.61	38,842,620.61	668,927,052.88
3-2-1-01-01	2013	45,072,113.34	0.00	0.00	0.00	45,072,113.34
3-2-1-01-02	2014	19,357,201.36	0.00	0.00	0.00	19,357,201.36

3-2-1-01-03	2015	3,364,544.10	0.00	0.00	0.00	3,364,544.10
3-2-1-01-04	2016	- 5,698,548.75	0.00	0.00	0.00	-5,698,548.75
3-2-1-01-05	2017	648,411,994. 65	0.00	0.00	0.00	648,411,994.6 5
3-2-1-01-06	2018	- 80,422,872.4 3	0.00	0.00	0.00	- 80,422,872.43
3-2-1-01-07	2019	0.00	0.00	38,842,620.61	38,842,620.61	38,842,620.61
3-2-1-02	DIVIDENDOS	- 616,190,136. 05	791,315,363.06	0.00	- 791,315,363.0 6	- 1,407,505,499. 11
3-2-1-02-01	Dividendos Pagados	- 616,190,136. 05	791,315,363.06	0.00	- 791,315,363.0 6	- 1,407,505,499. 11
3-2-1-03	AJUSTE POR VALORACION	- 13,753,727.6 6	0.00	0.00	0.00	- 13,753,727.66
3-2-1-03-01	Ajuste por Valoración de Inversiones	- 13,753,727.6 6	0.00	0.00	0.00	- 13,753,727.66
3-2-1-04	Diferencias por Conversión	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3-2-2	Utilidad/Perdida del Periodo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3-2-2-01	Utilidad/Perdida del Periodo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3-2-2-01-01	Utilidad/Perdida del Periodo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

3-2-3	Utilidades Acumuladas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3-2-3-01	Utilidades Acumuladas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3-2-3-01-01	Utilidades Acumuladas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4	INGRESOS	0.00	137,560,715.87	1,731,117,918.81	1,593,557,202.94	1,593,557,202.94
4-1	INGRESOS	0.00	137,560,715.87	1,731,117,918.81	1,593,557,202.94	1,593,557,202.94
4-1-1	INGRESOS POR SERVICIOS	0.00	95,292,398.77	1,665,722,294.43	1,570,429,895.66	1,570,429,895.66
4-1-1-01	INGRESOS POR SERVICIOS	0.00	95,292,398.77	1,665,722,294.43	1,570,429,895.66	1,570,429,895.66
4-1-1-01-01	Ingresos por Servicios (Roofing Solutions LLC)	0.00	89,443,498.77	1,389,124,662.25	1,299,681,163.48	1,299,681,163.48
4-1-1-01-02	Ingresos por Servicios (Nations Roof East, LLC)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4-1-1-01-03	Ingresos por Servicios (Porter Roofing)	0.00	0.00	59,067,652.53	59,067,652.53	59,067,652.53
4-1-1-01-04	Ingresos por servicios (National Roofing)	0.00	5,848,900.00	124,441,673.16	118,592,773.16	118,592,773.16
4-1-1-01-05	Ingresos por servicios (Advanced Roofing, Inc)	0.00	0.00	340,895.00	340,895.00	340,895.00
4-1-1-01-06	Ingreso por Servicios (Snyder Roofing & Sheet Metal, Inc)	0.00	0.00	16,292,050.51	16,292,050.51	16,292,050.51
4-1-1-01-07	Ingreso por servicios (Link Capital \$)	0.00	0.00	47,395,874.45	47,395,874.45	47,395,874.45
4-1-1-01-08	Ingresos por servicios (SR Building Services)	0.00	0.00	2,613,906.90	2,613,906.90	2,613,906.90

4-1-1-01-09	Ingresos por servicios (Flynn BEC LP)	0.00	0.00	1,142,033.20	1,142,033.20	1,142,033.20
4-1-1-01-10	Ingresos por servicios (Snyper Hunting Products, LLC)	0.00	0.00	17,009,828.40	17,009,828.40	17,009,828.40
4-1-1-01-11	Ingresos por servicios (Flynn Mid-Atlantic LP)	0.00	0.00	7,215,347.25	7,215,347.25	7,215,347.25
4-1-1-01-12	Ingreso por servicios (BG Ford Exterior, INC)	0.00	0.00	1,078,370.80	1,078,370.80	1,078,370.80
4-1-2	INGRESOS FINANCIEROS	0.00	0.03	21,796,596.70	21,796,596.67	21,796,596.67
4-1-2-01	INGRESO POR DIFERENCIAL CAMBIARIO	0.00	0.03	21,033,277.83	21,033,277.80	21,033,277.80
4-1-2-01-01	Diferencial cambiario realizado	0.00	0.03	21,033,277.82	21,033,277.79	21,033,277.79
4-1-2-01-02	Diferencial cambiario no realizado	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01
4-1-2-02	INGRESOS POR INVERSIONES	0.00	0.00	763,318.87	763,318.87	763,318.87
4-1-2-02-01	Ingresos por Inversiones	0.00	0.00	763,318.87	763,318.87	763,318.87
4-1-2-02-02	Ingresos por Descuento en Inversión	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4-1-2-02-03	Rendimiento Fondo de Inversión	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4-1-3	OTROS INGRESOS	0.00	42,268,317.07	43,599,027.68	1,330,710.61	1,330,710.61
4-1-3-01	OTROS INGRESOS DIFERENTES A LOS ANTERIORES	0.00	42,268,317.07	43,591,427.68	1,323,110.61	1,323,110.61
4-1-3-01-01	Otros ingresos diferentes a los anteriores	0.00	42,268,317.07	43,591,427.68	1,323,110.61	1,323,110.61
4-1-3-02	INGRESOS NO GRAVABLES	0.00	0.00	7,600.00	7,600.00	7,600.00

4-1-3-02-01	Ingresos No Gravable	0.00	0.00	7,600.00	7,600.00	7,600.00
5	GASTOS	0.00	872,563,530.22	40,952,258.97	831,611,271.25	831,611,271.25
5-1	GASTOS DE OPERACIÓN	0.00	618,262,458.36	30,133,003.34	588,129,455.02	588,129,455.02
5-1-1	GASTOS DE PERSONAL	0.00	618,262,458.36	30,133,003.34	588,129,455.02	588,129,455.02
5-1-1-01	GASTOS DE PERSONAL	0.00	578,843,846.08	29,682,721.74	549,161,124.34	549,161,124.34
5-1-1-01-01	Salarios	0.00	405,910,252.14	29,593,753.88	376,316,498.26	376,316,498.26
5-1-1-01-02	Cargas Sociales	0.00	102,593,959.51	88,967.79	102,504,991.72	102,504,991.72
5-1-1-01-03	Aguinaldo	0.00	32,129,502.78	0.07	32,129,502.71	32,129,502.71
5-1-1-01-04	Vacaciones	0.00	16,042,553.97	0.00	16,042,553.97	16,042,553.97
5-1-1-01-05	Preaviso	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-1-1-01-06	Cesantía	0.00	20,554,522.28	0.00	20,554,522.28	20,554,522.28
5-1-1-01-07	Bonificación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-1-1-01-08	Viaticos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-1-1-01-09	Tiquetes de avion	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-1-1-01-10	Hospedaje	0.00	1,613,055.39	0.00	1,613,055.39	1,613,055.39

5-1-1-01-11	Salario Extraordinario	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-1-1-02	GASTOS EN SEGUROS	0.00	8,934,501.73	424,178.41	8,510,323.33	8,510,323.33
5-1-1-02-01	Poliza de riesgos del trabajo	0.00	4,134,362.56	0.00	4,134,362.56	4,134,362.56
5-1-1-02-02	Gastos medicos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-1-1-02-03	Viajero con Asistencia	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-1-1-02-04	Equipo electronico	0.00	1,439,467.05	0.00	1,439,467.05	1,439,467.05
5-1-1-02-05	Poliza Vehiculos	0.00	521,263.52	0.00	521,263.52	521,263.52
5-1-1-02-06	Gasto Poliza INS MED 000466401	0.00	2,839,408.60	424,178.41	2,415,230.19	2,415,230.19
5-1-1-03	ATENCION A COLABORADORES	0.00	21,856,595.51	26,103.19	21,830,492.32	21,830,492.32
5-1-1-03-01	Atencion a Empleados	0.00	4,975,752.02	0.04	4,975,751.98	4,975,751.98
5-1-1-03-02	Capacitacion	0.00	16,880,843.49	26,103.15	16,854,740.34	16,854,740.34
5-1-1-04	OTROS GASTOS DE PERSONAL	0.00	8,627,515.03	0.00	8,627,515.03	8,627,515.03
5-1-1-04-01	Otros gastos personal	0.00	5,683,544.61	0.00	5,683,544.61	5,683,544.61
5-1-1-04-02	Visas	0.00	2,150,710.00	0.00	2,150,710.00	2,150,710.00
5-1-1-04-03	Proceso H2B	0.00	793,260.42	0.00	793,260.42	793,260.42

5-2	GASTOS ADMINISTRATIVOS	0.00	227,983,714.17	10,740,992.92	217,242,721.25	217,242,721.25
5-2-1	GASTO POR SERVICIOS	0.00	29,938,986.24	0.00	29,938,986.24	29,938,986.24
5-2-1-01	SERVICIOS PUBLICOS	0.00	29,938,986.24	0.00	29,938,986.24	29,938,986.24
5-2-1-01-01	Electricidad	0.00	14,706,955.00	0.00	14,706,955.00	14,706,955.00
5-2-1-01-02	Telefono e internet	0.00	15,232,031.24	0.00	15,232,031.24	15,232,031.24
5-2-2	GASTO EN SUMINISTROS	0.00	11,446,571.12	44,691.00	11,401,880.12	11,401,880.12
5-2-2-01	SUMINISTROS Y EQUIPO DE LIMPIEZA	0.00	11,446,571.12	44,691.00	11,401,880.12	11,401,880.12
5-2-2-01-01	Papelaria y Utiles	0.00	173,700.00	0.00	173,700.00	173,700.00
5-2-2-01-02	Limpieza y Cocina	0.00	1,193,208.09	44,691.00	1,148,517.09	1,148,517.09
5-2-2-01-03	Equipo Menor	0.00	720,813.13	0.00	720,813.13	720,813.13
5-2-2-01-04	Gastos Mensajeria	0.00	342,579.41	0.00	342,579.41	342,579.41
5-2-2-01-05	Mensajeria	0.00	3,474.00	0.00	3,474.00	3,474.00
5-2-2-01-06	Gastos de transporte	0.00	8,646.00	0.00	8,646.00	8,646.00
5-2-2-01-07	Insumos de Limpieza y Cocina	0.00	1,014,987.25	0.00	1,014,987.25	1,014,987.25
5-2-2-01-08	Servicios de Seguridad	0.00	6,441,856.33	0.00	6,441,856.33	6,441,856.33
5-2-2-01-09	Suministros de oficina	0.00	1,547,306.91	0.00	1,547,306.91	1,547,306.91

5-2-3	MANTENIMIENTO Y ALQUILERES	0.00	80,600,137.57	11,503.20	80,588,634.37	80,588,634.37
5-2-3-01	MANTENIMIENTO	0.00	20,402,940.39	11,503.20	20,391,437.19	20,391,437.19
5-2-3-01-01	Mantenimiento General	0.00	17,523,043.78	11,503.20	17,511,540.58	17,511,540.58
5-2-3-01-02	Mantenimiento y otros gastos de Vehiculo	0.00	2,879,896.61	0.00	2,879,896.61	2,879,896.61
5-2-3-02	ALQUILERES	0.00	60,197,197.18	0.00	60,197,197.18	60,197,197.18
5-2-3-02-01	Alquiler de Oficina	0.00	40,813,736.32	0.00	40,813,736.32	40,813,736.32
5-2-3-02-02	Alquiler apartamento (Gabriel Antonio Murillo Alpizar GND)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-2-3-02-03	Alquileres Otros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-2-3-02-04	Gasto Software y licencias	0.00	19,383,460.86	0.00	19,383,460.86	19,383,460.86
5-2-4	HONORARIOS PROFESIONALES	0.00	43,838,835.93	248,472.61	43,590,363.32	43,590,363.32
5-2-4-01	HONORARIOS POR SERVICIOS PROFESIONALES	0.00	35,725,110.53	248,472.61	35,476,637.93	35,476,637.93
5-2-4-01-01	Servicios Contables	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-2-4-01-02	Servicio legal	0.00	3,514,316.25	0.00	3,514,316.25	3,514,316.25
5-2-4-01-03	Servicios de Traducccion	0.00	32,210,794.29	248,472.61	31,962,321.68	31,962,321.68
5-2-4-02	OTROS HONORARIOS POR SERVICIOS	0.00	8,113,725.40	0.00	8,113,725.40	8,113,725.40

5-2-4-02-01	Otros servicios profesionales	0.00	8,113,725.40	0.00	8,113,725.40	8,113,725.40
5-2-5	DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACION	0.00	34,446,790.12	10,306,689.68	24,140,100.44	24,140,100.44
5-2-5-01	DEPRECIACIONES	0.00	34,446,790.12	10,306,689.68	24,140,100.44	24,140,100.44
5-2-5-01-01	Depreciación Mobiliario	0.00	3,176,721.15	0.00	3,176,721.15	3,176,721.15
5-2-5-01-02	Depreciación Equipo PC	0.00	12,993,974.17	2,364,782.29	10,629,191.88	10,629,191.88
5-2-5-01-03	Depreciación Mejoras oficinas	0.00	5,435,292.60	0.07	5,435,292.53	5,435,292.53
5-2-5-01-04	Depreciación Vehiculo	0.00	2,004,037.56	0.04	2,004,037.52	2,004,037.52
5-2-5-01-05	Amortizacion Licencias	0.00	10,836,764.64	7,941,907.28	2,894,857.36	2,894,857.36
5-2-6	VIATICOS	0.00	22,084,434.96	8,566.10	22,075,868.87	22,075,868.87
5-2-6-01	GASTOS VIATICOS	0.00	22,084,434.96	8,566.10	22,075,868.87	22,075,868.87
5-2-6-01-01	Peajes	0.00	507,180.83	0.00	507,180.83	507,180.83
5-2-6-01-02	Parqueo	0.00	2,395,738.30	0.00	2,395,738.30	2,395,738.30
5-2-6-01-03	Comidas	0.00	13,018,973.99	6,092.50	13,012,881.49	13,012,881.49
5-2-6-01-04	Celular	0.00	626,145.35	0.00	626,145.35	626,145.35
5-2-6-01-05	Taxis, Uber, otros	0.00	1,844,410.61	46.12	1,844,364.49	1,844,364.49

5-2-6-01-06	Combustible	0.00	2,631,043.68	0.00	2,631,043.68	2,631,043.68
5-2-6-01-07	Gastos viajeros	0.00	1,060,942.20	2,427.48	1,058,514.73	1,058,514.73
5-2-7	SUSCRIPCIONES	0.00	602,915.00	0.00	602,915.00	602,915.00
5-2-7-01	CUOTAS Y SUSCRIPCIONES	0.00	602,915.00	0.00	602,915.00	602,915.00
5-2-7-01-01	Grupo Nacion GN S.A.	0.00	180,000.00	0.00	180,000.00	180,000.00
5-2-7-01-02	Prismar de Costa Rica S.A (Price Smart)	0.00	112,345.00	0.00	112,345.00	112,345.00
5-2-7-01-03	Camara de Industrias de Costa Rica	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-2-7-01-04	Cuotas, inscripciones y suscripciones	0.00	310,570.00	0.00	310,570.00	310,570.00
5-2-8	IMPUESTOS	0.00	4,646,702.11	121,070.33	4,525,631.77	4,525,631.77
5-2-8-01	GASTOS POR IMPUESTOS	0.00	4,646,702.11	121,070.33	4,525,631.77	4,525,631.77
5-2-8-01-01	Impuesto de Timbre Educacion y Cultura	0.00	758.00	0.00	758.00	758.00
5-2-8-01-02	Impuesto Personas Juridicas	0.00	223,100.00	0.00	223,100.00	223,100.00
5-2-8-01-03	Timbres	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-2-8-01-04	PROCOMER CANON por servicios	0.00	4,422,844.11	121,070.33	4,301,773.77	4,301,773.77
5-2-8-01-05	Impuesto sobre la renta	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-2-9	SEGUROS	0.00	378,341.12	0.00	378,341.12	378,341.12

5-2-9-02	SEGUROS	0.00	378,341.12	0.00	378,341.12	378,341.12
5-2-9-02-01	Seguros de viaje	0.00	378,341.12	0.00	378,341.12	378,341.12
5-3	GASTOS FINANCIEROS	0.00	24,978,320.42	78,262.72	24,900,057.71	24,900,057.71
5-3-1	GASTOS FINANCIEROS	0.00	24,978,320.42	78,262.72	24,900,057.71	24,900,057.71
5-3-1-01	GASTOS FINANCIEROS	0.00	24,978,320.42	78,262.72	24,900,057.71	24,900,057.71
5-3-1-01-01	Comisiones bancarias	0.00	2,972,908.22	78,256.67	2,894,651.55	2,894,651.55
5-3-1-01-02	Diferencial cambiario no realizado	0.00	21,760,014.30	6.05	21,760,008.25	21,760,008.25
5-3-1-01-03	Gasto Intereses Recompra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-3-1-01-04	Comisiones Bancarias Puesto de Bolsa	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-3-1-01-05	Pérdida en Venta de Título	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5-3-1-01-06	Pérdida en venta de vehículo / Activos	0.00	244,271.36	0.00	244,271.36	244,271.36
5-3-1-01-07	Gasto diferencial cambario realizado	0.00	1,126.55	0.00	1,126.55	1,126.55
5-4	OTROS GASTOS	0.00	1,339,037.26	0.00	1,339,037.26	1,339,037.26
5-4-1	OTROS GASTOS	0.00	1,339,037.26	0.00	1,339,037.26	1,339,037.26
5-4-1-01	OTROS GASTOS	0.00	1,339,037.26	0.00	1,339,037.26	1,339,037.26
5-4-1-01-01	Otros Gastos	0.00	1,339,037.26	0.00	1,339,037.26	1,339,037.26
TOTALES:		0.00	12,602,391,468.54	12,602,391,468.54		0.00

Apéndice C. Cuestionario

Universidad Internacional de las Américas

Fecha: jueves 30 de enero del 2019

Cuestionario de análisis funcional - Estudio de precios de transferencia

Empresa: Construction Link Outsourcing, S.A.

Estimada gerencia administrativa,

Para la realización del estudio de precios de transferencia para el período 2019, será necesaria el cuestionario a continuación para evaluar y documentar.

Es posible que ciertos puntos no apliquen para la empresa Construction Link Outsourcing, S.A. (en adelante CLO) por lo tanto indicarlo mediante “N/A” (No aplica). Si usted considera que debería incluir alguna otra información, favor incluirla y mencionarla.

1- Antecedentes

- a. Antecedentes del grupo: historia, principales hitos, breve descripción de la compañía, su cédula jurídica.
- b. Organigrama mostrando a sus partes relacionadas al 31 de diciembre 2019.
- c. Indicar la estructura accionaria, los representantes legales, los dueños.
 - i. Ya realizó el Registro de Transparencia de Usuarios Finales
- d. Breve descripción de las actividades desarrolladas por cada una de las partes vinculadas
- e. Favor completar la tabla siguiente con las compañías vinculadas

Tabla #1

Cliente	Tax ID	Domicilio Fiscal	Ingreso total del 2019
Roofing Solutions LLC	¿?	¿?	¿?
Cliente #1	¿?	¿?	¿?
Cliente #2	¿?	¿?	¿?

Indicar los datos en la moneda fiscal, así es como la solicita la Administración Tributaria.

2- Condiciones de la industria

- a. Indicar un resumen del panorama general de la industria en la que opera CLO.

- b. ¿Cuál es la participación de la empresa en el mercado local? Indicar el volumen de ventas o prestación de servicios totales en el mercado.
- c. Principales competidores y participación de mercado de las diferentes líneas de productos de CLO con respecto a la competencia. Completar la siguiente tabla:

Tabla #2

Competidores	% Participación de mercado
¿?	¿?
¿?	¿?

- d. ¿Cuáles son las proyecciones futuras del mercado?
- e. ¿Se implementaron estrategias específicas de penetración de mercados? Estrategias *de marketing local e internacional*? Explicar.

3- Servicios

- a. Descripción de los servicios de CLO
- b. Completar la siguiente tabla

Tabla #3

Servicios	Clientes 2019					
	Roofing Solutions	Cliente #1	Cliente #2	Cliente #3	Cliente #4	¿?...
Servicios de arquitectura:						
• Data Mining						
• Gestión de proyectos						
• ¿?						
IT servicios						
¿?						
Totales	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?	¿?

Los totales en TABLA # 4 deben sumar con el monto total expresado en TABLA # 1. La #1 muestra el ingreso de manera global por cliente. Esto proporcionará la segmentación real del ingreso reconocido en la prestación de servicios por la línea de negocio y por cada cliente.

4- Personal

- a. Clasificación del personal por departamento, para poner en perspectiva el tamaño de la compañía en relación con sus comparables.
- b. Llenar la siguiente tabla

Tabla #4

Departamento	Puesto	Números de empleados
¿?	Gerente	¿?
	Lead Specialist	¿?
	Analista	¿?
¿?	¿?	¿?

5- Funciones administrativas

- a. Describir las funciones administrativas de la compañía. Contabilidad, finanzas, sistemas tecnológicos, etc.
- b. ¿La empresa reembolsa gastos por concepto de funciones administrativas, cómo cuales y por qué?
- c. Indicar

Tabla #5

Parte vinculada con la que se tiene el reembolso	Indicar si es un ingreso o gasto	Monto del reembolso
¿?	¿?	¿?
¿?	¿?	¿?
¿?	¿?	¿?

- d. Comentar si existieran acuerdos de cost sharing y en su caso, explicar sus características.

6- Activos utilizados por CLO

Tabla #6

Activos	Si/No	Comentario

Intangibles		
Tangibles		
Otros		

7- Riesgos asumidos por CLO

Tabla #7

Riesgo	Si/No	Ampliar
Garantía de servicio		
Tipo de cambio		
Crédito y cobranza		
Inventario		
Investigación y desarrollo		
Inversiones de capital		

- a. Garantía de servicios
 - i. Mencionar las diferentes garantías que la compañía otorga a sus clientes según cada producto o línea de servicio
 - ii. Mencionar quién es responsable por la garantía de los servicios o líneas de servicios
 - iii. Mencionar si la compañía cuenta con algún seguro por responsabilidad civil o en caso de falla de los servicios.
- b. Tipo de cambio
 - i. Describir la moneda funcional, la moneda en que se pactan la mayoría de las transacciones y mencionar si existe algún posible riesgo cambiario por devaluaciones
 - ii. Mencionar la pérdida o utilidad cambiaria que haya obtenido la empresa analizada durante el ejercicio fiscal
- c. Crédito y cobranza
 - i. Describir posibles riesgos por cuentas incobrables
 - ii. Análisis de crediticio de los clientes. Evaluación del riesgo. Cuantificación de este, teniendo en cuenta clientes locales y extranjeros.
 - iii. Determinación de los plazos de cobranza.
- d. Mercado
 - i. Mencionar las posibles contingencias en el mercado: factores macroeconómicos y microeconómicos
- e. Investigación y desarrollo

- i. La empresa realiza este tipo de actividades, si es así, mencionar los riesgos de haber realizado gastos en la investigación de nuevos servicios.
- f. Inversiones de capital
 - i. ¿Cuáles son los riesgos de haber analizado inversiones en capital, maquinaria o nuevas plantas de producción?
- g. Otros
 - i. ¿CLO tiene otros riesgos asumidos?

**Apéndice D: Reporte de ventas período fiscal 2019 Construction Link Outsourcing, S.A.
por servicios.**

Fecha	Cliente	Servicio	Total Colones	Total Dólares
1/3/2019	Cliente 5	Pre-construcción	47,395,874.4 5	78,598.82
1/29/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	5,899,340.56	9,721.25
1/29/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	2,012,162.89	3,315.75
1/29/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	6,355,491.50	10,472.92
2/5/2019	RS	Contable / Financiero	21,401,408.0 0	68,572.87
2/5/2019	RS	Pre-construcción	15,829,867.0 2	68,572.87
2/5/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	5,037,042.04	68,572.87
2/5/2019	RS	Contable / Financiero	21,401,408.0 0	42,891.71
2/5/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	5,037,042.04	42,891.71
2/5/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	7,949,094.40	20,628.29
2/5/2019	RS	Contable / Financiero	2,307,801.60	20,628.29
2/5/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	2,458,381.96	20,628.29
2/5/2019	RS	Reimbursements of payments - tax return	1,361,578.29	2,208.92
2/5/2019	RS	Tecnologías de la Información	178,484.78	25,681.16
2/5/2019	RS	Tecnologías de la Información	267,727.18	25,681.16
2/5/2019	RS	Gestión de Proyectos	401,590.76	25,681.16
2/5/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,470,508.50	25,681.16
2/5/2019	RS	Gestión de Proyectos	2,630,659.59	25,681.16

2/5/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,756,740.00	25,681.16
2/5/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,084,025.70	25,681.16
2/5/2019	RS	Pre-construcción	4,532,857.66	25,681.16
2/5/2019	RS	Pre-construcción	490,833.16	25,681.16
2/5/2019	RS	Pre-construcción	1,624,281.80	25,681.16
2/5/2019	RS	Pre-construcción	1,392,157.89	25,681.16
2/5/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	54,243.20	1,735.00
2/5/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	244,094.40	1,735.00
2/5/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	33,902.00	1,735.00
2/5/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	198,480.80	1,735.00
2/5/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	538,733.60	1,735.00
2/5/2019	Cliente 7	Pre-construcción	5,366,532.50	8,706.25
2/5/2019	Cliente 7	Pre-construcción	6,180,026.40	16,292.00
2/5/2019	Cliente 7	Pre-construcción	3,862,362.40	16,292.00
2/13/2019	Cliente 8	Pre-construcción	3,101,565.00	5,100.00
2/13/2019	Cliente 8	Pre-construcción	1,642,005.00	2,700.00
2/13/2019	Cliente 8	Pre-construcción	2,093,556.38	3,442.50
3/4/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	7,210,297.53	11,965.71
3/15/2019	RS	Gestión de Proyectos	189,260.76	22,207.01
3/15/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,180,016.47	22,207.01
3/15/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,574,186.87	22,207.01
3/15/2019	RS	Gestión de Proyectos	741,734.36	22,207.01
3/15/2019	RS	Pre-construcción	244,598.84	22,207.01
3/15/2019	RS	Pre-construcción	5,229,901.92	22,207.01
3/15/2019	RS	Pre-construcción	134,149.48	22,207.01
3/15/2019	RS	Pre-construcción	2,934,505.68	22,207.01
3/15/2019	RS	Pre-construcción	1,025,455.40	22,207.01
3/15/2019	RS	Gestión de Proyectos	795,258.07	5,971.70
3/15/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,285,929.92	5,971.70
3/15/2019	RS	Pre-construcción	1,482,901.72	5,971.70

3/15/2019	RS	Gestión de Proyectos	433,859.60	726.94
3/15/2019	RS	Contable / Financiero	16,836,574.30	52,117.40
3/15/2019	RS	Contable / Financiero	2,020,388.92	52,117.40
3/15/2019	RS	Tecnologías de la Información	2,693,851.89	52,117.40
3/15/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	2,693,851.89	52,117.40
3/15/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	6,860,560.85	52,117.40
3/15/2019	RS	Contable / Financiero	1,665,155.70	4,682.60
3/15/2019	RS	Contable / Financiero	199,818.68	4,682.60
3/15/2019	RS	Tecnologías de la Información	266,424.91	4,682.60
3/15/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	266,424.91	4,682.60
3/15/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	396,891.95	4,682.60
3/15/2019	RS	Reimbursements of payments - tax return	1,106,301.99	1,853.63
3/15/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	26,260.52	1,054.00
3/15/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	37,003.46	1,054.00
3/15/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	118,172.34	1,054.00
3/15/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	447,622.50	1,054.00
3/19/2019	RS	Contable / Financiero	3,009,459.73	9,691.50
3/19/2019	RS	Contable / Financiero	501,576.62	9,691.50
3/19/2019	RS	Tecnologías de la Información	501,576.62	9,691.50
3/19/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	501,576.62	9,691.50
3/19/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	1,229,671.72	9,691.50
3/19/2019	RS	Contable / Financiero	297,638.87	958.50
3/19/2019	RS	Contable / Financiero	49,606.48	958.50
3/19/2019	RS	Tecnologías de la Información	49,606.48	958.50
3/19/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	49,606.48	958.50

3/19/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	121,615.88	958.50
4/1/2019	RS	Value Engineering and project optimization	97,592,692.85	163,735.14
4/8/2019	RS	Contable / Financiero	16,108,770.81	48,525.30
4/8/2019	RS	Contable / Financiero	1,239,136.22	48,525.30
4/8/2019	RS	Tecnologías de la Información	2,478,272.43	48,525.30
4/8/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	2,478,272.43	48,525.30
4/8/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	6,075,764.67	48,525.30
4/8/2019	RS	Gestión de Proyectos	831,528.79	48,525.30
4/8/2019	RS	Contable / Financiero	3,299,386.79	9,939.10
4/8/2019	RS	Contable / Financiero	253,798.98	9,939.10
4/8/2019	RS	Tecnologías de la Información	507,597.97	9,939.10
4/8/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	507,597.97	9,939.10
4/8/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	1,244,433.73	9,939.10
4/8/2019	RS	Gestión de Proyectos	170,423.37	9,939.10
4/8/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	339,522.36	2,614.00
4/8/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	617,641.74	2,614.00
4/8/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	168,557.20	2,614.00
4/8/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	447,880.56	2,614.00
4/8/2019	RS	Gestión de Proyectos	2,105,700.82	30,755.30
4/8/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,593,286.93	30,755.30
4/8/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,505,787.69	30,755.30
4/8/2019	RS	Gestión de Proyectos	723,441.48	30,755.30
4/8/2019	RS	Pre-construcción	329,408.93	30,755.30
4/8/2019	RS	Pre-construcción	3,504,544.98	30,755.30
4/8/2019	RS	Pre-construcción	3,669,249.45	30,755.30

4/8/2019	RS	Pre-construcción	274,507.44	30,755.30
4/8/2019	RS	Pre-construcción	1,637,894.39	30,755.30
4/8/2019	RS	Pre-construcción	3,170,560.93	30,755.30
4/8/2019	RS	Gestión de Proyectos	594,766.12	8,392.30
4/8/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,172,375.53	8,392.30
4/8/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,230,708.36	8,392.30
4/8/2019	RS	Pre-construcción	1,363,386.95	8,392.30
4/8/2019	RS	Pre-construcción	690,843.72	8,392.30
4/8/2019	RS	Value Engineering and project optimization	42,808,863.38	71,112.25
4/10/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	1,576,668.86	2,628.57
4/10/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	534,319.66	890.80
4/10/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	4,860,677.36	8,103.56
4/15/2019	Cliente 7	Pre-construcción	5,978,904.84	16,292.00
4/15/2019	Cliente 7	Pre-construcción	3,736,666.44	16,292.00
4/15/2019	Cliente 7	Pre-construcción	5,191,885.13	8,706.25
5/20/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	13,290,128.69	22,756.68
5/20/2019	Cliente 8	Pre-construcción	794,253.60	1,360.00
5/22/2019	RS	Value Engineering and project optimization	31,453,253.05	53,815.00
5/22/2019	RS	Value Engineering and project optimization	69,453,154.57	118,831.00
5/22/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	914,111.08	4,229.15
5/22/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	1,557,700.22	4,229.15
5/22/2019	RS	Contable / Financiero	15,889,261.15	49,152.96
5/22/2019	RS	Contable / Financiero	1,156,689.51	49,152.96
5/22/2019	RS	Tecnologías de la Información	2,435,135.81	49,152.96
5/22/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	2,435,135.81	49,152.96

5/22/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	5,970,010.37	49,152.96
5/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	842,197.89	49,152.96
5/22/2019	RS	Contable / Financiero	3,026,525.93	9,362.55
5/22/2019	RS	Contable / Financiero	220,321.81	9,362.55
5/22/2019	RS	Tecnologías de la Información	463,835.39	9,362.55
5/22/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	463,835.39	9,362.55
5/22/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	1,137,144.83	9,362.55
5/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	160,466.24	9,362.55
5/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	533,036.64	6,046.75
5/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,135,368.04	6,046.75
5/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,459,632.00	6,046.75
5/22/2019	RS	Pre-construcción	321,487.72	6,046.75
5/22/2019	RS	Pre-construcción	84,619.57	6,046.75
5/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	363,797.51	25,967.87
5/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	2,315,044.76	25,967.87
5/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	2,137,921.12	25,967.87
5/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	3,616,986.75	25,967.87
5/22/2019	RS	Pre-construcción	3,993,777.03	25,967.87
5/22/2019	RS	Pre-construcción	2,749,913.82	25,967.87
5/23/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	952,319.66	1,621.08
5/23/2019	Cliente 8	Pre-construcción	2,151,865.98	3,663.00
5/24/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	522,751.29	893.76
5/24/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	1,398,559.72	2,391.15
5/24/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	21,717,696.8 1	37,131.25
5/24/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	34,143,550.3 4	58,376.02

6/4/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	5,925,080.75	52,495.61
6/4/2019	RS	Contable / Financiero	18,162,724.92	52,495.61
6/4/2019	RS	Tecnologías de la Información	1,580,060.46	52,495.61
6/4/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	3,950,151.15	52,495.61
6/4/2019	RS	Contable / Financiero	1,034,694.36	52,495.61
6/4/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	935,861.75	8,291.29
6/4/2019	RS	Contable / Financiero	2,868,545.46	8,291.29
6/4/2019	RS	Contable / Financiero	163,488.96	8,291.29
6/4/2019	RS	Tecnologías de la Información	249,563.13	8,291.29
6/4/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	623,907.84	8,291.29
6/4/2019	RS	Gestión de Proyectos	10,428,270.58	42,212.98
6/4/2019	RS	Pre-construcción	14,220,310.58	42,212.98
6/4/2019	RS	Gestión de Proyectos	1,646,859.76	6,666.80
6/4/2019	RS	Pre-construcción	2,245,951.42	6,666.80
6/4/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	639,965.36	1,096.00
6/4/2019	RS	Servicios de HeadHunting	5,255,190.00	9,000.00
6/17/2019	Cliente 8	Pre-construcción	1,827,653.85	3,145.00
6/24/2019	RS	Value Engineering and project optimization	41,379,429.96	70,366.00
6/24/2019	RS	Value Engineering and project optimization	66,571,332.30	113,205.00
6/27/2019	Cliente. 10	Pre-construcción	865,575.10	1,495.00
7/18/2019	Cliente 7	Pre-construcción	5,034,911.44	8,706.25
7/18/2019	Cliente 7	Pre-construcción	5,798,136.06	16,292.25

7/18/2019	Cliente 7	Pre-construcción	3,623,835.04	16,292.25
7/22/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	4,112,750.85	36,850.91
7/22/2019	RS	Contable / Financiero	12,606,972.10	36,850.91
7/22/2019	RS	Contable / Financiero	718,184.77	36,850.91
7/22/2019	RS	Tecnologías de la Información	1,096,772.05	36,850.91
7/22/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	2,741,930.13	36,850.91
7/22/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	2,671,346.65	23,935.99
7/22/2019	RS	Contable / Financiero	8,188,740.56	23,935.99
7/22/2019	RS	Contable / Financiero	466,578.47	23,935.99
7/22/2019	RS	Tecnologías de la Información	712,359.11	23,935.99
7/22/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	1,780,897.77	23,935.99
7/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	7,238,314.48	29,632.30
7/22/2019	RS	Pre-construcción	9,870,486.57	29,632.30
7/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	4,701,570.10	19,247.48
7/22/2019	RS	Pre-construcción	6,411,347.43	19,247.48
7/24/2019	RS	Value Engineering and project optimization	82,696,044.69	143,577.00
8/6/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	4,083,545.53	36,850.91
8/6/2019	RS	Contable / Financiero	12,517,447.91	36,850.91
8/6/2019	RS	Contable / Financiero	713,084.82	36,850.91
8/6/2019	RS	Tecnologías de la Información	1,088,983.69	36,850.91
8/6/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	2,722,459.23	36,850.91
8/6/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	2,652,376.97	23,935.99
8/6/2019	RS	Contable / Financiero	8,130,590.95	23,935.99

8/6/2019	RS	Contable / Financiero	463,265.22	23,935.99
8/6/2019	RS	Tecnologías de la Información	707,300.53	23,935.99
8/6/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	1,768,251.32	23,935.99
8/6/2019	RS	Gestión de Proyectos	7,186,914.01	29,632.30
8/6/2019	RS	Pre-construcción	9,800,394.61	29,632.30
8/6/2019	RS	Gestión de Proyectos	4,668,309.59	19,247.70
8/6/2019	RS	Pre-construcción	6,365,819.39	19,247.70
8/6/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	174,962.00	305.20
8/13/2019	Cliente 8	Pre-construcción	1,637,685.10	2,855.00
8/22/2019	RS	Servicios de HeadHunting	5,684,500.00	10,000.00
8/30/2019	Cliente 9	Contable / Financiero	2,496,385.36	4,357.53
8/30/2019	Cliente 9	Contable / Financiero	2,880,445.09	5,027.92
9/4/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	141,999.55	2,447.25
9/4/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	976,609.15	2,447.25
9/4/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	268,495.07	2,447.25
9/4/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	31,297.86	2,447.25
9/4/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	95,777.25	165.25
9/6/2019	Cliente 3	Pre-construcción	1,142,033.20	1,960.00
9/10/2019	Cliente 4	Pre-construcción	2,264,079.95	3,905.00
9/24/2019	Cliente 4	Pre-construcción	1,902,639.90	3,290.00
9/27/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	3,297,933.60	29,177.60
9/27/2019	RS	Contable / Financiero	10,109,359.35	29,177.60
9/27/2019	RS	Contable / Financiero	575,945.51	29,177.60
9/27/2019	RS	Tecnologías de la Información	879,448.96	29,177.60
9/27/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	2,198,622.40	29,177.60
9/27/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	3,572,761.40	31,609.30

9/27/2019	RS	Contable / Financiero	10,951,805.97	31,609.30
9/27/2019	RS	Contable / Financiero	623,940.97	31,609.30
9/27/2019	RS	Tecnologías de la Información	952,775.36	31,609.30
9/27/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	2,381,938.39	31,609.30
9/27/2019	RS	Gestión de Proyectos	5,804,363.14	23,462.40
9/27/2019	RS	Pre-construcción	7,915,040.64	23,462.40
9/27/2019	RS	Gestión de Proyectos	6,288,060.06	25,417.60
9/27/2019	RS	Pre-construcción	8,574,627.36	25,417.60
9/27/2019	Cliente 9	Contable / Financiero	2,940,025.94	5,027.92
10/22/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	5,090,226.90	44,981.90
10/22/2019	RS	Contable / Financiero	15,603,386.59	44,981.90
10/22/2019	RS	Contable / Financiero	888,948.56	44,981.90
10/22/2019	RS	Tecnologías de la Información	1,357,354.81	44,981.90
10/22/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	3,393,387.03	44,981.90
10/22/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	1,788,458.10	15,804.30
10/22/2019	RS	Contable / Financiero	5,482,270.97	15,804.30
10/22/2019	RS	Contable / Financiero	312,333.28	15,804.30
10/22/2019	RS	Tecnologías de la Información	476,883.13	15,804.30
10/22/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	1,192,207.83	15,804.30

10/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	8,958,799.34	36,171.20
10/22/2019	RS	Pre-construcción	12,216,544.56	36,171.20
10/22/2019	RS	Gestión de Proyectos	3,147,686.26	12,708.80
10/22/2019	RS	Pre-construcción	4,292,299.44	12,708.80
10/22/2019	RS	Value Engineering and project optimization	39,701,855.50	67,817.73
11/1/2019	Cliente 9	Contable / Financiero	2,945,808.05	5,027.92
11/5/2019	Cliente 1	Servicios de HeadHunting	117,550.00	580.00
11/5/2019	Cliente 1	Servicios de HeadHunting	223,345.00	580.00
11/13/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	20,079,716.33	36,792.25
11/13/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	1,016,922.08	36,792.25
11/13/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	320,702.47	36,792.25
11/13/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	9,939.73	36,792.25
11/13/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	84,780.05	36,792.25
11/14/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	4,454,648.25	39,511.10
11/14/2019	RS	Contable / Financiero	13,655,108.14	39,511.10
11/14/2019	RS	Contable / Financiero	777,952.19	39,511.10

11/14/2019	RS	Tecnologías de la Información	1,187,867.32	39,511.10
11/14/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	2,969,668.29	39,511.10
11/14/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	2,398,656.75	21,275.10
11/14/2019	RS	Contable / Financiero	7,352,750.54	21,275.10
11/14/2019	RS	Contable / Financiero	418,897.33	21,275.10
11/14/2019	RS	Tecnologías de la Información	639,602.92	21,275.10
11/14/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	1,599,007.29	21,275.10
11/14/2019	RS	Gestión de Proyectos	7,840,180.92	31,772.00
11/14/2019	RS	Pre-construcción	10,691,155.80	31,772.00
11/14/2019	RS	Gestión de Proyectos	4,221,635.88	17,108.00
11/14/2019	RS	Pre-construcción	5,756,776.20	17,108.00
11/14/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	287,022.25	1,339.34
11/14/2019	RS	Travel Expenses - Reimbursement	494,161.20	1,339.34
11/14/2019	RS	Value Engineering and project optimization	42,702,144.39	73,212.88
11/18/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	48,284.17	1,623.25

11/18/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	334,944.23	1,623.25
11/18/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	274,480.27	1,623.25
11/18/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	283,760.11	1,623.25
11/29/2019	Cliente 9	Contable / Financiero	2,848,618.36	5,027.92
12/2/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	3,391,095.83	31,001.20
12/2/2019	RS	Contable / Financiero	10,394,935.27	31,001.20
12/2/2019	RS	Contable / Financiero	592,215.20	31,001.20
12/2/2019	RS	Tecnologías de la Información	904,292.22	31,001.20
12/2/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	2,260,730.55	31,001.20
12/2/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	3,258,111.68	29,785.70
12/2/2019	RS	Contable / Financiero	9,987,290.75	29,785.70
12/2/2019	RS	Contable / Financiero	568,991.08	29,785.70
12/2/2019	RS	Tecnologías de la Información	868,867.51	29,785.70
12/2/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	2,172,168.77	29,785.70
12/2/2019	RS	Gestión de Proyectos	5,968,328.65	24,928.80
12/2/2019	RS	Pre-construcción	8,138,629.98	24,928.80
12/2/2019	RS	Gestión de Proyectos	5,734,276.55	23,951.20
12/2/2019	RS	Pre-construcción	7,819,468.02	23,951.20
12/2/2019	RS	Reimbursements of payments - tax return	990,873.39	2,512.00
12/2/2019	RS	Reimbursements of payments - tax return	212,774.64	2,512.00

12/2/2019	RS	Reimbursements of payments - tax return	217,867.65	2,512.00
12/2/2019	RS	Value Engineering and project optimization	35,885,110.79	63,413.58
12/5/2019	Cliente 7	Pre-construcción	5,732,967.06	16,292.25
12/5/2019	Cliente 7	Pre-construcción	3,583,104.41	16,292.25
12/5/2019	Cliente 7	Pre-construcción	4,978,320.81	8,706.25
12/10/2019	Cliente. 10	Pre-construcción	1,121,276.80	1,960.00
12/10/2019	Cliente 2	Pre-construcción	1,078,370.80	1,885.00
12/10/2019	Cliente 8	Pre-construcción	1,218,530.40	2,130.00
12/10/2019	Cliente 8	Pre-construcción	1,824,935.20	3,190.00
12/16/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	4,090,922.30	37,080.10
12/16/2019	RS	Contable / Financiero	12,540,156.54	37,080.10
12/16/2019	RS	Contable / Financiero	714,431.71	37,080.10
12/16/2019	RS	Tecnologías de la Información	1,090,950.66	37,080.10
12/16/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	2,727,376.66	37,080.10
12/16/2019	RS	Data Mining, Análisis de Proyectos y Presupuestación	2,615,507.70	23,706.80
12/16/2019	RS	Contable / Financiero	8,017,477.14	23,706.80

12/16/2019	RS	Contable / Financiero	456,767.81	23,706.80
12/16/2019	RS	Tecnologías de la Información	697,468.72	23,706.80
12/16/2019	RS	Gestión de Contratos y Seguros	1,743,671.80	23,706.80
12/16/2019	RS	Gestión de Proyectos	7,200,023.25	29,816.80
12/16/2019	RS	Pre-construcción	9,818,213.52	29,816.80
12/16/2019	RS	Gestión de Proyectos	4,603,293.55	19,063.20
12/16/2019	RS	Pre-construcción	6,277,218.48	19,063.20
12/16/2019	RS	Reimbursements of payments - tax return	887,531.80	1,555.00
12/17/2019	Cliente 4	Pre-construcción	3,048,627.40	5,348.00
12/17/2019	Cliente. 10	Pre-construcción	627,055.00	1,100.00
12/31/2019	Cliente 9	Contable / Financiero	2,898,545.60	5,027.92
7/22/2019	RS	Asset Drobo	-960,530.05	-1,663.63
8/22/2019	Cliente 6	Servicio de traducción	-5,848,900.00	-10,000.00
8/29/2019	RS	Servicios de HeadHunting	-3,946,334.58	-6,911.39

Apéndice E: Propuesta de nivelación de facturación

Parte de las recomendaciones de este proyecto es nivelar la facturación en los servicios de pre-construcción y en contable/financiero. Por estos casos, existen dos escenarios. El primero, es aumentar la facturación de *Roofing Solutions* y reducir en de los otros clientes, tomando el factor de margen de ganancia de un 50 %. Y el segundo, es disminuir la facturación de los clientes al margen de ganancia de Roofing Solutions LLC.

Estos son los ingresos y el costo promedio por servicio de proconstrucción que se obtuvo en el capítulo V.

Servicio de pre-construcción	Clientes 2,3,4,5 y 8	Cliente 7	RS
Ingreso promedio por servicio 2019	12,229,354.26	4,922,304.38	4,798,102.30
Costo promedio por servicio / Hrs	2,599,836.48	3,899,754.73	4,733,035.65
Margen de ganancia	79%	21%	1%

Haciendo una nivelación para obtener un 50% de margen de ganancia para cada uno de los clientes. Se concluye que hay que hacer una reducción en la facturación en clientes 2, 3, 4, 5 y 8. Y hacer un aumento de facturación al cliente 7 y RS. Por lo tanto, este sería el resultado:

Servicio de pre-construcción	Clientes 2,3,4,5 y 8	Cliente 7	RS
Ingreso promedio por servicio 2019	5,160,787.50	7,875,687.00	9,548,223.57
Costo promedio por servicio / Hrs	2,599,836.48	3,899,754.73	4,733,035.65
Margen de ganancia	50%	50%	50%
Nivelación	(7,068,566.76)	2,953,382.63	4,750,121.27

En cuanto al servicio de contable/financiero, en el capítulo V se evidenció los siguientes ingresos de manera semestral y el costo de manera semestral por hora.

Mes	Clientes 9	RS
Total de horas semestrales	7,200.00	51,600.00
# de servicios	6.00	6.00
Hrs / Serv	1,200.00	8,600.00
Ingreso promedio por servicio	2,834,971.40	22,047,732.90
Ingreso promedio por servicio / Hrs	2,683.10	2,563.69
Costo promedio por servicio / Hrs	1,233.12	1,169.62
Ganancia / hora	1,449.98	1,394.07
Margen de ganancia/ hora	54.04%	54.38%

Nivelando un 14% , se obtendría un 54.04% de ganancia acercándose al margen de ganancia de Roofing Solutions LLC. No se aconseja disminuir la facturación de Roofing Solutions LLC para acercase al margen de ganancia del cliente 9. Por lo tanto, se recomienda que para el primer año del cliente 9, que es para junio 2020.