

Septiembre - Diciembre 2014

Latin America Newsletter

PRECISE. PROVEN. PERFORMANCE

Una sugerencia para la Evaluación del Rendimiento

Rogério Nunes
Moore Stephens Brasil

Para las empresas que operan con una variedad de productos y / o unidades de producción / comercialización, los informes de rendimiento convencionales, que resumen toda la compañía en un solo informe pueden no ser, y en la mayoría de las veces no son, la mejor forma de evaluar su rendimiento. Entiéndase "evaluación del rendimiento", como los informes periódicos que demuestren la performance de las operaciones.

Esto es debido al hecho muy común que algunos productos o unidades son más rentables que otros. Cuando analizamos los informes de manera unificada, no percibimos esto y tenemos un problema, ya que eventuales ineficiencias pasan desapercibidas. El primer paso para resolver un problema es conocerlo.

Los gestores deben conocer ampliamente su negocio, evaluando los mayores y menores generadores (o incluso destructores) de valor para la empresa. Así que, como sugerencia, podemos componer la evaluación del rendimiento de la empresa por la suma de los rendimientos de sus unidades de negocio (UN), Líneas de Producto (LP) y Áreas de Negocio (AN).

Unidades de Negocio (UN) - una visión de la inversión



Rogério Nunes
Diretor da Moore Stephens

Este concepto está directamente relacionado con la ubicación física del emprendimiento y su actividad operativa. Solamente será una UN, la unidad con la actividad operativa, no formando parte de este rol las oficinas de ventas y/o administrativas, holdings, etc. Una empresa puede tener múltiples filiales/sucursales y cada una de ellas sería una UN. Una empresa también puede tener varias UN, aunque situadas en la misma dirección, desde que sus actividades sean lo suficientemente distintas para una evaluación adecuada.

Contenido

Una sugerencia para la Evaluación del Rendimiento
Página 1

Más allá de un Sistema de Control de Calidad para Firmas de Auditoría
Página 4

Moore Stephens Latin America anuncia el ingreso de una firma corresponsal en El Salvador
Página 6

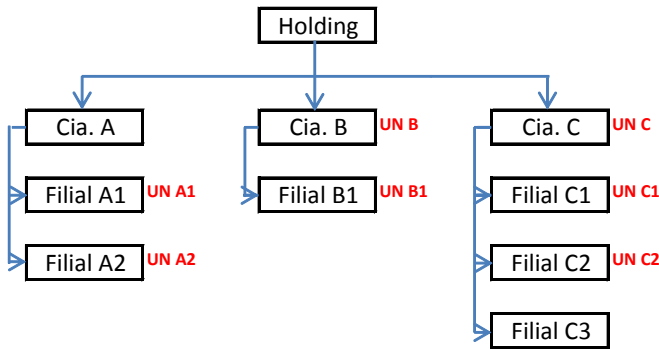
Expertos fiscales de Moore Stephens LA realizan Benchmarking en República Dominicana
Página 8

Reunión Comité Tributario
Página 9

Contactos
Página 10



Ejemplo 1 - Grupo empresarial industrial



En el ejemplo anterior, no se consideran unidades de negocio la Holding (empresa de participación accionaria) . La Cia A, que en este ejemplo sería la oficina administrativa de las filiales A1 y A2 y la filial C3, que sería el centro de distribución de la filial C2. Son unidades no productivas, por lo tanto no constituyen una UN. En el caso del Centro de Distribución, sus actividades deben ser incorporadas a la filial C2, como Centro de Resultados.

Evaluar el rendimiento de las unidades de negocio tiene como componente importante el análisis de rentabilidad sobre la inversión en plantas y equipos.

Líneas de Productos (LPs) - la visión del costo

El sueño de todo administrador es conocer, apropiadamente, la rentabilidad de cada artículo producido y/o comercializado. Sin embargo, en el caso de un gran número de productos, este análisis se torna inviable. Así, tomando como base los criterios de producción, los artículos pueden agruparse en líneas de productos (LPs). Los artículos agrupados en LPs deben obedecer a un proceso de producción (maquinaria, mano de obra, GGF) muy similar, de manera que la definición del costo de la LP sea altamente confiable, sin distorsiones relevantes en función del mix. Como ya dijo Kaplan "en la contabilidad gerencial, preferimos estar vagamente precisos que precisamente equivocados".

Una LP puede producirse en una o varias diferentes UNs con diferentes costos de producción. Así, el análisis de las LPs podrá compararse por UN, evaluándose la eficiencia de cada una en relación a esta línea de productos.

Ejemplo 2 - Analisis del costo de producción de las Líneas de Productos

	UN A1	UN A2	UN B	UN B1	UN C	UN C1	UN C2	Total
LP 1								
Unidades producidas(Pz)	10.000	-	30.000	25.000	-	-	5.000	70.000
Costo total (\$)	10.000,00	-	24.000,00	18.750,00	-	-	3.000,00	55.750,00
Custo unit.(\$)	1,00	-	0,80	0,75	-	-	0,60	0,80
LP 2								
Unidades producidas(Pz)	2.000	5.000	-	-	10.000	15.000	20.000	52.000
Costo total (\$)	2.200,00	5.000,00	-	-	9.000,00	12.750,00	26.000,00	54.950,00
Custo unit.(\$)	1,10	1,00	-	-	0,90	0,85	1,30	1,06
LP 3								
Unidades producidas(Pz)	15.000	30.000	5.000	8.000	12.000	15.000	5.000	90.000
Costo total (\$)	7.500,00	13.500,00	3.000,00	5.200,00	6.600,00	9.000,00	3.500,00	48.300,00
Custo unit.(\$)	0,50	0,45	0,60	0,65	0,55	0,60	0,70	0,54
Total								
Unidades producidas(Pz)	27.000	35.000	35.000	33.000	22.000	30.000	30.000	212.000
Costo total (\$)	19.700	18.500	27.000	23.950	15.600	21.750	32.500	159.000,00
Custo unit.(\$)	0,73	0,53	0,77	0,73	0,71	0,73	1,08	0,75
Tasa de ocupación	90%	100%	75%	70%	85%	90%	100%	85%



En este ejemplo, verificamos que algunas unidades son más eficientes en la producción de determinadas LPs. La UN C2 tiene el costo más bajo para la LP1. Este hecho, sin embargo, no es suficiente para la decisión de apuntar una mayor producción de esta LP para esta UN. Otros aspectos deben ser evaluados, como los gastos logísticos de venta y gastos impositivos, más el traslado de parte de su producción a otras unidades, visto que está con 100% de su capacidad.

Áreas de Negocio (AN) - la visión comercial

Las Áreas de Negocio están relacionados con el mercado, los clientes y / o regiones geográficas. A veces, apenas un cliente, en función de su importancia, puede ser clasificado como una AN. La evaluación del rendimiento de las ANs extrapolan las UNs y las LPs.

Ejemplo 3 - Analisis de Rentabilidad de las Áreas de Negocio

	UN A1	UN A2	UN B	UN B1	UN C	UN C1	UN C2	Total
AN 1								
Unidades vendidas(Pz)	8.000	11.000	-	2.310	6.500	13.500	17.500	58.810
Precio unit.(\$)	4,00	4,00	-	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Ventas total (\$)	32.000	44.000	-	9.240	26.000	54.000	70.000	235.240
Impuestos (\$)	(6.800)	(9.350)	-	(1.964)	(5.525)	(11.475)	(14.875)	(49.989)
Fletes s/ventas (\$)	(800)	(1.100)	-	(231)	(650)	(1.350)	(1.750)	(5.881)
Comisiones (\$)	(480)	(660)	-	(139)	(390)	(810)	(1.050)	(3.529)
Costo financiero (\$)	(320)	(440)	-	(92)	(260)	(540)	(700)	(2.352)
Ingresos netos (\$)	23.600	32.450	-	6.815	19.175	39.825	51.625	173.490
Costo de ventas (\$)	(6.700)	(6.050)	-	(1.677)	(4.800)	(9.975)	(19.150)	(48.352)
Margen Bruta (\$)	16.900	26.400	-	5.138	14.375	29.850	32.475	125.138
Margen Bruta (%)	53%	60%	0%	56%	55%	55%	46%	53%
AN 2								
Unidades vendidas(Pz)	9.000	7.250	35.000	30.690	4.000	4.500	5.000	95.440
Precio unit.(\$)	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50
Ventas total (\$)	31.500	25.375	122.500	107.415	14.000	15.750	17.500	334.040
Impuestos (\$)	(8.269)	(6.661)	(32.156)	(28.196)	(3.675)	(4.134)	(4.594)	(87.686)
Fletes s/ventas (\$)	(315)	(254)	(1.225)	(1.074)	(140)	(158)	(175)	(3.340)
Comisiones (\$)	(473)	(381)	(1.838)	(1.611)	(210)	(236)	(263)	(5.011)
Costo financiero (\$)	(630)	(508)	(2.450)	(2.148)	(280)	(315)	(350)	(6.681)
Ingresos netos (\$)	21.814	17.572	84.831	74.385	9.695	10.907	12.119	231.323
Costo de ventas (\$)	(7.500)	(4.775)	(27.000)	(22.274)	(3.600)	(3.825)	(5.800)	(74.774)
Margen Bruta (\$)	14.314	12.797	57.831	52.111	6.095	7.082	6.319	156.549
Margen Bruta (%)	45%	50%	47%	49%	44%	45%	36%	47%
AN 3								
Unidades vendidas(Pz)	10.000	16.750	-	-	11.500	12.000	7.500	57.750
Precio unit.(\$)	3,00	3,00	-	-	3,00	3,00	3,00	3,00
Ventas total (\$)	30.000	50.250	-	-	34.500	36.000	22.500	173.250
Impuestos (\$)	(6.375)	(10.678)	-	-	(7.331)	(7.650)	(4.781)	(36.816)
Fletes s/ventas (\$)	(900)	(1.508)	-	-	(1.035)	(1.080)	(675)	(5.198)
Comisiones (\$)	(1.050)	(1.759)	-	-	(1.208)	(1.260)	(788)	(6.064)
Costo financiero (\$)	(600)	(1.005)	-	-	(690)	(720)	(450)	(3.465)
Ingresos netos (\$)	21.075	35.301	-	-	24.236	25.290	15.806	121.708
Costo de ventas (\$)	(5.500)	(7.675)	-	-	(7.200)	(7.950)	(7.550)	(35.875)
Margen Bruta (\$)	15.575	27.626	-	-	17.036	17.340	8.256	85.833
Margen Bruta (%)	52%	55%	0%	0%	49%	48%	37%	50%
Total								
Unidades vendidas(Pz)	27.000	35.000	35.000	33.000	22.000	30.000	30.000	212.000
Precio unit.(\$)	3,46	3,42	3,50	3,54	3,39	3,53	3,67	3,50
Ventas total (\$)	93.500	119.625	122.500	116.655	74.500	105.750	110.000	742.530
Impuestos (\$)	(21.444)	(26.689)	(32.156)	(30.160)	(16.531)	(23.259)	(24.250)	(174.490)
Fletes s/ventas (\$)	(2.015)	(2.861)	(1.225)	(1.305)	(1.825)	(2.588)	(2.600)	(14.419)
Comisiones (\$)	(2.003)	(2.799)	(1.838)	(1.750)	(1.808)	(2.306)	(2.100)	(14.603)
Costo financiero (\$)	(1.550)	(1.953)	(2.450)	(2.241)	(1.230)	(1.575)	(1.500)	(12.498)
Ingresos netos (\$)	66.489	85.323	84.831	81.199	53.106	76.022	79.550	526.520
Costo de ventas (\$)	(19.700)	(18.500)	(27.000)	(23.950)	(15.600)	(21.750)	(32.500)	(159.000)
Margen Bruta (\$)	46.789	66.823	57.831	57.249	37.506	54.272	47.050	367.520
Margen Bruta (%)	50%	56%	47%	49%	50%	51%	43%	49%

Esta estructura (UN, LP y AN) permite una evaluación cruzada, también conocida como "cubo". Por ejemplo, podemos identificar clientes más rentables que otros con la misma línea de productos. Esta sugerencia simplificada para la evaluación del rendimiento busca proveer al administrador con los números de la

empresa en cierto periodo pasado. Sin embargo, un análisis aislado no será una información completa sin una base de comparación. Esta comparación puede hacerse a través de:

- El mismo período del año anterior (para evitar los efectos estacionales);

- Evolución en el tiempo (13 meses lado a lado);
- Comparativos con el mercado (cuando esté disponible);
- O, mejor aún, en relación con una meta o planificación.

El asunto "Planificación", podremos tratarlo en otra oportunidad.

Más allá de un Sistema de Control de Calidad para Firmas de Auditoría

Luis E. Orellana
Moore Stephens Guatemala

Dentro del ambiente interno de una firma de auditores hablamos frecuentemente del cumplimiento de la Norma Internacional de Control de Calidad 1, NICC 1 o ISQC1 por sus siglas en idioma inglés y asimismo lidiamos con la Norma Internacional de Auditoría 220, NIA 220 o ISA 220, Control de Calidad de la Auditoría de Estados Financieros, lo cual está muy bien, porque al ser guiados por ambas normas, la posibilidad de cometer errores se reduce al mínimo. Estas normas, que están implícitas en CASEWARE, la herramienta que algunas firmas de MSLA ya estamos utilizando para los encargos de auditoría, nos obligan a tener un Sistema de Calidad de alto nivel que nos conducen a cumplir con las exigencias de calidad de Moore Stephens International, reducir los riesgos, ser más eficientes en los procesos de trabajo y al final ser más rentables y disfrutar de beneficios económicos adicionales que van directo a aumentar el patrimonio y bienestar de la Firma.

Sin embargo, el concepto de calidad va mucho más allá. Las crecientes demandas y expectativas del mercado, la competencia, la satisfacción del cliente y la fuerza laboral demandan mejores y más seguros métodos de trabajo, los cuales sólo pueden satisfacerse mediante un enfoque cooperativo que desarrolle el respeto mutuo entre socios, gerentes y colaboradores. Este enfoque cooperativo que es la substancia de todos los sistemas de calidad exige que dejemos de pensar en logros individuales y más en términos cooperativos: Nosotros.

Un buen sistema de calidad permite a las personas participar en el mejoramiento de sus trabajos. Esto provoca orgullo y un sentimiento de pertenencia a la organización. La calidad, como una filosofía de trabajo reconoce y aprovecha el potencial intelectual de las personas y restablece la misión y visión de la empresa o negocio, cualquiera que sea.



Luis E. Orellana
Moore Stephens Guatemala

Los sistemas de calidad proporcionan entrenamiento y oportunidades estructuradas para que los colaboradores participen activamente en los procesos de solución de los problemas empresariales y laborales. La calidad no es propiedad de los trabajadores ni de la gerencia, sino de la Organización y tienen como objetivo primordial el desarrollo de las personas y no solo la reducción de costos como algunos equivocadamente piensan. Por otro lado brinda a los colaboradores la oportunidad de un crecimiento personal, autorespeto, autoestima, autorrealización y logros en el trabajo, y porque no decirlo, al final del camino, es la misma empresa la que se ve beneficiada con ello, pues no sólo el clima organizacional será eficiente, sino que las utilidades tenderán a incrementarse sostenidamente.

Los sistemas de calidad promueven un estilo gerencial orientado a las personas que respeta la inteligencia de los colaboradores y estimula su creatividad; una filosofía de trabajo que confía en la capacidad de dichos colaboradores, pero que desconfía de la improvisación y del uso de procesos y procedimientos rutinarios o diseñados



sin criterio, o que nacieron como resultado de la costumbre. Los sistemas de calidad promueven el uso de procedimientos estudiados científicamente, probados en el fuego del que-hacer diario, lo que siempre producirá mejora continua en las labores laborales y empresariales.

Cuando los sistemas de calidad se establecieron científicamente en algunas compañías alemanas, japonesas y estadounidenses, los estudiosos coincidieron en que la productividad se elevó a niveles asombrosos que de otra manera no hubiera sido posible. Me gusta mucho leer frases célebres de científicos en materia de calidad y siento que es bueno que los volvamos a recordar para aplicarlos a nuestros negocios, de la siguiente manera:

- Hacer las cosas bien a la primera, es decir CERO DEFECTOS. P. Crosby
- Reducción de la variabilidad y la mejora continua en los procesos. W.E. Deming
- Cumplir con los requisitos del cliente e ir más allá de sus expectativas. G. Taguchi
- El proceso siguiente es nuestro cliente. El control de calidad es una revolución del pensamiento de los gerentes. El control de calidad que no muestra buenos resultados, no es control de calidad. Para llevar a cabo el control de calidad se tiene que educar a todo el personal. El control de calidad aprovecha lo mejor que tiene cada persona (habilidades conocimientos, pericia, experiencia, etc.) K. Ishikawa.
- La administración no debe culpar a los trabajadores de los errores (ojo con esto) si no sabe cuáles son las verdaderas causas de estos. No se puede decir a un trabajador que haga mejor las cosas si no se le orienta como hacerlas. Para que un trabajador realice un buen producto o servicio primero debe tener claro que es un "Buen Producto" o "Servicio". Edwards Deming.

Los sistemas de calidad son parte de una filosofía que no es fácil de adoptar porque al principio ocupa mucho tiempo, lo que provoca que no todas las organizaciones,



ni todos los gerentes estén dispuestos a establecerlos, pues esto supone habilidades y actitudes administrativas comprometidas para operar con eficiencia y sobre todo mucho esfuerzo en su implantación. El estar "montados" en un apropiado sistema de control de calidad tiene que surgir del compromiso de la gerencia (Socios) para aumentar la calidad y productividad, y del conocimiento de que este esfuerzo requerirá aprovechar el potencial creativo de cada empleado.

Ralph Barra dice "que la diferencia entre el éxito y el fracaso en el establecimiento de los sistema de calidad es la diferencia que existe entre cavar un hoyo, plantar una semilla, regar el suelo, orar para que haya sol (o bailar una o dos danzas de la lluvia, como lo hacían los indígenas norteamericanos) y observar cómo crece la planta, o solo arrojar las semillas al viento y esperar que alguna brote."

El resultado de una cosecha fructífera, entonces, dependerá que utilicemos buena tierra, la mejor semilla, buenos fertilizantes y herbicidas, y por supuesto agricultores conocedores de su trabajo y de las condiciones del lugar de siembra y cosecha. Sugiero cada quien interprete cuidadosamente este último pensamiento de acuerdo a su propia experiencia y resultados que

ha tenido, está teniendo, y espera tener en su negocio.

No quiero pecar de ingenuo, al no tener en cuenta que la mayor parte de los lectores de este artículo tienen la experiencia, los estudios, la experiencia suficientes y han estado expuestos a procesos de calidad a lo largo de su vida profesional, sin embargo la pregunta que quisiera dejar a ustedes es: ¿Están haciendo uso de un apropiado sistema de calidad en su empresa, que tenga satisfechos a sus colaboradores y a sus clientes? Si no lo tiene, que está esperando para comenzar, le recuerdo que no existe ninguna manera de mejorar el servicio que presta o el producto que vende si usted no está comprometido con el sistema de calidad de su empresa o negocio.

La calidad debe ser una de sus principales preocupaciones de los socios y gerentes de una Organización, pues los costos que produce la mala calidad, incluyendo desperdicios y gastos por re-procesos, devoluciones o impagos, representan posiblemente la diferencia entre ganar y perder. Los gerentes que comprenden lo que significa la calidad siempre la involucrarán como parte de su sistema de decisiones estratégicas y operativas. La calidad comienza con una buena actitud hacia ella.

Moore Stephens Latin America anuncia el ingreso de una firma corresponsal en El Salvador

Audit & Consulting, Financial Tax S.A de C.V.

La empresa

A&CFT es la sigla de la nueva firma corresponsal de Moore Stephens en El Salvador. La empresa cuenta con un staff con experiencia laboral en cada una de sus líneas de servicios:

Línea Financiera:

- Auditoria de Estados Financieros
- Auditoria de proyectos sector Gobierno
- Auditoria Forense
- Asistencia en procesos de conversión a NIIF completas o Pymes
- Due Diligence financiero
- Levantamiento de inventario de activo fijo o existencias
- Análisis de cuentas
- Elaboración de manual de procedimientos contables financieros
- Legalización de sistemas contables, libros de contabilidad e IVA

Línea Fiscal

- Auditoría Fiscal
- Auditoria S/cumplimiento de obligaciones de la Ley de Servicios Internacionales
- Estudio s/ precios de transferencia
- Asistencia en litigios fiscales
- Cálculo de ISR diferido NIC 12, FASB 109
- Due Diligence fiscal
- Planificación fiscal
- Outsourcing declaraciones de impuestos empresas y expatriados
- Revisión de cumplimiento fiscal
- Exposición sobre ISR diferido



Pedro David Hernández Fuentes

Socio y Director



pedro.hernandez@acft.sv

El Lic. Pedro David Hernández Fuentes, es Contador Público Certificado graduado de la Universidad de El Salvador. Posee 17 años de experiencia en el área de impuestos: trabajó por más de 15 años en 2 de las Big 4: Price Waterhouse Coopers y KPMG. Por 2 años (hasta diciembre de 2013) fue socio de Impuestos y servicios Legales de la Firma Grant Thornton El Salvador.

El Lic. Hernández, ha participado en importantes estrategias y proyectos con compañías financieras (Bancos) así como industriales, de telecomunicaciones y energía. Ha participado en auditorías integradas bajo las prácticas de Sarbanes-Oxley Act en compañías multinacionales, ha recibido capacitaciones en materia de precios de transferencia, ha participado en importantes defensas fiscales en El Salvador y Centroamérica y se ha especializado en la Leyes de Impuestos y planeación de auditorías fiscales.

Expertos fiscales de Moore Stephens LA realizan Benchmarking en República Dominicana

Dentro del marco de la primera reunión anual del Comité del Grupo Tributario Latinoamericano, Moore Stephens LA, que se llevó a cabo durante los días 2 y 3 de julio del 2014 en República Dominicana, socios y gerentes especialistas de la región realizaron un benchmarking compartiendo las mejores prácticas en servicios tributarios.

Durante el encuentro regional se debatieron temas que redundan en un servicio de mayor calidad para los clientes, como el que se refiere a "Presentación de Servicios Exitosos", se realizó una evaluación comparativa, compartiendo las mejores prácticas en Ecuador, Brasil y Colombia con sendas presentaciones a cargo de Lygia Carvalho, Jorge David Uribe y Juan Guillermo Bernal, que fueron

enriquecidas con las experiencias de los demás países participantes que tuvieron la oportunidad de agregar sus propias experiencias destacándose el caso de Honduras con la participación de Douglas Baggia.

Al compartir las mejores prácticas de la región se puso de manifiesto la robustez y solidez que tienen las firmas de la región latinoamericana para brindar servicios eficientes y efectivos en el área tributaria, que incluye toda una estrategia de revisión impositiva modular, que puede abarcar conjunta o independientemente una gama de servicios que van desde:

- Revisión de cumplimiento de obligaciones tributarias;
- Conciliaciones tributarias;
- Consultas y
- Auditoría tributaria.

- Estos servicios no son limitativos y agregan valor a las empresas ya que le producen beneficios tales como:
- Evitar contingencias fiscales y notificaciones o glosas de pagos de las Autoridades Tributarias por incumplimientos o inconsistencias en la información presentada;
- Fomentar una cultura preventiva;
- Minimizar riesgos de exposición;
- Estructurar controles internos en busca de alertas de gestión;
- Contar con la asesoría de un equipo multidisciplinario que buscará soluciones óptimas a los problemas identificados;
- Enfocar la empresa en su Core Business y rentabilidad, delegando en un socio estratégico los temas que no son de su especialidad.





Otro de los temas que vale la pena destacar es el (BEPS) “Base Erosion & Profit Shiftin”, presentado por Lázaro Arias de República Dominicana con la colaboración de Mariel Castro de Argentina. Esta materia fue exhibida conjuntamente con el “Análisis Regional de Convenios de Doble Tributación” en Latinoamérica.

En el encuentro se debatió las declaraciones de BEPS que adoptaron en la reunión del Consejo Ministerial 2013 y a petición de los Ministros de Finanzas del G-20, en julio de 2013, la OCDE puso en marcha un Plan de acción sobre la Erosión de la Base Tributaria y Traslado de Beneficios (BEPS por sus siglas en inglés), identificando 15 acciones específicas necesarias para dotar a los gobiernos de los instrumentos nacionales e internacionales para enfrentar este desafío.

El plan reconoce la importancia de abordar la economía digital sin fronteras y desarrollará un nuevo conjunto de normas para evitar la doble tributación. Esto requerirá de una cooperación internacional más estrecha, una mayor transparencia en los datos y requerimientos de información.

Para asegurar que las acciones puedan implementarse rápidamente, se desarrollará un instrumento multilateral para enmendar los tratados fiscales bilaterales.

A un año de haberse realizado dicho plan los países participantes de la región han tomado acciones concretas tendientes a:

- Diseño de medidas para evitar los planes híbridos que emplean empresas establecidas en una jurisdicción transparente y otra que no lo es, o empresas con doble residencia.
- Tratados para evitar la doble imposición y evasión.
- Modificación de las normas de estudios de precios de transferencia,
- Normativas nacionales para evitar la erosión de la base tributaria a través de la deducción de pagos de intereses financieros y la subcapitalización.
- Definir más claramente el establecimiento permanente del contribuyente.

Sabemos que la OCDE trabaja en lograr acciones para fortalecer aún más todas estas medidas y enfrentar los desafíos de

una economía digital y poder establecer orientaciones adecuadas que le permita evaluar los mecanismos adoptados por los países sobre BEPS y establecer recomendaciones sobre reglas internas, para que los países puedan requerir a los contribuyentes que revelen sus prácticas agresivas de planificación fiscal, así como poder establecer mecanismos de solución para controversias impositivas más eficaces y finalmente poder elaborar un informe sobre el desarrollo de un instrumento multilateral para implementar las medidas desarrolladas en los trabajos de BEPS y hacer recomendaciones sobre reglas para reforzar las normas de las compañías extranjeras controladas.

El Comité Tributario concluyó con éxito el encuentro regional y estableció pautas para nuevos entrenamientos en materia de impuestos en el que puedan participar socios, gerentes y encargados. Estableció además mecanismos de comunicación e intercambio en la región y definió su participación en la Conferencia Internacional de Moore Stephens a celebrarse en el mes de octubre en Berlín, Alemania.

Reunión Comité Tributario Moore Stephens LA

Los días 2 y 3 de Julio del 2014 se llevó cabo en República Dominicana la reunión del Comité Tributario, en la cual participaron miembros del Comité Tributario y algunos socios de la práctica de Impuestos de MSLA como invitados, los temas más sobresalientes que se abordaron fueron los siguientes:

Presentación de los servicios exitosos de Ecuador, Brasil y Colombia

Por parte de Lygia Carvalho, David Uribe y Juan Guillermo Bernal presentaron servicios que han sido muy exitosos en sus respectivas firmas. Con el objeto de for-

talear la práctica de impuestos en MSLA, se estará enviando una encuesta a todas las firmas de la región, con el objetivo de identificar servicios exitosos y así se puedan implementar donde sea aplicable en otras firmas.

Entrenamiento regional para práctica de impuestos

Se estará trabajando en un proyecto de entrenamientos para que puedan aplicarse en todas las firmas de MSLA en relación a Impuestos y Precios de Transferencia.

Presentación de BEPS y convenios de doble tributación.

Lázaro Arias presentó los temas de Erosión de la Base Imponible (BEPS) y convenios de doble tributación en los países de la región.

Buscar los mecanismos para mejorar la comunicación entre las firmas de la región en lo que se refiere a la práctica de impuestos.

Un aspecto importante que se consideró dentro de las reuniones de trabajo del Comité Tributario es lo relacionado con mejorar la comunicación y el tiempo de respuesta entre las firmas de MSLA.



Contactos

Argentina

Moore Stephens - Suarez & Menendez
 Maipu 942, 12º Piso, C1006ACN, Buenos Aires - Argentina
T +54 (11) 4103 9500 / 4315 0959 / 4103 9561
E rcox@suarez-menendez.com

Contacto:

Roberto C. Cox	Francisco Di Martino
Gustavo A. Carlino	Alfredo A. Esperon
María E. Castro	Alejandro J. Galván
María D. Cibeira	José M. Meijomil
Horacio L. Martínez	Julio O. Suárez

Belize

Moore Stephens Magaña
 1 1/2 Miles Northern Highway PO Box 1922
 Belize City, Belize
T +501-223-2144
F +501-223-2143
M +501-670-4260
E rfmagana@moorestephens.bz

Contacto:

Reynaldo Magaña

Bolivia

Moore Stephens Ratio Consulting
 Santa Cruz de la Sierra
 Av. San Martin, esquina Calle Hugo West, 4to. Piso
 Zona de Equipetrol, Casilla postal 1647
T +591 (3) 332 1551
F +591 (3) 332 1552
E arfortun@msratio.com
 rsuxo@msratio.com
 rmolina@msratio.com

Contacto:

Arturo Fortún	Santiago Pimentel
Rodo Suxo	Rosario Molina

Bolivia 2

Moore Stephens Valdivia & Asociados
 La Paz
 Edificio Quipus Piso 8, Calle Jauregui entre Fernando
 Guachalla y Rosendo Gutierrez N° 2248
T +591 (2) 244 4496 / 7200 7177
E dvaldivia@valdivia.com.bo

Contacto:

David Valdivia Peralta

Brasil

Moore Stephens - Brasil S.A.
 Rua Laplace, 96 10º Piso – Brooklin, 04622-000, Sao Paulo
T +55 (11) 5561 2230
F +55 (11) 5531 6007 **E** mscorp@msbrasil.com.br

Belo Horizonte – MG

T +55 31 3284 8955

F +55 31 3284 8903 **E** ruy@msbrasil.com.br

Cuiabá – MT

T +55 61 4052-9028 **E** mscb@msbrasil.com.br

Curitiba – PR

T +55 (41) 3016-8871 **E** boeing@msbrasil.com.br

Fortaleza – CE

T +55 (85) 3208-2700 **E** robinson@msbrasil.com.br

Joinville –SC

T +55 (47) 3422 6474 **E** jung@msbrasil.com.br

Porto Alegre – RS

T +55 (51) 3342-1003 **E** jarbaslima@msbrasil.com.br

Ribeirão Preto – SP

T +55 (16) 3019 7900 **E** mazzi@msbrasil.com.br

Santa Maria – RS

T +55 33 3342-1003 **E** mssm@msbrasil.com.br

Sao Luis – MA

T +55 (98) 4009-9400 **E** mssl@msbrasil.com.br

Sao José do Rio Preto – SP

T +55 17 3305-7135 **E** mssjrp@msbrasil.com.br

São Paulo – SP

T +55 (11) 5561 2230 **E** lucchesi@msbrasil.com.br

Contactos:

Sérgio Lucchesi Filho	Helio Yamasaki
-----------------------	----------------

Chile

Moore Stephens Auditores, Consultores Ltda.
 Monjitas 527, Oficina 1101, Santiago - Chile
T +56 (2) 4768 000
F +56 (2) 4427 714
E vaguayo@moorestephens.cl

Contactos:

Víctor Aguayo	Jorge Astudillo López
---------------	-----------------------

Colombia

Moore Stephens - Scai S.A.
 Carrera 9 No. 80-15, Oficina 1003, Bogotá - Colombia
T +57 (1) 345 6002 / 255 7527
F +57 (1) 702 3659
E eperez@moorestephensscai.com
E yreyna@moorestephensscai.com

Contactos:

Edgard Pérez Henao Juan Guillermo Bernal
Yvonne Reyna Carlos Acosta
Sandra Sossa Christian Ballesteros

Costa Rica

Moore Stephens - Gutiérrez Marín & Asociados
Oficentro La Sabana, Torre 6, Piso 2, San José - Costa Rica
T +506 22323 185
F +506 22911 648
E mario.gutierrez@moorestephenscr.com
mario.marin@moorestephenscr.com

Contactos:

Mario Gutiérrez Herrera Francisco Ovares
Mario Marín Rodríguez

Ecuador

Moore Stephens Profile Consultores
Av. Amazonas 477 y Roca, Edificio Río Amazonas, Piso 7,
Oficina 720, Quito - Ecuador
T +593 (2) 2506 866
F +593 (2) 2554 656
E webmaster@moorestephens-ec.com
mdurango@moorestephens-ec.com

Contactos:

Mauricio Durango Pérez Fernando Martínez
Jorge David Uribe R. Rafael Moncayo
Juan Francisco Jaramillo

Moore Stephens & Asociados Cia. Ltda.
Av. Amazonas 477 y Roca, Edificio Río Amazonas, Piso 7
Oficina 714, Quito - Ecuador
T +593 (2) 2506866
F +593 (2) 2554656
E fcastellanos@moorestephens-ec.com

Contacto:

Fernando Castellanos

Guayaquil

Av. Fco. de Orellana y Miguel H. Alcivar,
Edif. Las Cámaras, Of. 401
T +593 4268 3789
E vniam@moorestephens-ec.com

Contacto:

Vladimir Niama

El Salvador

Audit & Consulting, Financial Tax S.A de C.V.
Calle Poniente y 81 Av. Norte N° 509 Col. Escalón
San Salvador, El Salvador
T +503 2522-6500
F +503 2522-6565
E pedro.hernandez@acft.sv

Contacto:

Pedro David Hernández

Guatemala

Moore Stephens Os, S.C.
6A, Avenida 6-63 Zona 10, Edificio Sixtino, Oficina 1203
Ciudad de Guatemala-Guatemala
T +502 (22) 689 700
F +502 (22) 697 169
E info@moorestephens.com.gt
luis.orellana@moorestephens.com.gt

Contactos:

Luis. E Orellana Gabriela Orellana de Santos
Ninrod Sazo Ruiz

Honduras

Moore Stephens - Baggia y Asociados
Colonia El Prado, 1Er Calle, N° 147, Tegucigalpa -Hon-
duras
T +504 239 4795
F +504 231 0932
E baggia@hnmoorestephens.com
E lgodoy@hnmoorestephens.com

Contacto:

Douglas Baggia También:
Leticia Godoy San Pedro Sula

Panamá

AG Accounting & Consulting
Bella Vista Calle 51 Este
PH Digital Business Center, Of 5A
Ciudad de Panamá, Panamá
T +507 397-9293
E delia.garcia@agco-consultores.com
E alvaro.ayala@agco-consultores.com

Contactos:

Delia García y Alvaro Ayala

Paraguay

Moore Stephens AYCA

Ayca Auditores y Consultores Asociados
Nuestra Señora de la Asunción 865, Asunción - Paraguay

T +595 21 492-252 / 3

F +595 21 448-565

E festigarribia@ayca.com.py

Contacto:

Fernando José Estigarribia L.
Manuel Stark Robiedo

Perú

Vizcarra y Asociados S.C. de R.L.
Av. El Polo N° 670, Torre C, oficina 602, Centro Empresarial
El Polo II, Santiago de Surco, Lima, Perú

T +51 (1) 208 1720

F +51 (1) 208 1720

E jvizcarra@moorestephensperu.com

Contacto:

Jaime Vizcarra Moscoso
Manuel Vértiz Vergara
Alberto Viale Rendón

Justo Manrique Aragón
Guillermo Colchado
Erick Aguirre H.

República Dominicana

Moore Stephens ULA, SRL
Av. Pedro Henríquez Ureña No. 150 Torre Diandy XIX, piso
3. La Esperilla, Santo Domingo, República Dominicana

T +1 809-566-6767

F +1 809-683-6767

E PUrrutia@MooreStephensULA.do

E LArias@MooreStephensULA.do

E DValerio@MooreStephensULA.do

Contacto:

Pedro Urrutia
Lázaro Arias
Domingo Valerio

Joseína Liriano
Maira Liriano

Uruguay

Moore Stephens Auditores Asociados
Juncal 1305, Oficina 702, Montevideo - Uruguay

T +598 (2) 915 9714

F +598 (2) 915 9714

E auditoria@msaa.com.uy

Contacto:

Francisco Obes Secco
Daniel González Coteló

Ximena Furtado Cazes

Moore Stephens Latin America Limited

Comité Ejecutivo

Mauricio Durango - Ecuador

Helio Yamasaki - Brasil

Edgard Pérez Henao - Colombia

Valeria Gagliani - Argentina

Directora Ejecutiva Regional

Valeria Gagliani

T +54 (911) 3403 1509

E valeriagagliani@moorestephensla.com

<http://msla.moorestephens.com>

Venezuela

Cifuentes, Lemus & Asociados - Caracas
Av. La Salle, Torre Phelps, Piso 26, Plaza Venezuela,
Caracas - Venezuela

T +58 (212) 781 8866

F +58 (212) 781 2932

E cla@moorestephens.com.ve

E jcifuentes@moorestephens.com.ve

E mlemus@moorestephens.com.ve

Contacto:

Juan Cifuentes
Luis Cifuentes

Maffalda Lemus
Zacarías Delgado

Zaidet Cotoret
Mayerling Mejía

Pese a que el presente documento ha sido desarrollado con base en datos confiables y con el profesionalismo característico de nuestra firma, Moore Stephens Latin America no se responsabiliza por cualquier tipo de error u omisión de información que el mismo pueda contener.

Coordinación Editorial
Comité Ejecutivo MSLA

Coordinación General
Mauricio Durango P.

Diagramación
Lorena Serrano Islas