

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL



## UNIDAD DE POSGRADOS

### MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**TEMA:**

---

**“EFECTOS DE LA APLICACIÓN DEL SISTEMA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL ECUADOR”**

---

**Trabajo de Graduación previo a la obtención del Grado de Magister en Administración y Dirección de Empresas.**

**AUTOR:**

**Eliana Verenice Benavides Romo**

**TUTOR:**

**Ing. Juan Lascano, MBA**

**Quito - Ecuador**

**2013**

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Graduación, nombrado por la Comisión Académica de Posgrados de la Universidad Tecnológica Israel certifico:

Que el Trabajo de Investigación “EFECTOS DE LA APLICACIÓN DEL SISTEMA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL ECUADOR”, presentado por la Maestrante Eliana Verenice Benavides Romo, estudiante del programa de Maestría en Administración y Dirección de Empresas Promoción MBA11, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Grado que la Comisión Académica de Posgrados designe.

Quito, noviembre 2013

### **TUTOR**

Ing. Juan Lascano, MBA

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**

## **AUTORÍA DE TESIS**

La abajo firmante, en calidad de estudiante de la Maestría en Administración y Dirección de Empresas Onceava Promoción MBA11, declaro que los contenidos de este Trabajo de Graduación, requisito previo a la obtención del Grado de Magister en Administración y Dirección de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, noviembre 2013

Eliana Verenice Benavides Romo

CC: 040097315-2

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

Los miembros del Tribunal de Grado, designado por la Comisión Académica de Posgrados, aprueban la tesis de graduación de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Tecnológica “ISRAEL” para títulos de posgrados.

Quito, noviembre del 2013

Para constancia firman:  
**TRIBUNAL DE GRADO**

---

PRESIDENTE

---

MIEMBRO 1

---

MIEMBRO 2

**DEDICATORIA**

A mis padres, mi orgullo y  
ejemplo de lucha.

Eliana

## **AGRADECIMIENTO**

A mi esposo, por ser cómplice, compañero y apoyo en la realización de este sueño.

Eliana

## ÍNDICE GENERAL

### A.- PRELIMINARES

Portada	i
Aprobación del Tutor	ii
Autoría de Tesis	iii
Aprobación del Tribunal de Grado	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice General de Contenidos	vii
Índice de Cuadros	x
Resumen Ejecutivo	xi
Abstract	xiii

### B.- CONTENIDOS

INTRODUCCION	1
CAPÍTULO 1. PRECIOS DE TRANSFERENCIA	4
1.1. Antecedentes	4
1.1.1. Desarrollo del Comercio Internacional.	4
1.1.2 Empresas Vinculadas.	10
1.2. Definición	12
1.3. Precios De Transferencia En Latinoamérica	13
1.4. Acto De Determinación Por La Administración Tributaria Referente A Precios De Transferencia En El Ecuador	15
1.5. Partes Relacionadas	16
1.6 Principio De Plena Competencia O Arm's Length	18
1.7. Métodos De Aplicación Para El Estudio De Precios De Transferencia	23
1.7.1. Método del Precio Comparable no Controlado	23
1.7.2. Método de Precio de Reventa	24
1.7.3. Método de Costo Adicionado	24
1.7.4. Método de Partición de Utilidades	25
1.7.5. Método Residual de Distribución de Utilidades.	26
1.7.6. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.	26
1.8 Rango De Plena Competencia.	27
1.9. Formalidades Para Presentar Por Precios De Transferencia.	27
1.10. Exoneración De La Presentación Del Estudio De Precios De Transferencia	30
CAPÍTULO DOS: EFECTOS DE LA APLICACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL ECUADOR	31
2.1 Conceptos Básicos	31

2.1.1. Exportaciones	31
2.1.2. Importaciones	31
2.1.2. Balanza Comercial	32
2.2 Exportaciones En El Ecuador	32
2.2.1. Exportaciones Petroleras	33
2.2.2. Exportaciones No Petroleras	34
2.2.3. Principales socios comerciales en exportación	36
2.3. Importaciones en Ecuador	37
2.2.1. Bienes de Consumo	37
2.2.2. Lubricantes y combustibles	38
2.2.3. Materias Primas.	38
2.2.4 Bienes de Capital	39
2.2.5 Diversos	40
2.2.6 Principales socios comerciales en importaciones	40
2.4 Análisis Sector Externo	41
CAPÍTULO TRES: EFECTOS DE LA APLICACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT) PARA LA AUTORIDAD TRIBUTARIA Y CONTRIBUYENTE.	43
3.1. Administración Tributaria.	43
3.1.1. Antecedentes estudiados para la Aplicación de los PT	43
3.1.2. Estrategias de Implantación de los PT	44
3.1.3. Recaudo por concepto de PT	45
3.1.4. Análisis de la acogida del Sistema de PT en contribuyentes multinacionales.	46
3.2. Contribuyente	47
3.2.1. Impacto Económico de transacciones con PT	47
CAPÍTULO CUATRO: EFECTOS DE LA APLICACIÓN EN UN CASO PRÁCTICO	49
4.1 Condicionantes para el Estudio de Precios de Transferencia.	49
4.3 Caso práctico del Estudio de Precios de Transferencia	55
4.3.1. Resumen Ejecutivo.	55
4.3.2. Base Normativa y Legal	60
4.3.3. Perfil De La Compañía	63
4.3.4 Características de los bienes y servicios	66
4.3.5 Establecimiento De La Vinculación Económica	67
4.3.6. Relación entre ABCD CIA. LTDA. y sus clientes importantes	67
4.3.7. Relación entre ABCD CIA. LTDA. y sus proveedores importantes	69
4.3.8 Otras Empresas Vinculadas Con Las Que Realiza Transacciones	71
4.3.9 Análisis Funcional	71
4.3.9.1 Descripción De Las Transacciones Controladas	71
4.3.9.2 Transacciones Sujetas Al Ámbito De La Normatividad De Precios De Transferencia	71
4.3.9.3. Formación del costo	73
4.3.9.4. Formación del Precio	74
4.3.9.5 Términos contractuales	74



4.3.9.6. Descripción de las funciones	74
4.3.9.7. Activos que emplea	75
4.3.9.8. Riesgos que Asume.	76
4.3.9.9. Circunstancias Económicas.	77
4.3.9.10. Nivel de Cadena de Libre Mercado	78
4.3.9.11. Tamaño del Mercado	79
4.3.9.12. Competencia	79
4.3.9.13. Poder de negociación de clientes y proveedores	79
4.3.9.14. Disponibilidad de sustitutos	80
4.3.9.15. Posición competitiva de la empresa, clientes y proveedores.	80
4.3.9.16. Estrategia de negocios	81
4.3.10. Análisis Económico	82
4.3.10.1. Selección Del Método De Precios De Transferencia Aplicable A La Operación Analizada	82
4.3.10.2. Aplicación Del Método Costo Incrementado	85
4.3.10.3. Determinación de Compañías Comparables	86
4.3.10.4. Descarte De Compañías No Comparables	87
4.3.10.5. Compañías Comparables	88
4.3.10.6. Indicador De Rentabilidad Aplicable Para El Caso En Estudio	88
4.3.10.7. Arm's Length Value o Valores de Libre concurrencia	89
4.3.11. Conclusiones del Estudio	90
4.4. Análisis De Los Efectos De La Aplicación Del Estudio De Precios De Transferencia	90
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	96
5.1. Conclusiones	96
5.1.1. A Nivel De Importaciones y Exportaciones	96
5.1.2. A Nivel Tributario	97
5.1.3. A Nivel Del Contribuyente	98
5.2. Recomendaciones	99

## **C.- MATERIALES DE REFERENCIA**

BIBLIOGRAFÍA	101
ANEXOS	104

## ÍNDICE DE CUADROS

Tabla 1: Exportaciones 2006-2011	30
Tabla 2: Exportaciones Petroleras	31
Tabla 3: Exportaciones No Petroleras	32
Tabla 4: Socios Comerciales, Exportaciones	34
Tabla 5: Importaciones 2007-2011	35
Tabla 6: Importaciones de Bienes de Consumo	36
Tabla 7: Importación de Materias Primas	37
Tabla 8: Importación de Bienes de Capital	37
Tabla 9: Socios Comerciales, Importaciones	38
Tabla 10: Transacciones Partes Relacionadas Empresa ABCD Ecuador - España	56
Tabla 11: Detalle Transacciones entre ABCD Ecuador y España	70
Tabla 12: Margen Bruto de Empresas Comparables	86
Tabla 13: Ajuste Caso Práctico de IR	93

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**  
**UNIDAD DE POSGRADOS**  
**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

**TEMA:**

“EFECTOS DE LA APLICACIÓN DEL SISTEMA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL ECUADOR”

**AUTORA**

Eliana Verenice Benavides Romo

**TUTOR**

Ing. Juan Lascano, MBA

**RESUMEN**

El vertiginoso cambio que la Globalización y el Comercio Internacional han tenido en las últimas décadas, ha obligado a las Administraciones Tributarias a aplicar sistemas de regulación y control sobre las transacciones entre partes relacionadas para impedir que los contribuyentes tributen menos que en su jurisdicción fiscal donde están domiciliados.

El Ecuador desde el año 2005, adoptó un sistema de control sobre estas transacciones llamado "Sistema de Precios de Transferencia", haciendo una copia de algunos países vecinos que adoptaron esta medida con anterioridad como Perú.

Considerando el Modelo de la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico), el Ecuador ha implementado conceptos, procesos y medidas para regular las operaciones con las partes relacionadas apeándose a un precio de plena competencia.

Sin embargo, es importante analizar, 8 años después de la adopción de esta medida, si la implementación de esta normativa, ha tendido efectos importaciones sobre los contribuyentes, el comercio internacional y la propio Ente Recaudador.

Luego de haber analizado el nivel de las exportaciones e importaciones que hemos tenido durante estos, a través de las estadísticas proporcionadas por el Banco Central del Ecuador BCE, no se visualizan incidencias importantes que afecte al comercio exterior por el uso de esta nueva normativa; no así en los contribuyentes y Administración Tributaria, quienes han

tenido que adaptar las regulaciones y procesos internos para irse adecuando a las necesidades que con el pasar de los años han surgido.

De hecho aún hoy en día, hay temas que la Administración Tributaria no ha podido dar respuesta a sus contribuyentes, entre estos, las multas por omisiones o errores en la presentación del Anexo o Informe de Precios de Transferencia y la forma de hacer el estudio de Precios de Transferencia cuándo las operaciones sujetas al análisis tengan como parte relacionada al Gobierno.

**PALABRAS CLAVE:** Partes Relacionadas, Precios de Transferencia, Principio de Plena Competencia, Valor Justo, Contribuyentes, Administración Tributaria, Importaciones, Exportaciones, Balanza Comercial.

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**  
**POSTGRADUATE UNIT**  
**MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION**

**TOPIC:**

" EFFECT ABOUT APPLY THE SYSTEM OF TRANSFER PRICES IN ECUADOR"

**AUTHOR**

Eliana Verenice Benavides Romo

**TUTOR**

Ing. Juan Lascano, MBA

**ABSTRACT**

The rapid changes that globalization and international trade have had in recent decades has forced to Tax Administrations to implement systems of regulation and control related to trade related transactions.

The Ecuador since 2005 , adopted a system of control called "System Transfer Pricing ", making a copy of some neighboring countries that previously adopted this system as Peru .

Considering the model of the OCDE (The Organization for Economic Co-operation and Development), Ecuador has implemented the concepts, processes and measures to regulate this transactions that adhere to the arm's length price .

However, it is important to analyze, eight years after the adoption of this system, if the implementation have had important effects in international trade, taxpayers and Tax Administration.

After reviewing the level of exports and imports that Ecuador had have over these years, through the statistics provided by the Banco Central of Ecuador BCE, do not show significant incidents affecting to the international trade by the use of these new regulations, however, taxpayers and Tax Authorities, have had to adapt regulations and internal processes to adapt the needs.

In fact, even today , there are issues that the Tax Administration has been unable to answer to their taxpayer , such as, the penalties for omissions or errors in the Annex or Transfer Pricing

Report or the method to make the Transfer Pricing Report when the transactions subject to analysis are with the Government.

**KEYWORDS:** Related Party, Transfer Pricing, Arm's Length Price, Fair Value, Taxpayers, Tax Administration, Imports , Exports , Trade Balance.

## INTRODUCCION

El vertiginoso cambio que el mundo experimenta en cuando al avance de la tecnología es asombroso. Miles de aparatos, conocimiento y técnicas descubiertas han ayudado a todos los procesos en cualquier área haciendo que estos sean rápidos, eficientes y de calidad.

Una de las fuerzas que impulsa este cambio es la denominada Globalización, que ha permitido unificar recursos para lograr nuevos descubrimientos y acceder a los beneficios que estos proporcionan.

Entre las redes que este fenómeno ha logrado está la globalización de los mercados o la invención del mercado internacional que permite obtener ofertas y recibir demanda de necesidades desde cualquier punto del mundo.

Consecuencia de esta evolución es la generación de empresas localizadas no solo en el territorio de su creación sino en otros países según se considere necesario en forma de multinacionales, trasnacionales, filiales o sucursales consiguiendo así, el manejo óptimo de la mayor parte de su mercado potencial.

Estás empresas consideradas especialmente por las administraciones tributarias como relacionadas han logrado acaparar gran parte del movimiento mundial de operaciones comerciales y esto ha generado el especial interés por los Gobiernos de focalizar en ellas un especial control en cuando a la generación de ingresos y a la base gravable de impuestos.

Entre otras, ésta es una de las razones por la cual, la Administración Tributaria Ecuatoriana, implanto el Sistema de Precios de Transferencia, que controla las transacciones de una empresa con sus partes relacionadas asegurándose que éstas sean justas en cuanto al precio según los mercados internacionales y las negociaciones internas de estas empresas con las partes independientes.

En el Ecuador se instauró este sistema a finales del año 2004 cuando se publica el Decreto N° 2430 en el Registro Oficial Suplemento 494, normativa que tiene como fin, reformar el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, estableciendo a partir del siguiente año fiscal, me refiero al 2005, la obligatoriedad para la presentación del estudio de Precios de Transferencia con partes relacionadas.

De ahí en adelante, la normativa referente a este tema se ha incrementado, el estudio de precios de transferencia se lo realiza a través de un informe y anexo, donde se detallan las operaciones con partes vinculadas de una forma amplia, tratando de comprobar la plena competencia de los precios a los que se transfieren los bienes o servicios a las empresas relacionadas.

A pesar del incremento de la normativa respecto al estudio de precios de transferencia, los lineamiento que plantea el Servicio de Rentas Internas (SRI) no son claros, la misma Administración Tributaria, recomienda que para las inquietudes no especificadas, se acuda a los lineamientos propuestos por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).



Como se explicará en el desarrollo de esta tesis, el estudio de precios de transferencia se realiza con una base de comparación de empresas similares o muy semejantes que demuestren que no se favorece a las partes vinculadas en operaciones comerciales, es decir, se aplica el análisis de transacciones con partes vinculadas comparada al análisis de transacciones con partes independientes.

Sin embargo, ocho años después de que esta normativa fue instaurada en el Ecuador, es un muy buen punto de partida para que se haga un análisis sólido sobre los efectos que este sistema ha tenido en sectores como el comercio exterior, el contribuyente y la misma Administración Tributaria.

## **CAPÍTULO 1. PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

### **1.1. Antecedentes**

#### **1.1.1. Desarrollo del Comercio Internacional.**

En concepto, el comercio internacional se define como una vía que ha dado apertura al desarrollo del mercado global, a través de las importaciones y las exportaciones al intercambiar bienes o servicios entre personas de diferentes países.

Considerado como una vía de desarrollo y, una opción para que las personas satisfagan sus necesidades; el comercio internacional se abre campo en el mercado global enfocándose en las preferencias de los consumidores y en políticas sanas de precio y competencia.

El objetivo central es que se promueva el desarrollo económico mediante un correcto comercio, es decir que las políticas comerciales beneficien a todos debido a que se desea un crecimiento económico de los pueblos, excelencia en los bienes adquiridos o importados apoyados de la avanzada terminología y, una mejor calidad de vida en sus pobladores.

Originalmente, estudios demuestran que el comercio internacional se produjo de la necesidad de poseer productos (bienes o servicios), que por si mismo, una nación no puede procesar o elaborar. Por ejemplo bienes de tierras cálidas que no se originan en suelos de clima frío como el banano.

En este punto es importante analizar el apoyo que ha dado a este fenómeno, la apertura de rutas desarrolladas en el siglo XV y XVI que une a Europa con África y Asia con los países del nuevo mundo, desarrollándose una mejor posibilidad para el comercio.

También es importante resaltar el alto beneficio de que las transacciones comerciales han tenido gracias a la tecnología que potencializa este fenómeno sobre todo desde la industrialización de la producción.

El Comercio Internacional como tal, es considerado como un instrumento que ha facilitado el desarrollo de naciones pues es un fenómeno que impulsa la especialización, es decir que un país que es excelente en la producción de un bien o servicio puede desarrollarlo con calidad para proporcionarlo al mundo.

Se pueden añadir las relaciones comerciales amistosas entre naciones, precios estables, mercado amplio donde las fuerzas comerciales interactúan con poca variabilidad.

Sin embargo, siempre han existido percances o problemas a cualquier proceso que implique cambios, en este caso, se corre el riesgo de que, por incrementar las exportaciones y hacer positiva la balanza comercial de un país se pueden efectuar malas prácticas comerciales como el “dumping”, que deslealmente afecta al desarrollo de otras economías.

Del mismo modo, podría afectar al normal crecimiento de la economía, las políticas gubernamentales proteccionistas que impiden el libre flujo de entrada de bienes y prestación de servicios.

Sin embargo, es vital decir que el Comercio Internacional, ha acaparado no únicamente naciones desarrolladas o en vías de desarrollo, en algunos campos, este proceso ha tomado forma de adaptación para que naciones subdesarrolladas, especialmente tercermundistas participen en este fenómeno.

Recalcando lo anterior se puede atribuir la creación de ciertas instituciones y organismos que apoyan la fomentación de la apertura de fronteras en un mercado común y global, como el

Fondo Monetario Internacional (FMI), que es un organismo de cooperación de países que participan con el fin de tener estabilidad en el mercado y promover la ayuda monetaria internacional.

Otro similar es el Banco Mundial (1994), e integrando éstas dos instituciones la OMC (Organización Mundial del Comercio) creada en 1995 y destinada a facilitar reglas para hacer viable el comercio o proyectos que instauren una mejor y mayor participación de todas las naciones frente a la oportunidad de transar internacionalmente.

Como antes se menciona, los acuerdos firmados entre naciones son una clara presencia del comercio internacional, ejemplo de estos acuerdos son:

- MERCOSUR: Sus siglas significan Mercado Común del Sur; se crea el 26 de marzo del 1991, lo conforman: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Bolivia, creado para buscar una “ampliación de las dimensiones de los respectivos mercados nacionales, a través de la integración, lo cual constituye una condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social”<sup>1</sup>.
- MCCA - Mercado Común Centroamericano: Lo integran: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua en 1960, y se crea para constituir la unión aduanera de cooperación.
- Comunidad Andina de Naciones – CAN: Se conforma de 5 países sur americanos: Ecuador, Colombia, Bolivia, Perú y, se creo para voluntariamente integrar esfuerzos

---

<sup>1</sup>Cfr. <http://www.mercosur.int/msweb/portal%20intermediario/es/index.htm>, Pág. Oficial del MERCOSUR.

que mejoren el desarrollo de sus integrantes aceleradamente. Tiene también países asociados como Argentina, Brasil, Venezuela, Paraguay y Uruguay.

- La Unión Europea. Creada y considerada como una gran familia de naciones de este continente, sin quitarles su soberanía, se constituye de 25 países y promueve el desarrollo y la unidad.
- Liga de Los Estados Árabes: Este acuerdo se firmó en 1945. Los países que lo conforman son Siria, Jordania, Irán, Arabia Saudita, Líbano, Egipto Yémen y hasta el momento casi la totalidad de los países de medio oriente.
- OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo): Lo constituyen: Irán, Irak, Kuwait, Arabia Saudita y Venezuela, que con el fin de mejorar la organización y oferta petrolera celebraron el Acuerdo de Bagdad en el año de 1960. En la actualidad esta organización acogió a más naciones, Los Emiratos Árabes Unidos, Omán, Nigeria, Argelia, Ecuador, Trinidad - Tobago, Qatar, Libia, Indonesia, Gabón.
- NAFTA (Tratado de Libre Comercio en América del Norte): Es un acuerdo comercial, lo conforman Estados Unidos, Canadá y México, sus negociaciones entraron en vigencia en 1994.

Para comprender que es y como se ha desarrollado el comercio internacional, es importante considerar que en estos tiempos, es muy difícil ser una nación separada o autosuficiente, sobre todo con el fenómeno que asecha esta época llamado Globalización, un sistema que ha acortado distancias y ha roto fronteras.

Consecuencia de ello, la estrecha relación entre el Comercio Internacional y la Globalización, este último considerado un fenómeno que revolucionó la historia comercial y que a la par, ha sido fuente de ciertas críticas como la pérdida de identidad nacional y la no inclusión de muchos países pobres que tienen grandes barreras de ingreso al proceso de Globalización.

Sin embargo es lógico pensar también en las ventajas, la principal, ser impulsador del desarrollo capitalista, social, económico y político de estos tiempos.

Presente esta corriente imparable, me refiero a la Globalización, se afirma que, quien aún no se ha unido, sufre consecuencias de un mercado nacional con falencias graves de carencia de productos no producidos en su territorio y, la pérdida importante de alianzas comerciales entre vecinos o posibles clientes potenciales que ayuden a una próspera balanza comercial.

Como bien lo acota un economista [español](#) al que se le preguntó si la globalización es un fenómeno que hace bien a todos, “La Globalización le va bien a todos, menos a los que no se globalizan.” El mismo reafirmó que “la falta de capacidad de las naciones pobres para participar en el comercio internacional se debe en especial a la falta de espíritu emprendedor de la clase media en esos países y a la [corrupción](#) existente en esas naciones no globalizadas”<sup>2</sup>.

Es importante señalar que este fenómeno ha ayudado al incremento de la inversión extranjera que a su vez impulsa el comercio internacional con la dinámica de buscar mercados

---

<sup>2</sup>Cfr. <http://www.monografias.com/trabajos25/globalizacion-comercio/globalizacion-comercio.shtml>. CAIRO PALOMO, Víctor Manuel; *“LA GLOBALIZACIÓN Y EL COMERCIO INTERNACIONAL”*

mundiales integrados y acuerdos binacionales o multinacionales para desregular el ingreso de flujo de capitales a los mercados.

Así lo afirma Orlando Peña “La Globalización ha favorecido enormemente la [estructura](#) de la inversión extranjera directa pues permite la liberalización de los movimientos de capital y la internacionalización de la producción, una de las [características](#) esenciales para la presencia de las Empresas Transnacionales que son los actores del Nuevo Orden Económico Internacional”.<sup>3</sup>

Con estos antecedentes, es claro darse cuenta la facilidad que se da en la actualidad a la organización e implantación de empresas que no sólo aspiran un mercado nacional sino que se han abierto sus puertas a la participación mundial con la formación de empresas multinacionales y firmas relacionadas o asociadas; o el desarrollo de la cartera de clientes en mercados locales e internacionales.

### **1.1.2 Empresas Vinculadas.**

En la actualidad la multiplicidad del comercio intra firma es abundante, como consecuencia de la constitución de miles de empresas asociadas, fusiones, escisiones y la presencia de casas matrices con filiales en todo el mundo que interactúan a través del intercambio comercial.

Las partes relacionadas y sin referirme exclusivamente a entes que actúan como clientes sino a otras figuras como proveedores o entes financieros de la actividad normal de una

---

<sup>3</sup>Cfr. <http://www.monografias.com/trabajos13/comer/comer.shtml>. PEÑA, Orlando; “*COMERCIO INTERNACIONAL*”

empresa, ha facilitado su desarrollo y desempeño al enfrentar a la competencia con menores costos.

En este contexto y por la importancia de revestir este tema jurídica y económicamente, se crea la Norma Internacional del Contabilidad N° 24 (NIC) que trata sobre las revelaciones de partes relacionadas. Según esta norma “Se considera relacionada con la entidad si:

(a) directa, o indirectamente a través de uno o más intermediarios:

- (i) controla a, es controlada por, o está bajo control común con, la entidad (esto incluye controladores, subsidiarias y otras subsidiarias de la misma controladora);
- (ii) tiene una participación en la entidad que le otorga influencia significativa sobre la misma.

(b) es una asociada (según se define en la NIC 28 Inversiones en Asociadas) de la entidad;

(c) es un negocio conjunto, donde la entidad es uno de los participantes.

(d) es personal clave de la gerencia de la entidad o de su controladora;

(e) es un familiar cercano de una persona que se encuentre en los supuestos (a) o (d);

(f) es una entidad sobre la cual alguna de las personas que se encuentra en los supuestos

(d) o (e) ejerce control, control conjunto o influencia significativa, o bien cuenta, directa o indirectamente, con un importante poder de voto; o

(g) es un plan de beneficios post-empleo para los trabajadores, ya sean de la propia entidad o de alguna otra”.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD N° 24. “*Información a Revelar sobre Partes Relacionadas*”



Cuando la NIC N° 24 se refiere a que una de las partes relacionadas tiene influencia importante sobre la otra, se refiere a que, aún si no controla las políticas financieras, de operación y de administración de una empresa, si puede participar directamente en la modificación, aplicación o anulación de las mismas.

Por otro lado la ODCE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico), se declara con el concepto de empresa asociada diciendo que es cuando:

“a) una empresa de un Estado Contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado Contratante, o

b) unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado Contratante y de una empresa del otro Estado Contratante, y en uno y otro caso las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir estas condiciones, y que de hecho no se han producido a causa de las mismas, pueden ser incluidos en los beneficios de esta empresa y sometidos a imposición en consecuencia.”<sup>5</sup>

## **1.2. Definición**

Se indicó que la intervención de la administración tributaria, tiene como fin, evitar que el precio de transacción con las partes relacionadas no sea diferenciado.

---

<sup>5</sup> MODELO OCDE, *MODELO DE CONVENIO FISCAL SOBRE LA RENTA Y EL PATRIMONIO. Art.Nº 9, Párrafo 1.*

Con este antecedente los países han creado el denominado Sistema de Precios de Transferencia, como medida para precautelar que la vinculación entre empresas no sea la justificación para transferir bienes y servicios, a países con preferencias tributarias o paraísos fiscales y no se recauden, por dicho concepto, la renta que se hubiera producido en la propia jurisdicción fiscal, o se transen a precios diferentes que cuando se lo realiza con una parte independiente.

En consecuencia, los precios de transferencia se definen como los precio que se determinan después de un cálculo minucioso, al que se deberían determinar las transacciones comerciales respecto de vinculadas como si se tratasen de partes independientes.

Según Herbert Bettinger Barrios, los precios de transferencia dentro de materia impositiva son un concepto que permite a las autoridades fiscales de diversos países, estar en posibilidad de revisar y objetar el valor de los bienes y servicios que se fijan, ello con la finalidad de evadir impuestos directos y trasladar a otras regiones las utilidades con una carga impositiva menor, o en su caso extremo libre de gravámenes.<sup>6</sup>

Para la OCDE los precios de transferencia son “los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas asociadas”<sup>7</sup>.

Para acotar la definición de precios de transferencia se puede extraer lo que el Doctor Tulio Rosembuj dijo, “el precio de transferencia presupone la divergencia entre el precio

---

<sup>6</sup> Cfr. <http://www.bibliojuridica.org/libros/1/337/6.pdf>; BETTINGER BARRIOS, Tulio; “*PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MATERIA TRIBUTARIA*”

<sup>7</sup> MODELO OCDE, *DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS*

estipulado entre empresas asociadas, conjunto vinculado, y el precio de competencia, fijado por empresas independientes actuando en circunstancias similares”.<sup>8</sup>

### **1.3. Precios De Transferencia En Latinoamérica**

La corriente de precios de transferencia es muy amplia, y esto ha hecho despertar el interés y la preocupación de las administraciones tributarias de los distintos países, pues, a pesar de existir un buen control interno (en el mejor de los casos), no sucede lo mismo para el comercio externo.

Con este antecedente, es claro suponer que los países al igual que para fomentar el comercio, se hayan unificado para fortalecer el control de evasiones tributarias; ejemplo de ello es la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico). Sin embargo es importante recalcar que los lineamientos establecidos por esta organización han servido de guía para la adopción de marcos legales sobre precios de transferencia.

Latinoamérica es un claro ejemplo de ello, pues muchos países han implementado en sus legislaciones artículos de control acerca de los precios de transferencia, basándose en los lineamientos expuestos por la OCDE, y muchos utilizan para el control interno, el principio de plena competencia o “arm’s length”, denominado como básico en los preceptos establecidos por la ODCE, excepto Brasil que utiliza un Régimen de Protección al no aceptar el numeral dos del Art. N° 9 del Modelo de Convenio Fiscal sobre Renta y Patrimonio de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) de “empresas asociadas”.

---

<sup>8</sup> (1998) ROSEMBUJ, Tulio, “FISCALIDAD INTERNACIONAL”

Dicho artículo expresa que “cuando un estado contratante incluya en los beneficios de una empresa de ese estado – y someta, en consecuencia, a imposición- los beneficios sobre los cuales una empresa del otro Estado contratante ha sido sometida a imposición en ese otro Estado, y los beneficios así incluidos son beneficios que habrían sido realizados por la empresa del Estado mencionado en primer lugar si las condiciones convenidas entre las dos empresas hubieran sido las que se hubiesen acordado entre empresas independientes, ese otro Estado practicará el ajuste correspondiente de la cuantía del impuesto que ha percibido sobre esos beneficios....”<sup>9</sup>

Es interesante acotar que el concepto de vinculación económica expuesto por la ODCE es utilizado por México, Ecuador y Venezuela, y que algunos países como Argentina, -Brasil y Colombia lo han tomado como fuerte base para redactar uno en su marco legal ampliándolo según sus necesidades de control internas.

Es importante también tomar en cuenta la experiencia que en este tema tiene los países latinoamericanos, Ecuador por ejemplo empezó a adoptar el tema de precios de transferencia desde el 2005, Colombia desde el 2003 y algunos países centro americanos aún los estudian<sup>10</sup>.

Otra alianza que intenta la cooperación de las administraciones tributarias es el CIAT (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias), creado para ser foro permanente de la problemática y temática más importante de las administraciones tributarias.

---

<sup>9</sup> MODELO OCDE. *”MODELO DE CONVENIO FISCAL SOBRE RENTA Y PATRIMONIO DE LA OCDE. Art 9 numeral 2*

<sup>10</sup> Cfr. <http://www.romeroyasociados.com/content/10000.htm>. ROMERO & ASOCIADOS GRANT THORNTON.

Asentada su sede en Panamá y compuesto por 37 países asociados (ver anexo 1), el CIAT intenta promover el intercambio de experiencias de los diversos países y capacitar a la vez a las administraciones tributarias para enfrentar los tópicos de mayor conflicto de control, con programas, modelos, investigaciones y otros instrumentos para que el desarrollo del recaudo fiscal sea más eficiente y justo.

Por ejemplo en materia de precios de transferencia, el CIAT, es conciente de la creciente dificultad para controlar el tema y por ello, dentro de todas sus gestiones y visitas, lo incluye dentro de su temática de capacitación, más que para delinear controles, para que, en foro se expongan experiencias internas de un país, y para compararlas con sus similares miembros.

#### **1.4. Acto De Determinación Por La Administración Tributaria Referente A Precios De Transferencia En El Ecuador**

El sistema de Precios de Transferencia se ha tipificado como un régimen de determinación directa y presuntiva por parte del Servicio de Rentas Internas.

Así lo expresan el Código Tributario Codificado en su artículo 87 y siguientes. (Ver anexo 2). Es decir que, el SRI, no solo en base de documentación entregada y declarada por parte del sujeto pasivo o terceros, puede imputar la obligatoriedad de la elaboración del estudio de precios de transferencia, sino que, en base del criterio de la Autoridad Tributaria, está puede requerir dicho estudio con base de un análisis unilateral de juicio propio.

En tal virtud, la obligatoriedad sobre el estudio de precios de transferencia se presenta con una subjetividad relativamente alta y con este precedente cabe mencionar si los

funcionarios públicos, responsables de esta revisión, se encuentran totalmente preparados para este tipo de criterio.

Desde el punto de vista privado, la reglamentación de que el estudio de precios de transferencia sea un sistema de determinación presuntiva, da una idea de atadura, una decisión sin apelación, una tarea que debe cumplirse con costos tentativamente innecesarios.

### **1.5. Partes Relacionadas**

Según el artículo 4 de la LRTI, las partes relacionadas se definen como todas aquellas donde exista una participación directa o indirecta respecto de la dirección, administración, control o capital de un ente. (Ver Anexo 3).

Para la legislación ecuatoriana, el concepto precedente es fundamental, es decir no tiene consideración de la nacionalidad de la persona natural o sociedad que se vea involucrada.

Este mismo artículo junto al Art. 4 del Reglamento a la LRTI (ver anexo 4), exponen algunos casos y ciertos parámetros que determinan la relación entre las partes.

Al hablar, por ejemplo, del titular del capital o fondos propios en una sociedad, la legislación ecuatorina revela un porcentaje mínimo del 25%, (veinte y cinco por ciento), además de aclarar que la relación para este estudio, se extiende a los parientes del titular en el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad (Ver anexo 5).

Todos los casos planteados, tanto en la Ley como en su Reglamento, parecerían tener una concordancia lógica respecto al concepto inicial que se expone como partes relacionadas, excepto por dos que la Administración Tributaria también abarca en estos artículos.

Uno es respecto de los paraísos fiscales o entes ubicados en jurisdicciones de menor imposición, donde se asume que cumplen con los lineamientos de partes relacionadas y directamente las transacciones realizadas bajo este concepto son sujeto del Estudio de Precios de Transferencia de cumplir los montos mínimos para el efecto.

El segundo y talvez más polémico caso se plantea cuando, un ente representa para la compañía en estudio, más del 50% de sus compras, ventas u otras operaciones de bienes o servicios, es decir, un proveedor potencialmente influyente o un cliente potencialmente determinante, por ejemplificar el concepto.

## **1.6 Principio De Plena Competencia O Arm's Length**

El Principio de Plena Competencia (ver anexo 6) es el principio que rige la aplicabilidad de los precios de transferencia y que debe ser considerado en el análisis de este estudio sin implicancia del método elegido.

Se refiere a que, al tener transacciones comerciales o financieras con o entre partes relacionadas donde se han establecido condiciones entre estas y las mismas difieren de las

establecidas al realizar transacciones comerciales o financieras con partes independientes, y que por efectos de su aplicabilidad los beneficios o utilidades que pudieron haberse obtenido no se han logrado por una de las partes relacionadas, las mismas deben ser registradas y cuantificadas.

Este análisis es más simple, cuando dentro de la actividad normal del contribuyente, existen partes relacionadas y partes independientes, pues se obtiene información primaria y rápida de los dos escenarios de estudio.

Para la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), se dispone que el principio de plena competencia ocurre cuando “dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se ha realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia”.<sup>11</sup>

Es importante decir que para verificar la ejecución del principio de competencia plena, la ODCE recomienda analizar el movimiento transaccional de un conjunto multinacional, como si se tratara de empresas separadas o entes independientes, para lograr mayor efectividad en el estudio.

---

<sup>11</sup> MODELO OCDE, *DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS*



Dentro del análisis de la eficacia que puede tener la aplicación del principio de plena competencia, muchas personas cuestionan la equidad con la que somete a este análisis a empresas asociadas y firmas independientes.

Aun si este principio es lo más apropiado para la Administración Tributaria, es necesario desde este punto de vista, analizar la ventaja que tendría constituir una empresa asociada, dado que como la misma OCDE lo anuncia, la relación entre dos empresas no necesariamente afirma una evasión fiscal.

Más complicado se vuelve el análisis de plena competencia cuando la empresa en estudio, fabrica un bien exclusivo, con este antecedente ¿cuál sería la forma de realizar el estudio de comparabilidad?

Como bien se defiende, el principio de competencia plena es una alternativa de equidad, es decir, que de la misma forma que se analizan las condiciones comerciales con partes independientes, se lo hace con relacionadas, sin embargo, que sucede cuando los bienes que se comercializan son únicos, exclusivos o dicho de otra forma no tienen partes independientes con las que se pueden comparar o que la información que exista no sea importante.

Esta es la razón por la que el principio de plena competencia es cuestionado es decir que “los precios de transferencia no son una ciencia exacta, sino que exigen juicios de valor”<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Igual a 11

Para el estudio, el contribuyente necesitará información de otras empresas que trabajen con partes independientes y relacionadas a la vez, y para ello es importante tener en cuenta el criterio de comparabilidad.

Este último no es más que formar un escenario donde las características de comparabilidad entre las partes sean iguales o muy similares o dicho de otra manera, que las diferencias entre las partes sean irrelevantes.

Para ejemplificar este último enunciado, algunas de las características importantes a considerarse son, para el caso de servicios, la naturaleza del servicio, para el caso de bienes las especificaciones del producto, para el caso de enajenación de acciones, el capital contable actualizado de la sociedad emisora, por mencionar algunas, la sección segunda de la Ley de Régimen Tributario Interno, detalla a fondo este tópico y puede visualizarse en el anexo 6.

Es importante mencionar también que, para llegar a un escenario de plena comparabilidad, no sólo son importantes las características del bien, servicio u objeto a transarse sino el ambiente económico – político en los que se desarrollan las empresas comparebles, su desarrollo en el mercado, sus clientes potenciales y sus bienes sustitutos, por mencionar algunos.

La OCDE, sugiere que para que éste análisis de comparación sea óptimo, lo primero que debe cumplirse son las características económicas que rodean los escenarios comparables sean semejantes, es decir que en caso de haber diferencias, éstas sean irrelevantes.

En este punto es importante decir que dentro del análisis del principio de competencia plena, y en general dentro del estudio de los precios de transferencia, el juicio crítico juega un papel importante, ejemplo de ello es el análisis de comparabilidad del que el sujeto pasivo debe argumentar sus criterios con datos reales y razonables.

Además de las características económicas donde se desarrollan las transacciones de las operaciones comparables, para la OCDE también son fundamentales las características que tienen los bienes o servicios que se transfieren, donde al igual que en las características económicas del mercado, debe ser similares o muy parecidas y donde las diferencias existentes en caso de haberlas, no sean importantes.

Otro factor importante es el análisis funcional. A pesar de que una empresa transe un bien igual y los factores económicos sean los mismos, el modo de fabricación es una parte fundamental, el montaje y otros; por ejemplo, una empresa que para fabricar un bien, necesitó una gran inversión en investigación y desarrollo no dará al mercado el mismo precio que otra que lleva años en el mercado y que conoce el modo de operar en el mismo.

El análisis de este punto se lleva de la mano del riesgo empresarial, de la estructura de la organización o de la forma de manejo administrativo.

También es importante analizar en este punto que la empresa haya tenido normalidad en sus funciones, es decir que no haya sido sujeto de pérdidas o robos no recuperables y significativos.

En si los factores de comparabilidad son muchos, dentro del mismo documento de la ODCE se mencionan algunos más como las cláusulas contractuales, las circunstancias económicas y las estratégicas mercantiles, lo importantes es saber que, las condiciones deben ser muy similares para que las operaciones sean comparables, y esté análisis de comparabilidad, tenga un criterio razonable y justificado.

Dentro del análisis de precios de transferencia es de especial importancia, la identificación de las operaciones que verdaderamente deberían someterse al estudio de este sistema, es decir el primer paso es la validación de las operaciones comerciales con las características legales y de forma que pueden cumplir.

La base que la OCDE proporciona para la aplicabilidad de un rango de precios como aceptables y determinados como que ellos cumplen el principio de plena competencia, se atribuye a que se pueden calcular diferentes montos de precios aplicando diferentes métodos de estudio. O que, las condiciones de las operaciones de comparabilidad de las empresas sean semejantes pero no iguales.

La OCDE advierte a las Administraciones Tributarias, tener especial cuidado, con grupos multinacionales rentables, pero que dentro del mismo, existan una o varias empresas que presenten pérdidas constantes. Por supuesto y como se mencionó anteriormente, el estudio del sistema de precios de transferencia, no alude necesariamente defraudación tributaria y elusión de impuestos.

Para ello se deberá analizar minuciosamente, la aplicación del método del que más información razonable se posea, pues serán los argumentos que defiendan la postura de un grupo multinacional, empresa y de la misma Administración Tributaria.

## **1.7. Métodos De Aplicación Para El Estudio De Precios De Transferencia**

En artículo 85 del Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno, se detallan los métodos de aplicación para ajustar el precio en operaciones realizadas entre partes relacionadas, y no existe prohibición para escoger uno o una combinación de ellos.

### **1.7.1. Método del Precio Comparable no Controlado**

Este método dispone que el precio con el que se acuerda realizar transacciones comerciales o financieras con partes independientes y que con mayor certeza cumple el principio de plena competencia, es el más efectivo para ejecutarlo también entre las partes relacionadas en transacciones comparables.

Es decir que, el método evaluará si el precio que se negocia en una transacción controlada cumple con principio de plena competencia para transformarse en una referencia para transacciones no controlada.

### **1.7.2. Método de Precio de Reventa**

El método del precio de reventa calcula el precio de adquisición entre partes relacionadas con la siguiente fórmula:

$PA = PR (1 - X\%)$ , donde

PA= Precio de Adquisición

PR=Precio de Reventa

X%=Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes.

Es decir que el método se aplica en casos donde se adquieren bienes o se solicitan servicios de una tercera parte y estos se transfieren a una parte relacionada sin añadirles ningún valor. Dicho de otra manera en casos en que los contribuyentes controlados realizan una función de distribución sin agregar valor sustancial a la mercancía.

### **1.7.3. Método de Costo Adicionado**

Se entiende que este método, para su aplicación, necesita datos de costos de producción, es decir, debería ser aplicado con mayor amplitud en sectores industriales, de manufactura o ensamble que trabajan con costos, dado que se aplica con la siguiente fórmula:

$PV = C (1 + X\%)$ , donde:

PV=Precio de Venta

C = Costo del bien

X% =Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes.

Por lo que el principio de plena competencia se evaluaría en empresas donde se cuente con información de estructura de costos con o entre partes independientes.

### **1.7.4. Método de Partición de Utilidades**

El método de distribución de utilidades, determina el precio para operar entre partes relacionadas a través de la utilidad operacional, es decir que la competencia plena parte del análisis de la distribución de esta utilidad con las partes relacionadas con las que se hayan efectuado transacciones comerciales o financieras en igual proporción o siguiendo el mismo formato de distribución de utilidades con o entre partes independientes en transferencias comparables.

Dicho de otra manera, obtener a través de esta evaluación, la aportación que tiene cada parte en esa utilidad; para ello, el método condiciona la obtención de la utilidad de la siguiente forma:

- a) La utilidad total, se extrae de la suma de la utilidad operativa que obtenga cada parte relacionada participante en la operación comparable
- b) La utilidad total de operación, se distribuye a cada parte relacionada, considerando condicionales como activos, costos y gastos empleados en la operación.

Es importante analizar que el método de partición de utilidades, necesita para su aplicación de mucha información interna, con ello la posibilidad de que se pueda manipular la información se eleva y por ende la subjetividad al momento de evaluar el principio de competencia plena.

#### **1.7.5. Método Residual de Distribución de Utilidades.**

Este método consiste en distribuir la utilidad con partes relacionadas en igual proporción y forma que la asignada entre partes independientes, y se toma en cuenta los siguientes condicionantes:

1. La utilidad operacional se determina de la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación.
2. La utilidad de operación global se distribuye siguiendo los siguientes pasos:
  - a. Se determinará una utilidad mínima.
  - b. Se determinará una utilidad residual, y se obtiene de la resta de la utilidad mínima con la utilidad de operación global.

#### **1.7.6. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.**

Este método fija un precio analizando situaciones similares, donde se entiende, se obtendrán rendimientos análogos en un mismo período de tiempo, de operaciones comparables con o entre partes relacionadas con partes independientes, tomando en cuenta variables como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

Determinar el método que mejor se ajuste a las necesidades de cada contribuyente, no sólo parte de un análisis del mayor cumplimiento del principio de plena competencia, sino también la exactitud y claridad de la información disponible, la identificación de las partes relacionadas y si las operaciones con estas son motivo de análisis, y los alcances de comparación con las partes independientes.



## **1.8 Rango De Plena Competencia.**

El rango de competencia plena es el intervalo de valores comprendidos entre el primer y tercer cuartil en una campana de gauss extraída del informe económico del estudio de precios de transferencia.

Dentro de estos rangos se comprende la mediana que es el valor medio del rango de precios extraído del estudio.

## **1.9. Formalidades Para Presentar Por Precios De Transferencia.**

En nuestro país las formalidades que deben presentarse por concepto de precios de transferencia son el Anexo y el Informe de Precios de Transferencia.

Estos están limitados a ciertos montos de operaciones con partes relacionadas. La resolución del SRI 464 publicada en el Registro Oficina 325 entrega la información completa al respecto.

El Anexo de Precios de Transferencia debe presentarse siempre y cuando las operaciones entre partes relacionadas serán mayores a 3'000,000.00 (Tres millones de dólares de los Estados Unidos de América).

Sin embargo, esta formalidad se presenta también cuando el contribuyente tenga operaciones con sus relacionadas por un monto superior al 50% de los ingresos generados en el período fiscal, motivo de estudio.

Para este caso, el monto para hacer el Anexo de Precios de Transferencia debe estar entre 1'000,000.00 (Un millón de dólares de los Estados Unidos de América) y 3'000,000.00 (Tres millones de dólares de los Estados Unidos de América).

El mencionado Anexo, contiene una información básica del contribuyente y de sus partes relacionadas, como su identificación tributaria, el país de nacionalidad, el monto de las operaciones y el tipo de bien o servicio que se transfiere.

Respecto de Informe de Precios de Transferencia, su obligatoriedad de presentación surge cuando el contribuyente haya realizado operaciones con sus partes relacionadas por un valor superior a 6'000,000.00 (Seis millones de dólares de los Estados Unidos de América).

El Informe es un folio que se compone de cuatro partes. Un resumen ejecutivo, el análisis funcional, un análisis del mercado y el análisis económico.

El resumen ejecutivo no es más que una recapitulación del alcance, objetivo, contenido y conclusiones del Estudio de Precios de Transferencia.

El análisis funcional es el compendio de las características importantes de la compañía y de las partes relacionadas con las que se relacionó en el período fiscal en estudio por ejemplo

su estructura funcional, su naturaleza, las áreas que contienen en sus procesos su participación accionaria, por mencionar algunos.

Esta parte del informe también contiene la descripción de la relación entre las partes y el tipo de bienes que transan, además de un análisis del mercado y los riesgos que asumen al operar.

Respecto del análisis del mercado, no es más que un estudio del contexto macroeconómico del Ecuador y el comportamiento del mercado e industria en la que se ubique el contribuyente a nivel local y mundial.

Finalmente el análisis económico es donde seleccionamos el método de cálculo para obtener el rango de precios de plena competencia y donde verificamos que comparables son las más adecuadas en nuestro estudio, es decir en esta parte sabremos si nuestra empresa se encuentra en el rango permitido o si tendrá que ajustar sus precios.

Tanto el informe como el anexo de Precios de Transferencia se presentan dos meses después de la fecha máxima de presentación de la declaración del impuesto a la renta. Es decir en el mes de junio según el noveno dígito del RUC.

#### **1.10. Exoneración De La Presentación Del Estudio De Precios De Transferencia**

La nueva ley de Régimen Tributario Interno aprobada en diciembre 2009 y su reglamento, en su Art. 15 - Sección Segunda que trata el tema de los Precios de

Transferencia, da una exoneración para la aplicación del Regimen de PT a los contribuyentes que cumplan los siguientes requisitos:

- Tener un impuestos a la renta causado superior al 3% de sus ingresos gravados.
- No realizar en el ejercicio en estudio, ninguna operación con empresas residentes en paraísos fiscales o jurisdicciones de regímenes fiscales preferentes.
- No mantener suscrito con el Estado, contratos para la explotación de recursos no renovables.

## **CAPÍTULO DOS: EFECTOS DE LA APLICACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL ECUADOR**

## **2.1 Conceptos Básicos**

### **2.1.1. Exportaciones**

Las exportaciones, una parte de la balanza de pagos, se catalogan como el dinero que un país recibe por la venta de bienes o servicios al exterior; entendiendo por bienes, objetos tangibles o intangibles.

Se cataloga también como todos los productos que un país envía al extranjero con fines comerciales. La exportación tiene su origen en el vocablo latino exportatio que significa la acción y efecto de vender mercaderías.

### **2.1.2. Importaciones**

Las importaciones, segunda parte de la balanza de pagos, se definen como el pago que un país hace por la recepción de bienes o servicios desde el exterior.

Se cataloga también como la introducción de productos y hasta costumbres extranjeras a un determinado país.

### **2.1.2. Balanza Comercial**

La balanza comercial es el resultado o diferencia entre las importaciones y exportaciones de bienes en un periodo de tiempo. Mide y permite analizar las transacciones de un país con el exterior.

Cuando las exportaciones son mayores que las importaciones, decimos que la balanza de pagos es positiva, esto debido a que la venta de productos nacionales supera la compra de productos extranjeros.

Cuando ese suceso cambia, la balanza comercial es negativa, es decir, las importaciones son mayores de las exportaciones.

## **2.2 Exportaciones En El Ecuador**

Por ser el Ecuador, un país petrolero, las exportaciones, para el análisis se dividirán en petroleras y no petroleras.

El total de exportaciones en los últimos seis años, bordea promedio los 16 mil millones de dólares por año. En este período el 2011 es el año que más se exporta y el 2006 el año con mayor déficit de exportación.

El Banco Central del Ecuador, principal ente Estadístico sobre exportaciones clasifica al petróleo en crudo como el producto principal de las exportaciones petroleras y al Banano Café., Camarón Cacao y Atun , como los principales productos exportables no petroleros.

El siguiente es un resumen del total de exportaciones de los últimos años:

**Tabla 1: EXPORTACIONES 2006-2011**

Período	Exp. Petroleras	Exp. No Petroleras
2006	7,544,510	5,183,733
2007	8,328,566	5,992,750
2008	11,720,589	7,097,738
2009	6,964,638	6,898,419
2010	9,673,228	7,816,700
2011 (Ene - Nov)	10,855,592	8,500,871

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Miles de Dólares FOB

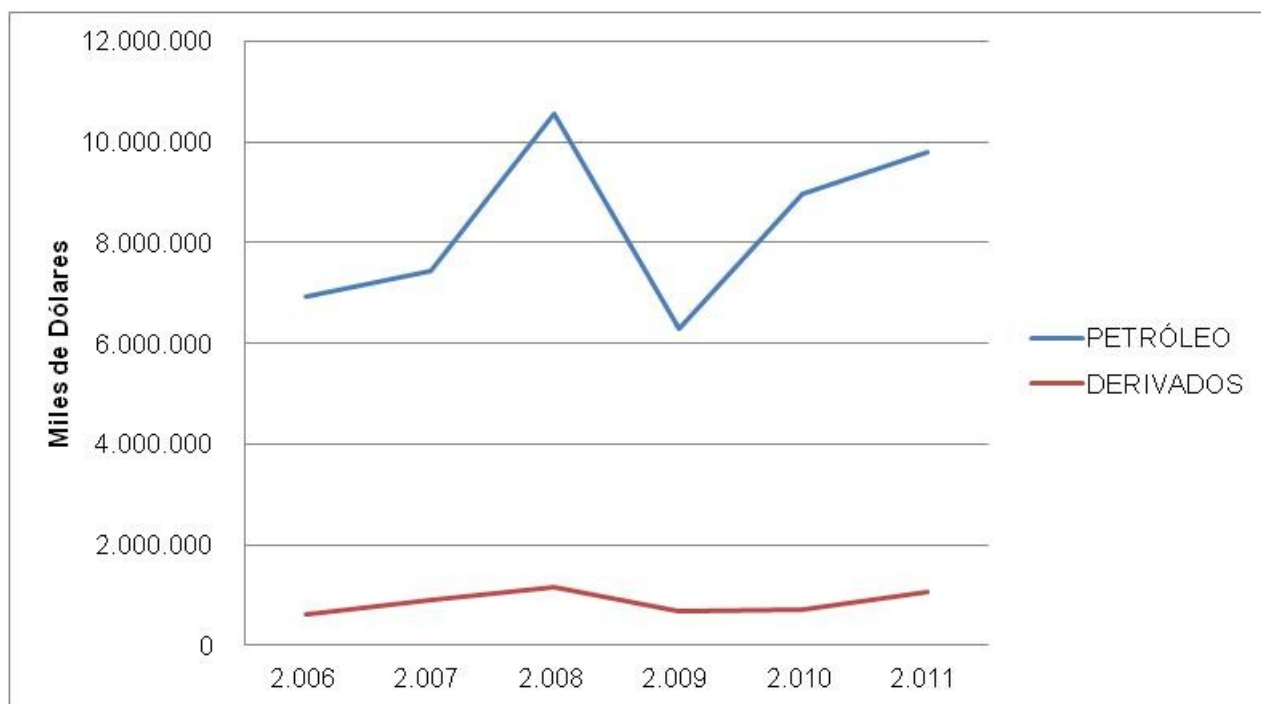
### **2.2.1. Exportaciones Petroleras**

En los últimos 6 años, el 2008 y 2011 son los años que representan mayor valor exportación de crudo.

Sin embargo este valor no se debe a una mayor exportación sino a efectos en el precio del petróleo que han hecho que dicho monto varíe.

A continuamos se mostrará la variación del monto de exportaciones petroleras:

**Tabla 2: EXPORTACIONES PETROLERAS**



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Eliana Benavides.

Este tipo de exportación representa del total de exportaciones cerca del 57% promedio, es decir, más de la mitad. Por eso el Ecuador es muy sensible ante cambios en el precio o producción de petróleo dado que es el principal producto de las exportaciones y por ende de la balanza comercial.

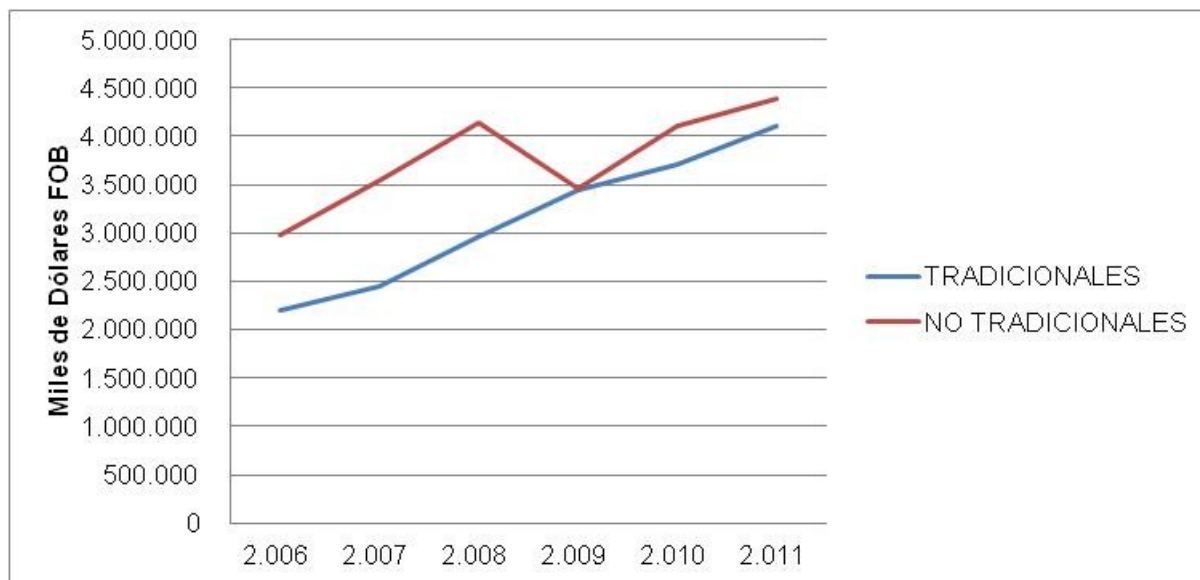
### **2.2.2. Exportaciones No Petroleras**

Las exportaciones no petroleras representan el 40% del total de exportaciones en el país, el principal producto de exportación no petrolera es el banano, que, del 40% de exportaciones no petroleras, representa el 25%.



Para el análisis estas exportaciones son divididas en dos grupos, tradicionales y no Tradicionales. Se muestra en seguida un resumen de dichas exportaciones.

**Tabla 3: EXPORTACIONES NO PETROLERAS**



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Eliana Benavides.

Como se puede apreciar en el gráfico, el común denominador es que las exportaciones tradicionales están sobre las no tradicionales, sin embargo, en el año 2009 la diferencia entre ellas es muy pequeña y la tendencia para los años venidos es que estas últimas sean iguales y hasta superiores.

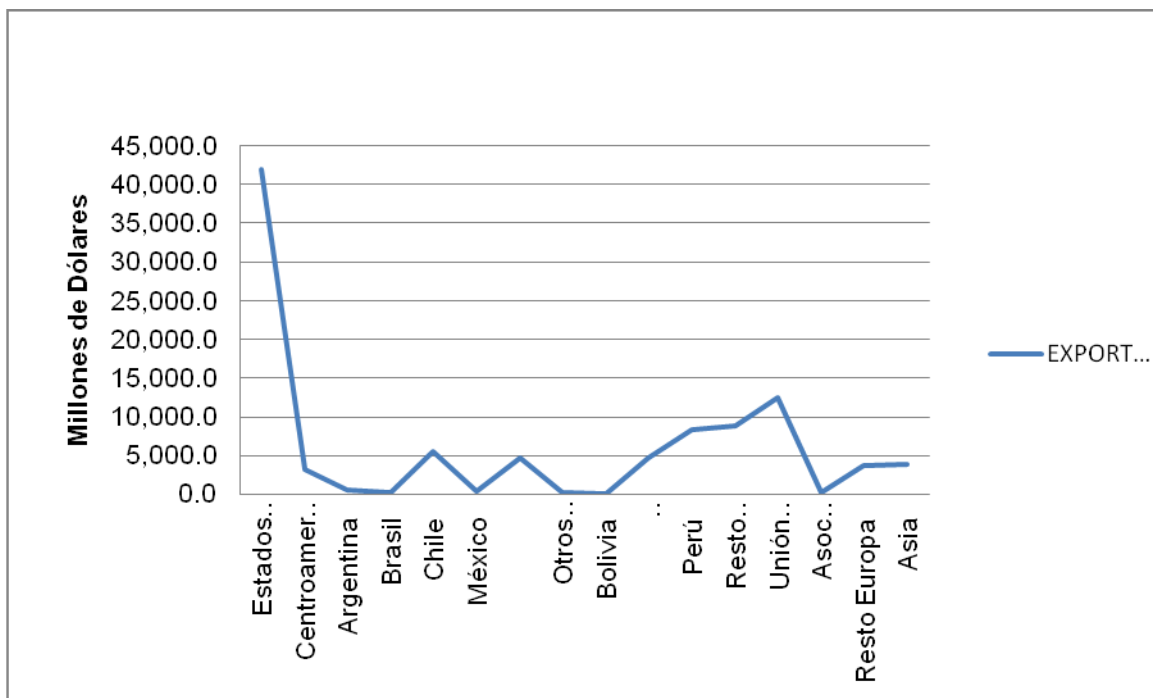
Los principales productos no tradicionales son, la harina de pescado, químicos y fármacos, vehículos, prendas de vestir, manufacturas de cuero y plástico, madera prensada, extractos de aceites vegetales, papel y cartón.

### 2.2.3. Principales socios comerciales en exportación

Ecuador principalmente tiene socios comerciales en América, Europa y Asia, siendo América en continente donde se centra el mayor número de socios comerciales.

El principal país donde Ecuador vende sus productos es Estados Unidos, con un promedio, en los últimos 6 años, del 42% del total de las exportaciones, dentro de América también exporta a Argentina, Brasil, Chile, México, Venezuela, Bolivia, Colombia Perú.

Tabla 4: SOCIOS COMERCIALES, EXPORTACIONES



Fuente: Banco Central del Ecuador.  
Elaboración: Eliana Benavides.

En la unión Europea, región a la que exportamos el 13% de nuestros productos, nuestros principales socios comerciales son Bélgica, Francia, Holanda, Italia, Reino Unido, Alemania y España

## 2.3. Importaciones en Ecuador

Pese a las restricciones arancelarias que ha implementado el Gobierno actual con la finalidad de reducir las importaciones y conseguir balanzas comerciales positivas, el Ecuador ha aumentado sus importaciones.

El total de importaciones en los últimos cinco años bordea promedio los 17 mil quinientos millones de dólares por año. En este período el 2011 es el año que más se importa y el 2007 el año con mayor déficit de importación.

Las importaciones están clasificadas por el Banco Central del Ecuador entre bienes de consumo, lubricantes materias primas, bienes de capital y otros.

El siguiente es un resumen del total de importaciones de los últimos años:

**Tabla 5: IMPORTACIONES 2007-2011**

PERÍODO	TOTAL IMPORTACIONES	BIENES DE CONSUMO	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	MATERIAS PRIMAS	BIENES DE CAPITAL	DIVERSOS
2007	12,895,241	2,901,330	2,578,324	4,093,484	3,319,344	2,759
2008	17,551,930	3,852,039	3,357,830	5,827,571	4,501,472	13,017
2009	14,071,455	3,094,035	2,338,309	4,669,806	3,926,591	42,715
2010	19,278,714	4,116,470	4,042,823	5,914,771	5,129,089	75,560
2011	22,945,807	4,742,920	5,086,539	7,231,015	5,844,619	40,713

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Miles de Dólares FOB

### 2.2.1. Bienes de Consumo

Los bienes para su estudio se dividen en bienes duraderos y no duraderos, siendo estos últimos los que se importan en mayor cantidad.

Las importaciones en los últimos cinco años de estos productos ha tenido el siguiente comportamiento:

**Tabla 6: IMPORTACIONES DE BIENES DE CONSUMO**

PERÍODO	BIENES DE CONSUMO		
	Total	No duraderos	Duraderos
2007	2,901,330	1,793,699	1,107,632
2008	3,852,039	2,354,729	1,497,310
2009	3,094,035	1,892,040	1,201,995
2010	4,116,470	2,248,440	1,868,030
2011	4,742,920	2,731,360	2,011,560
Fuente: Banco Central del Ecuador			
Miles de Dólares FOB			

### 2.2.2. Lubricantes y combustibles

Pese a que el Ecuador es un país netamente petrolero, dentro de su masa de importaciones están los combustibles y lubricantes procesados dado que en nuestro país no existe un desarrollo sustentable sobre la industrialización de esta materia prima.

### 2.2.3. Materias Primas.

Para el estudio, las materias primas se clasifican en Agrícolas, Industriales y Materiales de Construcción. El siguiente es un cuadro del comportamiento de las importaciones en los últimos cinco años.

**Tabla 7: IMPORTACION DE MATERIAS PRIMAS**

PERÍODO	MATERIAS PRIMAS			
	Total	Agrícolas	Industriales	Materiales de construcción
2007	4,093,484	495,943	3,228,223	369,317
2008	5,827,571	782,762	4,583,487	461,323
2009	4,669,806	615,232	3,552,469	502,104
2010	5,914,771	760,514	4,620,627	533,630
2011	7,231,015	931,374	5,522,367	777,274
Fuente: Banco Central del Ecuador				
Miles de Dólares FOB				

### 2.2.4 Bienes de Capital

Los bienes de capital, también tiene clasificación para su estudio, se dividen en Agrícolas, Industriales y Equipos de Transporte. Para tener una idea del monto de importaciones por este concepto, se detalla en el cuadro contiguo los valores de importaciones de los últimos cinco años.

**Tabla 8: IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL**

PERÍODO	BIENES DE CAPITAL			
	Total	Agrícolas	Industriales	Equipos de transporte
2007	3.319.344	51.642	2.036.593	1.231.109
2008	4.501.472	86.532	2.846.164	1.568.776
2009	3.926.591	90.060	2.626.869	1.209.662
2010	5.129.089	85.565	3.387.346	1.656.179
2011	5.844.619	101.233	4.036.236	1.707.151
Fuente: Banco Central del Ecuador				
Miles de Dólares FOB				

## 2.2.5 Diversos

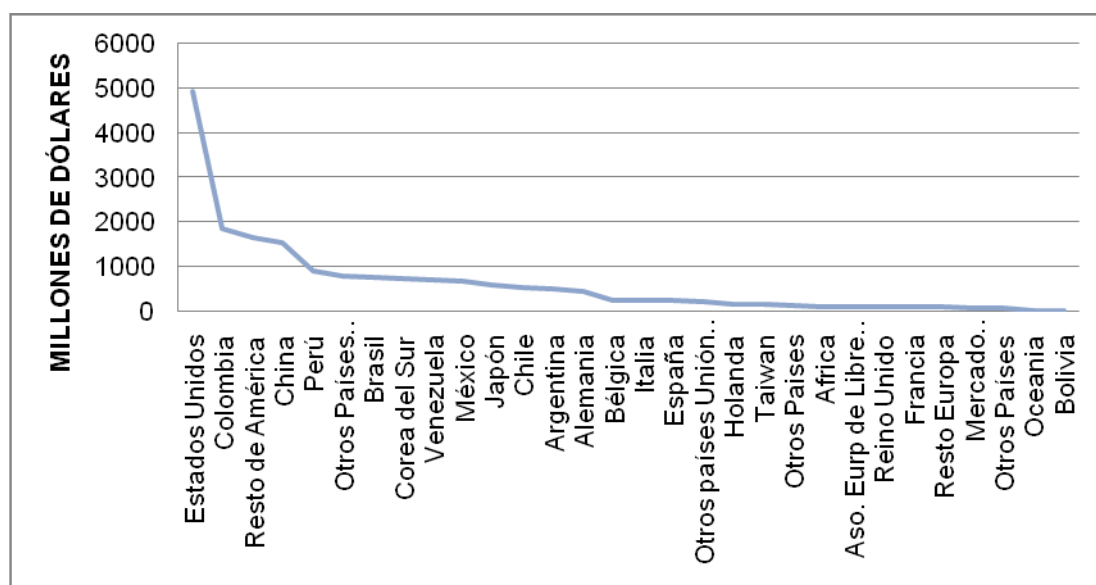
Finalmente, las importaciones diversas, que representa en promedio en los últimos cinco años el 0.19% por año siendo el año 2010 en año en el que más representación tubo.

## 2.2.6 Principales socios comerciales en importaciones

Al igual que en las exportaciones, el principal socio comercial que tiene el Ecuador es Estados Unidos, sin embargo en las importaciones la diferencia no es tan marcada, nuestro país importa materias primas de sus vecinos y aliados en América del Sur, como Colombia Perú y Brasil principalmente y de otros en el mundo como China y Corea del Sur.

El siguiente es un cuadro de los principales socios comerciales del Ecuador en promedio de los tres últimos años.

**Tabla 9: IMPORTACIONES SOCIOS COMERCIALES**



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Eliana Benavides.

## **2.4 Análisis Sector Externo**

En los últimos tres años, el Ecuador ha experimentado balanzas comerciales negativas, es decir, las importaciones han superado el nivel de exportaciones.

El 2010 fue un año histórico en la balanza comercial no petrolera en el Ecuador, debido a que el déficit presentado, fue el nivel más alto alcanzado con 7.570 millones de dólares.

Hoy por hoy, el gobierno ha propuesto alternativas que mejoren esta situación económica. Productos de alta competitividad y eficiencia en los costos, son algunas de las alternativas que el Gobierno pretende impulsar a fin de afianzar las exportaciones de productos no petroleros, productos sujetos de este análisis.

Se han propuesto, de igual manera, medidas de sustitución estratégica de importaciones enfocándose en el incentivo de producción nacional especialmente en áreas farmacéutica, autos y sus partes, entre otros.

Es importante señalar que, las medidas gubernamentales sobre la balanza comercial, no solo se han enfocado a incremento de las exportaciones, sino también a la reducción de importaciones.

El reciente creado, Impuesto a la Salida de Divisas, ISD, es una de las barreras más fuertes que el Gobierno ha puesto para afianzar las compras locales y desmotivar las importaciones.

El sector importador y exportador tiende a mantenerse en sus rangos como se ha demostrado en este capítulo, desde el año 2004, año en el que se implanta el sistema de precios de transferencia en el Ecuador, no hay distorsiones por importaciones o exportaciones que afecten notoriamente la balanza comercial por este concepto según datos del Banco Central del Ecuador.

Sin embargo, la implementación de este sistema que de hecho, no solo fue adoptado por Ecuador, sino por muchos países en América y el mundo, debe analizarse desde la perspectiva del Recaudador. Tema que trataremos en el capítulo siguiente.

### **CAPÍTULO TRES: EFECTOS DE LA APLICACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA (PT) PARA LA AUTORIDAD TRIBUTARIA Y CONTRIBUYENTE.**



### **3.1. Administración Tributaria.**

#### **3.1.1. Antecedentes estudiados para la Aplicación de los PT**

Según el Ingeniero Jairo Godoy Guevara Jefe Regional del Área de Auditoría Tributaria, el Estudio de Precios de Transferencia y su aplicación en nuestro país, era una medida necesaria, dado que a nivel regional muchos países habían empezado su aplicación con resultados positivos.

El cruce de información que este estudio entrega y el control sobre las rentas generadas de los contribuyentes, son su principal fundamento sobre todo con el antecedente de que tenemos un rubro importante de transferencias al exterior y exportamos muchos productos a nivel mundial, como es el caso de las flores, el banano y el petróleo.

Los primeros países en adoptar la medida a nivel regional fueron Brasil, Argentina y México, catalogados por el funcionario como quienes llevaron la punta de lanza en este tema. Principalmente México, miembro de la OCDE, pionero en este tema, tiene una relación estrecha con nuestra administración tributaria y eso ha permitido, tener una buena retroalimentación sobre experiencias de este tema en otras regiones.

El 2005 es el año de inicio de esta medida en nuestro país, se incorporan conceptos al Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno como partes relacionadas y principios de plena competencia además de indicar que los lineamientos de la ODCE serán tomados como una guía técnica en dicha implementación.

Entre el 2005 y el 2007, las herramientas eran escasas, según el funcionario, para lo que respecta a objetivos de control de precios de transferencia, esto por el hecho de que este sistema estaba incorporado únicamente en el Reglamento.

Es a partir del año 2008 donde esta normativa toma un papel más importante y protagónico en el país, elevando a Ley estos conceptos y reglamentando ciertos parámetros para su aplicación como el porcentaje de vinculación entre partes relacionadas además de definirse partes relacionadas, las transacciones realizadas con paraísos fiscales o jurisdicciones de menor imposición.

El principal fundamento para la aplicación de esta medida de control, fue el cruce de información que se mantuvo con Administraciones Tributarias de otros países donde el Ecuador mantiene relaciones comerciales y evidenciar precios diferenciados entre las ventas o compras locales y las del exterior.

### **3.1.2. Estrategias de Implantación de los PT**

Para la implementación del sistema de Precios de Transferencia, no hubo una estrategia específica de información por parte del Servicio de Rentas Internas. Como casi todos los procesos nuevos que se incorporan a la normativa tributaria, es obligación del contribuyente informarse respecto de las nuevas medidas de control.

Por su parte la Administración Tributaria desde el inicio de la implementación de este sistema, ha tomado estrategias de control aplicando determinaciones a los contribuyentes en

un inicio de manera sectorial buscando que los informes entregados tengan calidad en la información.

### **3.1.3. Recaudo por concepto de PT**

Una cifra exacta de recaudación por concepto de ajustes al precio o a la utilidad de los contribuyentes donde se haya demostrado que evasión fiscal, no se ha podido calcular.

En la actualidad y, casi abordando el año nueve desde que se inició esta normativa, lo que se tienen son casos terminados de determinación a contribuyentes a los que les cubre este sistema y con lo que se ha podido identificar diferenciación de precios con sus partes relacionadas en el exterior.

El principal logro de la administración tributaria es que con el control se ha podido evitar la evasión tributaria por la transaccionalidad con partes relacionadas.

Sin embargo lo que el Sr. Godoy expresa es que hay un cambio de comportamiento en los contribuyentes a raíz de los controles que esta normativa impone.

### **3.1.4. Análisis de la acogida del Sistema de PT en contribuyentes multinacionales.**

El sistema de precios de transferencia en el Ecuador está por cumplir su noveno año de vigencia. Dentro de este periodo, según la Administración tributaria, la implementación ha

sido exitosa por cuanto los controles al contribuyente son más rigurosos y la recaudación en estos últimos años se ha incrementado.

Hoy por hoy, el Ecuador es un referente en el Sistema de Precios de Transferencia, actualmente la Administración Tributaria se ha transformado en un asesor para países vecinos que empiezan la normativa, específicamente, República Dominicana, Guatemala, Paraguay.

El principal cambio evidenciado en los contribuyentes se dio cuando se proporciona la lista de paraísos fiscales, según el funcionario, muchas empresas decidieron romper transacciones con sus relacionadas en paraísos fiscales y adoptar otras medidas u otro país que no se encuentra dentro de la lista proporcionada por la Administración Tributaria.

El contribuyente, como en muchos otros casos, ha tenido que recurrir para el cumplimiento de esta normativa a asesores empresariales locales y del exterior. Según Godoy el sistema de precios de transferencia era un tema que se manejaba en un inicio con asesoría externa, fue un tema nuevo que sorprendió la actividad cotidiana de los contribuyentes, muestra de ello son los pocos informes que recibió el SRI en sus inicios. Sin embargo con el tiempo, el contribuyente ha asumido la realidad de que deben implementarse controles sobre el flujo que se envía al exterior y que busca evadir la imposición tributaria vigente.

Es importante recalcar que, los contribuyentes a los que les afecta la normativa son muy pocos en relación al universo de contribuyentes en el Ecuador sin embargo es ese porcentaje mínimo se analiza cerca del 90% de transacciones y flujos de efectivo con el exterior.

## **3.2. Contribuyente**

### **3.2.1. Impacto Económico de transacciones con PT**

Es indispensable al hablar del Sistema de Precios de Transferencia, revisar los conceptos no solo desde el punto de la Administración Tributaria, sino también del lado de los contribuyentes , a los que se les impuso este nuevo mandato.

Como antes se explicó, los Precios de Transferencia buscar lograr mayor equidad entre las partes relacionadas y las partes independientes, es decir que el precio al que se transa con partes relacionadas sea de plena competencia, que, en resumidas cuentas, significa que se encuentra en un rango muy cercano del precio al que se oferta a una parte independiente.

Estos conceptos tienen mucha validez cuando hablamos de evasión tributaria, es decir, cuando las utilidades generadas en un país con mayor nivel impositivo, son trasladadas a una nación con bajos porcentajes en los impuestos que cobra el Estado o a paraísos fiscales.

Esto daría como resultado que, un empresario no pague los impuestos correspondientes al trabajo generado en determinada nación. Sin embargo, como empresario o contribuyentes, que beneficio tiene integrar empresas como relacionadas si esto generaría mayores limitaciones para operar.

Es importante analizar cuan motivante resulta para un empresario, generador de empleo, que se impongan estos informes de precios de transferencia, si trabaja en países con igual porcentaje de tributación, y paga sus impuestos en las dos naciones según lo manda la ley.

Los gastos administrativos en los que puede incurrir para estar al día con lo que pide la Administración Tributaria podrían resultar muy altos y esto a su vez disminuye la utilidad gravable para tributar al final del ejercicio fiscal.

Con este antecedente, un empresario honesto demostraría que sus precios son de plena competencia y la Administración Tributaria tendría las pruebas necesarias para calificar como bueno a este contribuyente, sin embargo en ese ejercicio fiscal, el tributo que el Estado recoja de este sujeto pasivo será menor.

Con ello no se cumpliría unos de los objetivos básicos del Sistema de Precios de Transferencia, cuidar la base imponible sujeta al impuesto a la Renta específicamente.

En este punto es importante considerar las consecuencias del impacto económico para un contribuyente, cuando se analiza que este ajuste del que se habla en el párrafo anterior es un ajuste unilateral.

Es decir se le obliga en una nación a pagar más impuesto pero no se considera que en otra nación debería devolversele. Dicho de otra forma, con este sistema se contrarresta la evasión de impuestos pero se genera inequidad tributaria.

#### **CAPÍTULO CUATRO: EFECTOS DE LA APLICACIÓN EN UN CASO PRÁCTICO**

El caso se realizó en base a un estudio de precios de transferencia real, pero por motivo de confidencialidad, tanto el nombre como algunos datos que se especifican, han sido cambiados.

Con este antecedente, se presenta a continuación la información relevante para el análisis.

#### **4.1 Condicionantes para el Estudio de Precios de Transferencia.**

Es de vital importancia para iniciar el análisis de precios de transferencia, reconocer si la empresa que tiene operaciones con partes vinculadas y, debe realmente, realizar dicho estudio.

Una empresa que cumpla con las tres características enunciadas a continuación, tiene la obligación de presentar el análisis de precios de transferencia a la Administración Tributaria.

1. Se debe identificar que haya operaciones entre dos empresas, es decir que tenga movimiento transacciona dentro de un período fiscal.
2. Se debe analizar que estas transacciones se hayan realizado con partes relacionadas, es decir, operaciones con entes que participen de manera directa o indirecta en actividades de administración, capital y control; y en los casos señalados en la LRTI.
3. Identificadas las operaciones comerciales, se debe estudiar que la suma de éstas, ya sean de ingreso o de egreso con sus partes relacionadas, superen los \$6'000.000,00 seis millones de dólares americanos).

Identificada la obligación de realizar el estudio de precios de transferencia, es imperante recordar que, cómo se describió en el Capítulo I, se debe resumir el análisis en un Informe y Anexo de Precios de Transferencia.

#### **4.2. Consideraciones del Informe y Anexo de Precios de Transferencia.**

El informe de precios de transferencia es el detalle de la empresa y del entorno donde se desenvuelve, comparado con otros similares en lo que se denominan los comparables.

Como se verá adelante, la información que se proporciona a la Administración Tributaria es rica en cuanto a la estructura económica de la firma al igual que del entorno donde está se maneja. También se informan los aspectos claves tomados en cuenta para la redacción del estudio.

Debe acotarse que, tanto el Informe como el Anexo son documentos estrechamente ligados, por lo que, información es compartida. Específicamente, la investigación contenida en el informe así como el método elegido para la comparación, son fundamentales para realizar el Anexo de Precios de Transferencia.

Un Informe de Precios de Transferencia contiene la siguiente información:

1. Análisis del entorno económico, del sector y propio del negocio, en especial del espacio donde se desarrollen las operaciones. Es claro suponer que en un estudio de precios de transferencia, no solo se debe reconocer el movimiento interno de una empresa, pues esta depende altamente de los factores y fuerzas externas que hacen



que su funcionamiento sea óptimo, por ello el análisis del entorno económico tanto del sector como de la misma empresa es fundamental para determinar los comparables en el análisis

2. Detalle del contribuyente, sus actividades y funciones. Al igual que en el análisis del entorno económico, es fundamental para el estudio de precios de transferencia, detallar las actividades y funciones propias de la empresa, pues tal descripción facilita determinar si el juicio usado para escoger los comparables fue el adecuado.
3. Descripción de los riesgos asumidos y los activos usados para la realización de las operaciones. Esta descripción resume el movimiento de la empresa, su operación y detalles del sector donde se desenvuelve. Estos puntos son de vital importancia para seleccionar los comparables del estudio de precios de transferencia.
4. Información detallada de los entes con los que, realiza transacciones y son relacionados, identificando su tipo de vinculación y detallando su incidencia en los ingresos o gastos por este concepto.
5. Se debe incorporar una amplia descripción de las transacciones realizadas con partes vinculadas, para facilitar la selección del mejor método para la aplicación del estudio de precios de transferencia.
6. Para que un estudio de Precios de Transferencia sea bueno, se debe justificar a la Administración Tributaria que los criterios seguidos fueron los adecuados, es decir que, todos los aspectos usados se encuentren soportados y argumentados lógicamente

por el movimiento transaccional interno de la empresa y los factores externos que le afectan.

7. Debe explicarse a la Administración Tributaria, las razones y especificaciones usadas para la elección del método elegido en el estudio de Precios de Transferencia, de manera que esta pueda validar la lógica usada para la selección, considerando la realidad de la empresa en estudio. En consecuencia, toda transacción debe ser analizada por cada uno de los métodos propuestos en el Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributaria especificando su alta o baja asimilación.
8. El Informe de Precios de Transferencia, debe contener las razones de la elección de las empresas comparables para las transacciones sometidas al estudio; estas razones son la justificación, rica en criterios, que analiza la comparación de factores de peso de la empresa sujeta al estudio con sus similares como la similitud en la comercialización, las políticas del manejo interno, el mercado potencial al que apunta y también su estructura financiera.

Es importante considerar que, las comparables elegidas deben tener algún tiempo en el mercado para constatar con mayor facilidad la estabilidad de precios y elegir empresas que tengan una línea constante de crecimiento o estabilidad en sus ventas y gastos.

9. Se debe describir la metodología usada para los ajustes realizados sobre el estudio de las comparables escogidas, por cuanto después del estudio realizado, puede ser necesario ejecutar ajustes en los precios con los que se transa debido a que estos pueden estar fuera de rango.

10. Las comparables no usadas en el estudio, deben ser detalladas con la correspondiente justificación. Cuando se realiza un estudio de Precios de Transferencia, el número de empresas comparable puede ser muy grande o muy escaso; sin embargo la clave consiste en la selección de las más aptas para la comparación. El descarte de empresas para el estudio debe sustentarse en los mejores criterios.
11. También deben detallarse las fuentes de información de las que obtuvieron las comparables. La principal fuente lo integran las bases de datos elaboradas que contienen amplia información sobre empresas en diferentes sectores.
12. Como derivación del punto anterior se debe describir la actividad empresarial y las características del negocio de las comparables. La descripción debe ser sino igual, muy similar a la empresa en estudio.
13. Determinadas con la debida justificación, de las comparables se obtiene la mediana y el rango de plena competencia como se verá en el desarrollo del caso. El rango corresponde al primer y tercer cuartil de la distribución de precios. Cabe señalar que de existir diferencias en los precios que se ubiquen por debajo del primer cuartil, la Administración Tributaria al momento de exigir que se establezcan precios de plena competencia, exigirá que se haga al precio de la mediana.
14. Es necesario presentar los Estados de Situación y de Resultados de las partes comparables de los ejercicios fiscales pertinentes, indicando la fuente, pues no es suficiente la similitud en la actividad que desarrollan sino que se requiere además,

conocer la estructura financiera así como los ingresos y gastos derivados de sus operaciones.

Para ejemplificar, sea el caso una florícola seleccionada para el análisis de comparabilidad; las dos empresas producen en mismo bien, tiene el mismo mercado y la misma estacionalidad de sus ventas; sin embargo, la estructura financiera puede demostrar diferencias en la baja de activos por heladas donde se haya perdido producción, situación que la hace no compatible en ese ejercicio fiscal.

15. Finalmente, el procedimiento seguido contiene las pautas para que la Administración Tributaria valore los criterios utilizados en el análisis realizado por el contribuyente; en consecuencia en este Informe el contribuyente tiene la oportunidad de definir, aclarar y participar a la Administración Tributaria los aspectos centrales en la metodología utilizada.

Es elemental especificar que una empresa puede tener comparables internos, es decir que dentro de su actividad comercial, transa con partes vinculadas y partes independientes; si este es el caso, se debe justificar que el precio con el que opera con partes independientes es igual al de las partes vinculadas.

En el caso de que la empresa únicamente opere con partes vinculadas, y este es su único cliente, por lo tanto, no posee partes independientes internas, el estudio de comparabilidad debe realizarse con empresas totalmente independientes al negocio de la empresa, es decir, empresa ajenas que pueden estar en la misma actividad.

Seguidamente se desarrolla el Informe de Precios de Transferencia de la empresa ABCD Cía Ltda.

### **4.3 Caso práctico del Estudio de Precios de Transferencia**

#### ***ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA***

***Ejercicio Gravable 2012***

***ABCD CIA. LTDA.***

#### **4.3.1. Resumen Ejecutivo.**

El presente Estudio de Precios de Transferencia se lo ha realizado con el objeto analizar si los precios utilizados por ABCD CIA. LTDA. en las transacciones realizadas durante el ejercicio fiscal de 2012 con su parte relacionada residente en el extranjero, fueron razonablemente similares a los precios que hubieran sido utilizados por partes no relacionadas en transacciones comparables.

Este análisis se lo hace según las disposiciones de los Artículos 66.1 y subsiguientes del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (“RALRTI”) y demás disposiciones legales que regulan las operaciones entre partes relacionadas en el extranjero.

Así mismo para fines de este análisis, utilizamos los Lineamientos de Precios de Transferencia para Sociedades Multinacionales y Administraciones Fiscales, documento

publicado en 1995 por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico y suplementado en 1996 (en adelante “Lineamientos de la OCDE”).

El estudio se circunscribe a las operaciones controladas de exportación de productos alimenticios que realizó la Compañía en el ejercicio 2012.

El presente Estudio de Precios de Transferencia se ha llevado a cabo en tres etapas, las mismas que a continuación pasamos a detallar brevemente:

En la primera etapa, se recopiló toda la información financiera y operativa disponible, necesaria para efectuar los estudios funcional y económico comparativos de la Compañía. En esta etapa se realizó una reseña de la Compañía, se analizó su situación financiera, se ilustró el organigrama y/o relación que guarda con sus accionistas, se especificaron e identificaron las operaciones controladas (ínter compañías) que son materia de evaluación en el presente trabajo, como también las operaciones que la empresa realiza con empresas no vinculadas. Asimismo, se efectuó un análisis de las funciones y riesgos de la empresa, y de su incidencia en los precios de transferencia materia del presente estudio.

Durante la segunda etapa se realizó el Análisis Funcional, el cual consiste en una revisión de las funciones de la compañía y su impacto en los precios de transferencia, los riesgos asumidos y los activos utilizados por las partes involucradas en las operaciones sujetas a estudio. Para tal efecto se efectuaron algunas entrevistas para poder levantar la información necesaria.

Durante esta fase, se identificó y analizó cualquier información que pueda usarse para agregar solidez a la documentación de precios de transferencia. En esta etapa se solicitó a la empresa información concerniente a las operaciones en estudio, como facturas, acuerdos o contratos que sustenten las transacciones controladas, registros de compras y ventas, cálculos de la distribución de costos, la lógica de los márgenes y descripciones de las transacciones realizadas, entre otros.

Producto de esta actividad se prepararon reseñas de ABCD CIA. LTDA. y su grupo, analizando su situación financiera, la estructura orgánica y las vinculaciones con accionistas. Se ha estudiado e identificado las transacciones controladas (realizadas entre compañías del grupo) y aquellas realizadas con empresas no vinculadas.

Sobre la base del análisis realizado en la etapa anterior, se ha realizado el Análisis Económico, que constituye la tercera etapa de este estudio. Esta etapa ha tenido como objetivo principal el determinar si las operaciones sujetas a estudio se realizaron considerando el principio de valor de mercado y lo estipulado por la Ley, en cuanto al Impuesto a la Renta.

En el primer paso de esta etapa se determinó el método necesario para el análisis de la transacción en estudio. Los métodos preferidos por las autoridades tributarias son los métodos tradicionales. Sin embargo, éstos no siempre son de aplicación por lo que se recurre a métodos basados en utilidades.

El siguiente paso es la identificación de operaciones comparables que, dependiendo del método apropiado para el análisis, pueden ser internas (operaciones similares con terceros no vinculados realizados por la empresa en estudio) o externas (empresas no relacionadas con operaciones similares). Su fin es establecer una referencia independiente como base para

determinar los precios de valor de mercado de las transacciones en estudio. En este paso, se hizo uso de fuentes de información pública y privada para la búsqueda de operaciones comparables, así como una revisión detallada de la información económico-financiera de la empresa en estudio para filtrar de manera apropiada la elección de las operaciones comparables. En los casos necesarios se realizaron ajustes para mejorar la comparabilidad de la muestra.

Una vez definida la muestra, se aplicó el método de análisis correspondiente a la transacción en estudio, obteniendo de esta manera un rango de valor de mercado del cual es posible determinar un rango intercuartil de libre competencia.

Por otro lado, los resultados del presente informe, han sido obtenidos a través de la aplicación de la regulación ecuatoriana en materia de precios de transferencia y de los principios internacionales de la OCDE. No obstante dichos resultados reflejan nuestro mejor juicio y diligencia en la aplicación de las regulaciones mencionadas, al no ser vinculantes sobre los juicios que la autoridad tributaria en su momento podría emitir, no pueden constituirse en garantía de que dicha autoridad necesariamente concorra con los mismos y en consecuencia la empresa en estudio se encuentre libre de un posible ajuste fiscal, proveniente de una opinión divergente del fiscalizador.

De otro lado, como quiera que nuestra opinión recoge las normas al momento que el informe ha sido producido, de surgir alguna modificación sustancial en el mercado y/o en las regulaciones de precios de transferencia y/o en la operativa de la empresa, la opinión podría ser reconsiderada, sin que esto nos represente una obligación en re-abrir un estudio, por



eventos como los mencionados, posteriores a la presentación y aprobación del mismo por parte de la empresa.

La empresa ABCD tiene transacciones con su similar en España por exportación de productos comestibles, dichas operaciones se resumen a continuación:

**Tabla 10: TRANSACCIONES PARTES RELACIONADAS EMPRESA ABCD ECUADOR - ESPAÑA**

<b>PARTE RELACIONADA</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE OPERACIONES</b>	<b>NUMERO DE OPERACIONES</b>	<b>MONTO TOTAL</b>
ABCD ESPAÑA	Europa - España	Exportación productos comestibles	16	\$ 3.804.610,17

Elaboración: Eliana Benavides

El método del Costo Incrementado , por sus propias características se utilizó para analizar las transacciones que no pudieron ser analizadas por los métodos anteriores. En este caso, se usó para el análisis total.

De la aplicación del método Costo Incrementado se concluye que las operaciones de exportación de productos alimenticios, están a precios que no cumplen con el Principio de la Libre Competencia, debido a que la empresa no aplica margen alguno en esta operación.

El margen bruto de mercado en operaciones comparables se encuentra entre 8.12% y 16.58%.

#### **4.3.2. Base Normativa y Legal**

Los precios de transferencia no son más que los precios a los cuales una empresa transfiere bienes o presta servicios a empresas con las que guarda una relación o vínculo económico.

Dado que las empresas que guardan vinculación económica entre sí no necesariamente se encuentran obligadas a asignar precios competitivos a los bienes o servicios que transfieren (a diferencia de las empresas que realizan transacciones con terceros no relacionados, quienes sí se ven en la necesidad de asignar precios competitivos a los bienes que transfieren o servicios que prestan), éstas podrían asignar a sus operaciones precios distorsionados con relación al mercado, lo que tiene un efecto adverso con relación a la determinación del Impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas.

En ese sentido, tal como lo hemos señalado anteriormente, a la par de la globalización y el consecuente incremento del comercio exterior (sobre todo entre empresas multinacionales), es que en los últimos años diversos gobiernos latinoamericanos han aprobado e incorporado a sus legislaciones normas relativas a los precios de transferencia entre empresas vinculadas económicamente, con la finalidad de evitar que sus recaudaciones fiscales se vean perjudicadas.

Las regulaciones de precios de transferencia, casi de manera universal, se sustentan sobre la base de un principio fundamental conocido como el “arm’s length principle” (“Principio de Plena Competencia”).

En términos generales se entiende que los precios de las transacciones entre empresas vinculadas deben corresponder a los precios que habrían sido acordados en transacciones

comparables entre sujetos no vinculados. Es decir, consiste en comparar los resultados de la transacción realizada entre empresas vinculadas con los que se obtendrían entre empresas independientes en transacciones comparables, a fin de obtener lo que se conoce como el valor de la libre competencia, mundialmente conocido como el “arm’s length value”.

Para que la comparación descrita sea útil, todos los factores que pudieran influenciar en los precios acordados deberán ser considerados. Estos factores comprenden, entre otros, las funciones desempeñadas por las empresas cotejadas, los riesgos que asumen, los términos contractuales, las estrategias de negocios, así como las características de los bienes transferidos o servicios prestados, en cada caso.

Si el valor asignado en la transacción controlada difiere sustancialmente de aquel acordado en las transacciones no controladas comparadas, se debe proceder a ajustar el precio fijado entre empresas vinculadas, de manera tal que el mismo refleje el valor de la libre competencia, es decir, aquel que presumiblemente hubiere prevalecido tratándose de transacciones comparables entre empresas no vinculadas.

En muchos casos, la aplicación del principio de la libre competencia no conduce a la obtención de un único resultado, sino de un rango de resultados igualmente confiables.

La República del Ecuador, de acuerdo al Art. 1 de la Ley de Modernización del Estado, ordena la búsqueda de la eficiencia administrativa y en vista de que se ha establecido un consenso doctrinario a nivel mundial, los cuales han sido estudiados por Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, por lo cual los países están sujetos a ciertas

regulaciones de carácter internacional concernientes a los Precios de Transferencia y al cumplimiento del “Principio de Distribución Justa de la Riqueza” .

Como resultado, el Servicio de Rentas Internas SRI ha emitido diversas disposiciones, tendientes a regular las operaciones con partes relacionadas.

Específicamente, el artículo 66.1 del RALRTI, establece de manera puntual que los contribuyentes que lleven a cabo transacciones con partes relacionadas, están sujetos a determinar su utilidad gravable y las deducciones autorizadas, utilizando los mismos precios para dichas operaciones, de igual manera que si hubieran sido llevadas a cabo entre partes no relacionadas.

De conformidad con el Artículo 4 del mismo cuerpo legal, cuando alguna persona o entidad participa de manera directa o indirecta en la Administración, control o capital de alguna otra persona o entidad, se considerará a ambas como “partes relacionadas”.

Las directrices de la OCDE señalan que el método más apropiado para evaluar los resultados de una operación entre entidades vinculadas es aquel que, dados los hechos y circunstancias de la empresa, proporcione la medida más confiable y refleje la realidad económica de la operación. Los principales factores que determinan la confiabilidad son:

- i. El grado de comparabilidad entre las entidades vinculadas y operaciones o empresas comparables y,
- ii. La calidad de la información y la validez de los supuestos empleados en el análisis.

Existen, para el cálculo de precios de transferencia, los métodos tradicionales y los basados en Utilidades. Entre los métodos tradicionales está el Método de Precio Comparable no Controlado, Método de Precio de Reventa y Método del Costo Incrementado. Por otro lado, entre los métodos basados en utilidades se encuentra el Método de Partición de Beneficios o Utilidades, el Método Residual de Partición de Utilidades y el Método del Margen Neto de Transacción.

#### **4.3.3. Perfil De La Compañía**

La Compañía ABCD CIA. LTDA. es una sociedad constituida bajo las leyes de la República del Ecuador en julio de 1993. Su domicilio principal está ubicado en la Av. Panamericana Norte Km. 5 ½ de la ciudad de Quito, Ecuador.

La actividad principal de ABCD CIA. LTDA., es la importación y exportación de alimentos, bebidas y productos de consumo masivo.

ABCD, es representante exclusiva en Ecuador para importantes marcas internacionales de España, Bélgica y Argentina. Las importaciones las realizan desde España, Inglaterra, Argentina y Colombia.

El Grupo ABCD se crea desde casi dos décadas con el fin de importar y exportar productos de alimentación, bebidas, confitería, pulpas congeladas y producción propia de Panela, chifles y yucas en snacks. También distribuyen Pitahaya, fruta amazónica de mucha demanda, entre otros productos de consumo humano, enlatados y conservas.

El Grupo ABCD cuenta con representación en varios países:

- ABCD España SL España
- ABCD Brasil Brasil
- ABCD Col. Colombia
- ABCD Cia. Ltda.. Ecuador

El Grupo ABCD orientado a satisfacer la demanda de productos alimenticios de alta calidad en el mercado Europeo, vio la oportunidad de expandir sus operaciones en países latinoamericanos, por lo que tiene presencia en nuestro país.

En el Ecuador constituyeron una sociedad en abril de 1993, iniciando sus operaciones en julio del mismo año. La Compañía ecuatoriana se dedica a importar productos alimenticios de gran reconocimiento y excelente calidad para satisfacer las necesidades de los consumidores ecuatorianos. De igual forma ABCD Ecuador exporta productos ecuatorianos a ABCD España, para así satisfacer la demanda de las colonias ecuatorianas radicadas en España, Bélgica e Italia, por productos ecuatorianos.

La Compañía ABCD CIA. LTDA. está gobernada por la Junta General de Socios y será administrada por el Presidente y el Gerente General. La Junta General legalmente convocada y reunida es la autoridad máxima de la Compañía, con amplios poderes para resolver todos los asuntos relativos a los negocios de la Compañía

ABCD CIA. LTDA. para el desarrollo de sus actividades cuenta con personal administrativo para desarrollar las actividades comerciales de la compañía, poniendo énfasis en el área de ventas, que cuenta con un equipo de vendedores organizados por marcas de

productos y por segmentación de mercado. El organigrama de la Compañía se presenta en el Anexo 8

La Compañía ABCD CIA. LTDA. tiene un capital social de USD\$350.000,00 dividido en 350.000 participaciones de US\$1,00 cada una.

Son Socios de la Compañía ABCD CIA. LTDA. las personas naturales por sus propios derechos, que a continuación se describe:

- Juan Paz de nacionalidad Española, propietario de 343.000 participaciones de un dólar de los Estados Unidos de América cada una con un total de USD\$343.000,00, es decir el 98% del capital social; y,
- Teresa Miño de nacionalidad ecuatoriana, propietaria de 7.000 participaciones de un dólar de los Estados Unidos de América cada una, con un total de USD\$7.000,00, es decir el 2% de capital.

La información financiera se presenta en el anexo n° 9

#### **4.3.4 Características de los bienes y servicios**

La actividad que desarrolla ABCD CIA. LTDA. según su objeto social, es la importación, exportación y comercialización de productos de consumo humano entre los cuales están: bebidas, vinos, licores, licores de crema, vodka, ron, whisky; alimentos enlatados y en conserva tales como aceitunas, alcaparras, aceite de oliva, pimentón, azafrán entre otros.

Los principales productos de exportación son:

- Panela piatua
- Golosinas, chiclets, caramelos.
- Snacks y platanitos
- Mermeladas y conservas gustadita
- Maicena y Colada morada Iris
- Granos secos y cereales Mascorona
- Pulpa de fruta enlatada Frelan
- Pulpa de fruta jugosa
- Maíz precocido Maizabrosa.

Es importante señalar que los ingresos y gastos registrados contablemente por ABCD CIA. LTDA. cumplen con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, en conformidad con la legislación vigente, en donde se estipula que para efectos de lo dispuesto en las regulaciones de Operaciones con partes relacionadas y Metodología de precios de transferencia, se determinarán los ingresos, costos, utilidad bruta, ventas netas, gastos, utilidad de operación, activos y pasivos en base a dichos Principios Contables.

#### **4.3.5 Establecimiento De La Vinculación Económica**

Los Socios de la Compañía ABCD son personas naturales, por sus propios derechos, que han invertido en la Compañía. La Señora María Perez, es accionista de ABCD España dueña del 90% de sus acciones, la misma quien tiene parentesco con los socios de la Compañía ecuatoriana siendo cónyuge del Señor Juan Paz de nacionalidad Española. De ahí que ABCD España es parte relacionada de la Compañía ecuatoriana.



La compañía ecuatoriana ABCD CIA. LDA. dentro de sus operaciones realiza la exportación de varios productos ecuatorianos para consumo masivo, que son exportados únicamente y exclusivamente a ABCD España que es quien las comercializa en España, Bélgica e Italia. Por esta exportación la compañía Europea reembolsa por todos los gastos incurridos en los trámites. En cuanto a las otras compañías del Grupo, no existe ningún tipo de relación comercial con ABCD Ecuador.

#### **4.3.6. Relación entre ABCD CIA. LTDA. y sus clientes importantes**

Los clientes y las cadenas más importantes, con las que la Compañía ABCD comercializa en Ecuador son los siguientes:

- SUPERMAXI: 28 PUNTOS DE VENTA
- AKÍ: 22 PUNTOS DE VENTA
- MI COMISARIATO 27 PUNTOS DE VENTA
- FYBECA 65 PUNTOS DE VENTA
- TIA 33 PUNTOS DE VENTA
- MEGA SANTA MARIA 06 PUNTOS DE VENTA
- COMIS. DEL EJERCITO 02 PUNTOS DE VENTA
- HIPERMARKET 01 PUNTOS DE VENTA
- ECOMAX 01 PUNTOS DE VENTA
- FARMACIAS WAY'S 05 PUNTOS DE VENTA

Dentro de sus estrategias de ventas ABCD comercializa con Tiendas y Mini Markets, dentro de los cuales están:

- REPSOL 27 PUNTOS DE VENTA
- SHELL 65 PUNTOS DE VENTA
- TEXACO 33 PUNTOS DE VENTA

ABCD atiende además a Hoteles, Restaurants y Caterings, en los cuales tienen 83 puntos de venta.

Adicionalmente se cuenta con un sistema de distribución en varias provincias del país como Guayas, Azuay, El Oro, Tungurahua, Chimborazo, Esmeraldas, Manabí y Pichincha.

En cuanto a exportaciones, con el único cliente con el que realiza exportaciones es justamente ABCD España y es de donde nace la necesidad de presentar este Informe de Precios de Transferencia.

#### **4.3.7. Relación entre ABCD CIA. LTDA. y sus proveedores importantes**

Para abastecer la demanda de productos alimenticios con los que comercializa ABCD dentro del territorio nacional, tiene varios proveedores de los cuales importa los productos, así tenemos, los principales proveedores internacionales de productos alimenticios:

- Aceites del Sur: Aceite de Oliva La Española
- Cadbury Dulciora S.A.: Gomas y Masmelos
- La Española Alimentaria Alcoyana: Aceitunas La Española

- Dulces y Conservas Helios: Cerezas, Duraznos, Confituras
- Galletas Cuétara, S.A.: Galletas
- Sanchis Mira S.A.: Turrónes Españoles
- Guylian Chocolates
- Quesos García Baquero: Quesos
- Frutos Secos Borges: Frutos Secos
- Pescaviar: Caviar
- Trapa Chocolates
- Pastas Gallo: Pasta
- Pagesa: Diet Radisson
- Carmencita: Condimentos

Los proveedores de vinos son principalmente de España, Inglaterra, Argentina y Colombia, entre los cuales están:

- Bodegas Marqués de Cáceres
- Bodegas Vega Sicilia
- Cava Codorníu
- Vinos Tinto Pesquera
- J. García Carrión
- Garvey, B.V.
- Hijos de Antonio Barceló S.A.
- Bodegas Martín Códax S.A.
- Vicente Gandía Plá, S.A.: Vinos Castillo de Liria
- Bodegas Viña Extremeña: Vinos Corte Real
- Santa Ema

- Marqués de Griñón

Para cumplir con la demanda de productos para exportación a ABCD España, la compañía cuenta con varios proveedores nacionales que abastecen de estos productos, entre los cuales señalamos los principales:

- Confites Ecuatorianos C.A. Persona Jurídica. 1790084604001.
- Sipia S.A. Persona Jurídica 1790481409001
- Galarza Abril Danilo Enrique. Persona Natural. 1802084093001
- Snacks Brand Ecuador S.A Persona Jurídica 1792053714001
- Distribuidora Valdez S.A. Persona Jurídica 0991412980001
- ArteAgrícola Cía Ltda. Persona Jurídica 1791431227001
- María del Carmen Lara Vallejo Persona Jurídica 1709245045001
- Distrigaseosas S.A Persona Jurídica 1791395239001
- Tomanise Ligth Persona Jurídica 1791984137001
- Ofelia Susana Tamayo Persona Jurídica 1703282176001
- Latinoamericana de Jugos S.A. Persona Jurídica 1790772446001

#### **4.3.8 Otras Empresas Vinculadas Con Las Que Realiza Transacciones**

Dentro del Grupo ABCD existen otras compañías vinculadas, sin embargo con ninguna de ellas, a más de la de España, se tiene relaciones transaccionales ni comerciales.

#### **4.3.9 Análisis Funcional**

#### **4.3.9.1 Descripción De Las Transacciones Controladas**

Dentro del objeto social de la Compañía ABCD Ecuador, está la exportación de productos alimenticios, y esta actividad la desarrolla única y exclusivamente para ABCD España, para lo cual recibe el requerimiento de productos, que los adquiere localmente para luego ser exportados hacia España.

Dichos productos adquiridos localmente, son refacturados para la exportación a ABCD España al mismo precio de compra, es decir al costo, sin generar ningún tipo de margen de utilidad. La exportación recibida por España desde nuestro país representa el 90% de sus productos para comercialización.

#### **4.3.9.2 Transacciones Sujetas Al Ámbito De La Normatividad De Precios De Transferencia**

Las transacciones a ser analizadas bajo la normatividad de precios de transferencia, son las que se han realizado durante el ejercicio 2012 con ABCD España, esto es las exportaciones de productos comestibles según las necesidades y bajo pedido de cantidades, marcas y productos por parte de España. Esta relación nació en el año 2005, sin embargo es sólo en el año 2012 en que los montos exportados son significativos y superan los \$3'000.000 (tres millones de dólares americanos) , monto que obliga a realizar un estudio de Precios de Transferencia.

En el ejercicio económico 2012, ABCD Ecuador realizó 16 operaciones sujetas al estudio de la norma de precios de transferencia con su única parte relacionada, ABCD España. Todas las operaciones son de exportación de productos comestibles.

Estas transacciones se detallan en el siguiente cuadro, las mismas que hacen un total de \$3'804.610.17 (Tre millones ochocientos cuatro mil seiscientos diez dólares americanos con 17/100).

El acuerdo de transferencia de bienes se lo realizó sobre el precio de compra es decir que se refacturan a ABCD España al valor adquirido a los proveedores locales.

**Tabla 11: DETALLE TRANSACCIONES ENTRE ABCD ECUADOR Y ESPAÑA**

<b>N° Transaccion</b>	<b>N° Factura</b>	<b>Fecha</b>	<b>Cliente</b>	<b>Valor</b>
1	001-001-0001	09/03/2012	ABCD ESPAÑA	17.984,00
2	001-001-0002	20/03/2012	ABCD ESPAÑA	38.863,00
3	001-001-0003	20/03/2012	ABCD ESPAÑA	38.279,04
4	001-001-0004	27/03/2012	ABCD ESPAÑA	47.805,40
5	001-001-0005	28/03/2012	ABCD ESPAÑA	8.320,96
6	001-001-0006	03/04/2012	ABCD ESPAÑA	25.225,20
7	001-001-0007	18/05/2012	ABCD ESPAÑA	23.844,05
8	001-001-0015	09/06/2012	ABCD ESPAÑA	15.121,84
9	001-001-0020	24/07/2012	ABCD ESPAÑA	31.529,75
10	001-001-0027	10/08/2012	ABCD ESPAÑA	19.478,93
11	001-001-0031	07/09/2012	ABCD ESPAÑA	12.145,30
12	001-001-0035	11/10/2012	ABCD ESPAÑA	12.773,67
13	001-001-0039	18/10/2012	ABCD ESPAÑA	11.859,00
14	001-001-0042	18/10/2012	ABCD ESPAÑA	24.723,50
15	001-001-0046	01/11/2012	ABCD ESPAÑA	300.657,53
16	001-001-0050	13/11/2012	ABCD ESPAÑA	3.176.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>3.804.611,17</b>

Fuente: Empresa ABCD Ecuador

Elaboración: Eliana Benavides

#### **4.3.9.3. Formación del costo**

El costo de las mercaderías vendidas a ABCD España, viene determinado por el valor de adquisición a terceros, más los gastos incurridos para tener la mercadería en bodega.

<b>TRANSACCIONES CON VINCULADAS</b>	
Ingreso por ventas	3804610.17
Costo de ventas	3804610.17
Margen Bruto	0.00

#### **4.3.9.4. Formación del Precio**

El precio se determina en función al valor de adquisición, no aplicándole margen alguno por política interna.

#### **4.3.9.5 Términos contractuales**

No se ha establecido ningún documento legal que sustente la relación comercial que tienen las dos compañías Ecuatoriana y Española, esta relación se da por la oportunidad de expansión comercial en países Europeos, por lo tanto no existe ningún tipo de derechos u obligaciones a más de las adquiridas tácitamente, esto es la obligatoriedad de cumplir con la exportación por parte de la compañía ecuatoriana y el cumplimiento del pago por parte de la

compañía Española, en base a las facturas de exportación que cumplen específicamente los requerimientos de España.

#### **4.3.9.6. Descripción de las funciones**

ABCD CIA. LTDA. comercializa localmente productos de consumo humano de alta calidad, los cuales los adquiere a través de la importación a importantes proveedores de varios países como España, Inglaterra, Argentina Colombia. Todos los proveedores de quien importa productos no tienen ninguna vinculación con ABCD Ecuador.

Para su expansión dentro del mercado, se desarrollan investigaciones de mercado, buscando nuevos productos y nuevos mercados, así como nuevas oportunidades de negocio en otras líneas, como la de productos para limpieza de ropa y el hogar, desodorantes ambientales, etc.

De igual forma se busca implementar estrategias de marketing y ventas para optimizar el riesgo de productos de mejor calidad y menor precio de la competencia. Se tiene planes de publicidad que se lo hace con aportes de los mismos proveedores.

El Departamento de ventas está organizado por segmentos de productos y de mercado, de tal forma que se pueda impulsar adecuadamente las ventas de los diferentes productos.

Administrativamente se busca optimizar las negociaciones con proveedores para asegurar la exclusividad de ciertas marcas y mantener planes de crédito flexibles que permitan sustentar los planes de ventas.



#### 4.3.9.7. Activos que emplea

ABCD CIA. LTDA. para el desarrollo de sus actividades comerciales cuenta con una importante infraestructura, que consta de terrenos, edificios e instalaciones, equipos de oficina y computación, maquinaria que se refiere específicamente de cuartos fríos para el almacenaje de productos perecibles, muebles y enseres; y vehículos. La estructura de sus activos al cierre del ejercicio 2012 fue:

#### **BALANCE GENERAL**

#### **ABCD CIA. LTDA.**

**al 31 de diciembre del 2012**

#### **ACTIVOS**

	2012	PORCENTUAL
<u>Activos Corrientes</u>		
Caja y Bancos	111,987	4.95%
Cuentas por cobrar comerciales	1,396,293	61.67%
Cuentas por cobrar ABCD España	100,173	4.42%
cuentas por cobrar diversas	28,500	1.26%
Anticipos y avances	34,030	1.50%
Inventarios	237,779	10.50%
Gs. Pagados por anticipado (Impts. Crédito Tributario)	134,829	5.96%
Total de activos corrientes	2,043,591	90.26%

Activos Fijos	220,518	9.74%
Total de Activos	2,264,109	100.00%

#### **4.3.9.8 Riesgos que Asume.**

Uno de los riesgos que el Ecuador tenía era el de tipo cambiario, aplacado a partir de la adopción del dólar, a pesar de ser latente el concepto de volver a "sucretizar" el país por el evidente exceso de gasto público que hoy po hoy se emplea en el Ecuador. En cuanto al riesgo de Fondeo, podrías decir que es casi nulo, debido a que la misma compañía sustenta sus operaciones a través de su transaccionalidad, no tiene apalancamientos internos ni externos importantes. Podríamos mencionar en esta parte el latente riesgo de recursos humanos, hecho que, es muy protegido en el Ecuador en este momento, más con las regulaciones jurídicas y a futuro posiblemente penales que tendrían los empleados al no pagar y afiliar a sus empleados de acuerdo a las normas vigentes.

#### **4.3.9.9. Circunstancias Económicas.**

Sin duda el sector de más influencia dentro del Ecuador y la mayoría de países del mundo es el alimenticio, que aporta gran movimiento a la balanza comercial de las naciones.

Muestra de esta afirmación son los datos que proporciona el Banco Central del Ecuador (BCE) dentro de sus estudios y estadísticas. Donde la competitividad del sector asciende como lo muestra el anexo N°3.

Dentro de un estudio realizado por el BCE de los “Hechos estabilizados de 31 sectores productivos en el Ecuador”, se analiza que los grupos alimenticios primarios, elaborados y no primarios presentan saldos positivos en la balanza comercial y se permiten en afirmar que “el sector no ha logrado crear ventajas competitivas que le permitan mejorar su posición comercial neta, a pesar de que se ubica entre los sectores con los mayores niveles de protección efectiva promedio”

Estas ventajas competitivas que se mencionan en el párrafo anterior tienen estrecha relación a la falta de tecnología y conocimiento de los nuevos métodos administrativos para el mejor desarrollo de los procesos.

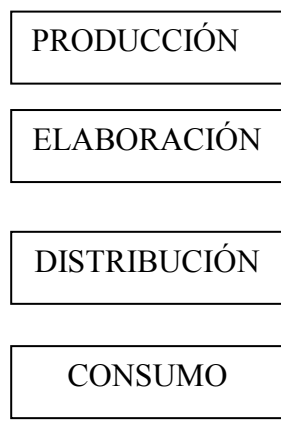
Por ejemplo el internet comparativo que posibilita un acceso rápido y fácil a las órdenes bajo pedido de los clientes y proveedores y la información oportuna de entregas y niveles de producción. Esto de la mano de herramientas administrativas como el justo a tiempo que ahorra costos de bodegaje o el estudio de cuellos de botella que resultan en mejor productividad.

Por ello muchos empresarios impulsan eventos que desarrollen estas falencias como Alimentar 2007 que reúne representantes de la industria alimenticia para mostrar adelantos del sector que resulten en productos con calidad en las manos del consumidor y mayor competitividad en los mercados externos

Es importante en este punto, destacar la gran ventaja de este sector, determinado por su consolidado crecimiento según la población aumenta puesto su competencia y los sustitutos que tiene con nulos o muy pocos que no tiene aún mucha aplicabilidad.

#### 4.3.9.10. Nivel de Cadena de Libre Mercado

El mercado de alimentos se desarrolla en cuatro fases.



ABCD Ecuador se enfoca a la distribución de productos de consumo humano a los consumidores finales y mercados detallistas.

#### 4.3.9.11. Tamaño del Mercado

Como se anotó anteriormente, ABCD Ecuador enfoca su mercado a nivel local, su única exportación lo hace a su relacionada de España donde no obtiene réditos alguno pues los precios a los productos de exporta no llevan utilidad. Localmente, el mercado de consumo de productos alimenticios por naturaleza es elevado, como se afirmo anteriormente, crece conforme se incremente la población de la nación y el gusto del consumidor final.

#### 4.3.9.12. Competencia

La Competencia es una de las barreras de ingreso que tiene este mercado, dado que su tamaño es grande, un mayor número de empresas son las que desean satisfacer las necesidades de este mercado, sin embargo para competir se necesitan arduas evaluaciones del desempeño de los productos y la toma de decisiones asertiva que permitan recoger el mayor número de demandantes

#### **4.3.9.13. Poder de negociación de clientes y proveedores**

Dado que el mercado de alimentos tiene muchos demandantes y ofertantes, es un mercado con alto poder de clientes pues como antes se afirma la competencia es amplia y los oferentes son varios.

En cuanto al poder negociador de los proveedores, sobre todo en la cadena de distribución que es donde ABCD Ecuador enfoca su objeto social, es baja pues son muchos los que de igual forma ofrecen su producto para la distribución al consumidor y a los mercados detallistas.

#### **4.3.9.14. Disponibilidad de sustitutos**

El mercado de alimentos no tiene variedad de sustitutos con que reemplazar. Dentro de este nicho pueden existir bienes que puedan ser generados con mayor calidad y que por este motivo reemplace a otros, pero en nuestro mercado local no hay sustitutos para alimentos.

#### **4.3.9.15. Posición competitiva de la empresa, clientes y proveedores.**

ABCD Ecuador opera en un sector que crece y tiene expectativas grandes de productividad y mercado.

Quien lidere este nicho será quien del mismo sector, trabajen con eficiencia y calidad a menor precio.

Los clientes son un puntal dentro del mercado, pues como antes se explica tienen poder para negociar, su posición competitiva se enfoca en la exigencia de calidad a quien le provee los productos alimenticios dado que tiene muchas alternativas para elegir junto con la variedad y diversidad que le ofrecen.

Respecto a los proveedores, aún si su poder de negociación es bajo, tiene la ventaja de tener muchas posibilidades de clientes potenciales que puedan adquirir su materia prima o sus productos finales.

#### **4.3.9.16. Estrategia de negocios**

El Grupo ABCD ha visto como oportunidad de negocio las colonias de emigrantes latinos en España, Bélgica e Italia, que por recordar a su tierra natal, buscan consumir productos de su región, lo cual constituye un importante nicho de mercado por explotar y de ahí nace la necesidad de expandirse en varios países latinoamericanos.

En cuanto a ABCD Ecuador, actualmente tiene una importante participación dentro del mercado en las principales ciudades del país como Quito, Guayaquil, Cuenca y Ambato, sin embargo el objetivo es alcanzar a cubrir un 80% de este mercado y ampliarlo a nivel nacional, a través de la contratación de distribuidores para todo el país.

Al tener un alcance nacional, buscan posicionarse como líderes en el mercado ecuatoriano con productos importados con marcas y productos de prestigio, muchos de ellas exclusivas, excelentes precios y calidad, además que cuentan con una gama variada de productos, con lo cual buscan crear la fidelidad en los consumidores ecuatorianos.

Sus proveedores les brindan un amplio crédito lo cual permite a ABCD tener flexibilidad con sus clientes y pactar importantes negocios con sectores de alto poder adquisitivo.

#### **4.3.10. Análisis Económico**

De conformidad con lo expuesto en el análisis funcional, el análisis económico se realizará principalmente para las operaciones de exportación de productos alimenticios a su vinculada de España.

##### **4.3.10.1. Selección Del Método De Precios De Transferencia Aplicable A La Operación Analizada**

###### **Método del Precio Comparable no Controlado**

Este método se basa en la comparación del precio que se hubiera pactado con o entre partes independientes en transacciones comparables. Prácticamente todas las administraciones tributarias consideran a este método como el más confiable para determinar si los precios pactados entre partes vinculadas respetan el principio de libre competencia.

Su aplicación se restringe a los casos en que sea posible encontrar transacciones idénticas realizadas entre partes independientes; así como transacciones similares cuyas diferencias no generen un impacto significativo en los precios o puedan ser eliminadas con ajustes razonables, es decir, cuando se intercambien productos idénticos en condiciones comparables.

Este método es aplicable para evaluar operaciones donde se tranzan commodities, por cuanto se trata de productos idénticos o cuando la propia empresa realiza las mismas operaciones con terceros no vinculados; lo cual no ocurre con la operación analizada, por lo que no es de aplicación.

### **Método del Costo Incrementado**

Este método consiste en evaluar el precio de libre competencia de un bien o servicio prestado entre partes relacionadas, sobre la base de adicionar al costo de mercado, el margen de utilidad bruta que hubieran obtenido empresas independientes en operaciones comparables.

En tal sentido, se debe tener en cuenta para su aplicación el partir de un costo de libre competencia, es decir, que no incluya compras a partes relacionadas y su grado de confiabilidad dependerá de la similitud de las funciones desarrolladas, riesgos asumidos, estructura de costos e intangibles empleados en las transacciones comparables.

Asimismo, requiere que la contabilidad de la compañía permita identificar costos directamente asociados con los ingresos por cada tipo de servicio de una manera confiable y objetiva para determinar un margen bruto para cada uno.



En ese sentido, considerando que se trata de analizar la venta a una parte vinculada de productos adquiridos de terceros, este método resulta el más apropiado al tener costos perfectamente identificables y de mercado; así como operaciones comparables que pueden servir para determinar el margen de mercado asociado a una prestación de esta naturaleza.

### **Método del Precio de Reventa**

Este método consiste en determinar el precio de adquisición de un bien o servicio entre partes relacionadas sobre la base de deducir del precio de reventa de mercado, el margen de utilidad bruta pactado entre partes independientes. Su aplicación requiere que el bien o servicio sea transferido íntegramente a terceros no vinculados.

Se utiliza para evaluar el precio de libre competencia en la adquisición de un bien o servicio, debiendo éstos como su nombre lo indica ser revendidos en las mismas condiciones, situación que no se presenta en la empresa en estudio por lo que este método no sería de aplicación para la operación analizada.

### **Método de Partición de Utilidades**

El método de partición de utilidades evalúa si la asignación entre cada participante de la utilidad operativa conjunta se realiza de acuerdo con el criterio de libre competencia sobre la base de la contribución relativa de cada una de ellos.

Para ello es preciso contar con el aislamiento de los beneficios de la empresa con cada una de las partes relacionadas.

En ese sentido, se desestimó la aplicación del método Partición de Utilidades debido a que no es posible contar con información suficiente de las partes vinculadas al tratarse de empresas no domiciliadas y al ser de aplicación un método más directo y confiable.

### **Método Residual de Partición de Utilidades**

Este método es aplicable con operaciones complejas en las que existen prestaciones o funciones desarrolladas por las partes que se encuentran estrechamente integradas o relacionadas entre sí, que no permiten la individualización de cada una de ellas y cuando se verifica la existencia de intangibles significativos utilizados por las partes.

En ese sentido, se desestimó su aplicación, debido a que no verifica la existencia de intangibles significativos.

### **Método del Margen Neto de la Transacción**

El método de margen neto de la transacción consiste en determinar la utilidad que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables, sobre la base de un indicador adecuado de rentabilidad.

Este método requiere de un menor nivel de comparabilidad de las transacciones que los métodos tradicionales, su confiabilidad se puede ver afectada por diferencias en cuanto a la eficiencia en la gestión administrativa, estructura contable, circunstancias del negocio,

condiciones de venta, mercados geográficos, etc. que pueden ser sujetas a ajustes en la medida en que sean cuantificables.

Desestimamos su uso al ser de aplicación un método más directo y confiable como el método Costo Incrementado.

#### **4.3.10.2. Aplicación Del Método Costo Incrementado**

Para la selección del método que refleje de mejor manera la realidad económica de la transacción en estudio, nos basamos en el análisis de las funciones, activos y riesgos incurridos en la operación analizada. Se procedió, en atención a la regla del mejor método, a verificar primero la aplicabilidad del método del Precio Comparable no Controlado y, en su defecto, hacer un repaso por los métodos de aplicación supletoria.

Finalmente, se eligió el método Costo Incrementado ya que como se manifestó anteriormente se trata de analizar una operación de venta a una empresa vinculada de mercadería adquirida de terceros. Cabe señalar, que al ser ABCD una empresa comercializadora, ésta operación es propia del giro del empresa, lo cual implica que debe incorporar un margen de utilidad. Teniendo el costo de mercado, procederemos, a través de operaciones comparables a determinar el referido margen; el mismo que será de aplicación al costo para encontrar el valor de venta final de libre Concurrencia.

Por lo expuesto, el método Costo Incrementado es el que refleja de mejor manera la realidad económica de la operación analizada.

### **4.3.10.3. Determinación de Compañías Comparables**

Siendo la comercialización de productos de consumo masivo la función principal de la empresa y al realizar ventas a terceros, aun no siendo los mismos productos podría utilizarse como comparables los márgenes obtenidos por ABCD en sus operaciones con terceros. Sin embargo, al ser los terceros minoristas y la empresa vinculada distribuidor. Los márgenes no son comparables. En ese sentido procedemos a la búsqueda de empresas que realicen operaciones similares a ABCD.

Para la búsqueda de las empresas comparables se utilizaron las siguientes bases de datos:

- Bloomberg (Código SIC)
- EDGAR On line (Código SIC)
- OSIRIS (Bureau Van Dike)

Para la búsqueda de empresas comparables, se tomaron aquellas empresas que se clasifiquen en al menos uno de los siguientes códigos industriales:

- Código SIC: 514 Groceries and related products wholesale dealing
- Código Naics 2002: 4244 Groceries and related products wholesale
- Código Nace rev 1.1: 513 Wholesale of food, beverages and tobacco.

Además, se tomaron aquellas sin vinculación económica y que publiquen información financiera, teniendo como resultado un total de 96 empresas potencialmente comparables.

#### **4.3.10.4. Descarte De Compañías No Comparables**

De las 96 empresas ubicadas como potencialmente, comparables se descartaron 89 por alguno de los siguientes motivos:

- Actividades muy diversificadas 13
- Distribuye bienes no comparables 14
- Distribuye bienes muy diversificados 3
- Especializada 3
- Información insuficiente 4
- No es giro del negocio 50
- Tiene pérdidas operativas consecutivas 2

#### **4.3.10.5 Compañías Comparables**

Como resultado de la aplicación de filtros señalada arriba, quedaron las siguientes empresas comparables:

- AMCON DISTRIBUTING CO
- GROUPE FRUCTA PARTNER
- KATO SANGYO CO LTD
- METCASH LIMITED
- OIE SANGYO CO LTD
- UNITED NATURAL FOODS INC
- YUASA FUNASHOKU CO LTD

Luego de haber evaluado los perfiles y estados financieros de las siete empresas comparables seleccionadas (anexos 13), consideramos que sus diferencias con respecto a la empresa analizada pueden ser eliminadas por medio de ajustes y las diferencias funcionales minimizadas mediante la elección de un indicador de rentabilidad adecuado para el caso en estudio. Por lo tanto, consideramos que las empresas comparables seleccionadas se constituyen como un referente confiable.

#### **4.3.10.6 Indicador De Rentabilidad Aplicable Para El Caso En Estudio**

La aplicación del método Costo Incrementado obliga a determinar el margen de rentabilidad bruto que obtendrían terceros independientes en operaciones comparables. Ese margen de rentabilidad, resulta de dividir la utilidad bruta entre el costo de ventas, para luego ser aplicado a los costos de mercado generados en la operación.

Se procedió a determinar el promedio ponderado por costos y gastos de dicho indicador para cada empresa comparable, de los años 2010, 2011 y 2012. Todo esto con la finalidad de suavizar cualquier distorsión temporal que se pueda presentar en la muestra y afinar los niveles de comparación. Así como darle un peso a los diferentes niveles de inversión realizados en cada año. Los resultados obtenidos se muestran en el cuadro siguiente:

**Tabla 12: MARGEN BRUTO DE EMPRESAS COMPARABLES**

<b>Empresa</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Promedio Ponderado</b>
AMCON DISTRIBUTING CO	7,26%	7,25%	7,16%	7,22%
GROUPE FRUCTA PARTNER	4,54%	4,55%	7,56%	5,55%
KATO SANGYO CO LTD	8,23%	7,92%		8,08%
METCASH LIMITED		9,55%	11,06%	10,31%
OIE SANGYO CO LTD	17,58%	17,25%	16,82%	17,22%
UNITED NATURAL FOODS INC	19,79%	19,18%	19,14%	19,37%
YUASA FUNASHOKU CO LTD	11,12%	11,23%	10,76%	11,04%

#### **4.3.10.7. Arm's Length Value o Valores de Libre concurrencia**

El rango de Arm's Length Value, o de valores de libre concurrencia de márgenes brutos encontrado como producto del presente estudio es el siguiente:

<b>Percentil 25</b>	<b>Mediana</b>	<b>Percentil 75</b>	<b>Parte Analizada</b>
7,41%	10,76%	17,04%	0%

#### **4.3.11. Conclusiones del Estudio**

- Durante el ejercicio gravable 2012, la empresa realizó una operación controlada con su empresa vinculada ABCD España, cuyos precios y condiciones deben ser sustentados con un estudio de Precios de Transferencia.

- Para la evaluación de la operación de exportación de alimentos se aplica el método de Costo Incrementado.
- De la aplicación del Método de Costo Incrementado, se concluye que la operaciones de exportación de productos alimenticios, están a precios que no cumplen con el Principio de Libre Concurrencia, debido a que la empresa no aplica margen alguno en estas operaciones.
- El margen bruto de mercado en operaciones comparables se encuentra entre 7.41% y 17.04%

#### **4.4. Análisis De Los Efectos De La Aplicación Del Estudio De Precios De Transferencia**

Una vez terminado el Estudio de Aplicación de Precios de Transferencia, se pueden determinar ciertos comentarios importantes sobre sus efectos en cuanto a su aplicación.

El sistema de precios de transferencia tiene el objetivo directo de proteger y asegurar una justa recaudación por concepto de impuesto a la renta, un sistema regulatorio que vigila las transacciones con partes relacionadas instaurando controles de precios.

Desde el año 2005, año en el que este sistema se implantó en el Ecuador, haciendo copia de algunos países vecinos, se han venido ejecutando cambios importantes en la ley para corregir desaciertos que la Administración Tributaria fue encontrando en el camino.



La obligatoriedad de las formalidades de presentación al SRI, que, actualmente son el anexo e informe de precios de transferencia, no eran obligatorias para quienes tenían transacciones con relacionadas locales, es decir, esta formalidad, era necesaria solo para quienes tenían relaciones comerciales en el exterior.

Esto, dicho sea de paso, por la concepción de que las rentas eran enviadas al extranjero a paraísos fiscales, donde la tributación es menor o nula para algunos casos.

Sin embargo, el SRI determinó años después que esta formalidad debía ser contemplada también dentro del territorio nacional, es decir que, hoy por hoy, las formalidades de anexo e informe de PT deben ser estudiados por quienes tienen transacciones con partes relacionadas tanto locales como en el exterior.

Otro cambio, que en mi opinión es acertado, es la fecha de entrega de estas dos formalidades a la Administración Tributaria. Cuando nació este sistema en nuestro país, el anexo debía presentarse en el mes junio del año siguiente al del análisis, no así el informe que debía presentarse en septiembre del año siguiente al del análisis.

Sin embargo, sabemos como lo hemos visto en el ejercicio práctico, que, el anexo de PT es un resumen del informe de PT, es decir que, para hacer el anexo necesariamente debíamos hacer el informe de PT, entonces, queda sin efecto el criterio de la Administración Tributaria para pedir estas formalidades en fechas distintas.

Hoy por hoy, las dos formalidades se presentan dentro del año siguiente al del estudio en el mes de junio según el noveno dígito del RUC.

Ahora, qué pasa con el tema del criterio de elección para determinar las comparables el estudio?. Desde mi punto de vista, aún si el estudio determina un rango de precios donde se podrían fluctuar nuestros precios de transacción, no podrían ser estos sujetos de cambio si elijo otras comparables?

Las comparables, se extraen de bases de datos que contienen información de empresas de diferentes sectores comerciales y de diferentes países y por ende diferentes realidades económicas.

Si bien es cierto, el estudio nos permite hacer ajustes que logren que las comparables se aproximen mucho a la realidad de la empresa en estudio, opino que siempre hay un sesgo que permitirá a las empresas o a la Administración Tributaria, tener diferentes juicios de valor en cuanto al criterio de las comparables.

Este riesgo de aplicación lo llevan las empresas sujetas a estos análisis y que aun si sus estudios pueden ser defendibles y justificables, los costos de impugnaciones podrían resultar más caros que el propio ajuste y pago de impuestos a la renta al Fisco.

Sobre este tema, es importante analizar el tópico del ajuste por PT, recordemos que, al haber diferencias en mis precios, luego del estudio de PT e identificar que dichos precios no están dentro del rango de plena competencia, debería hacer un ajuste sobre la mediana del análisis y no sobre el rango mínimo del estudio.

Esto lleva a las empresas a que sus estudios de transacciones con partes relacionadas sean cuidadosamente monitoreados y analizados antes del cierre del ejercicio fiscal, esto, con mira a que si hay un ajuste que hacer, se lo haga al menor valor del rango y no al valor de la mediana, lo que determinaría un pago mayor de impuesto a la renta.

Analizemos también que dentro de las regulaciones que determinan la aplicación de este sistema, hay una determinante que es el monto de transacciones, que durante este tiempo de aplicación ha cambiando hasta el año pasado, actualmente se situa en 3'000.000,00 (tres millones de dólares americanos) para la obligación de presentar anexo y, 6'000.000,00 (seis millones de dólares americanos) para la obligación de presentar el informe de PT.

Pero, como analizamos, las dos formalidades van a la par, es decir que, aun si mis transacciones fueran 3'000.000,00 y solo tendría la formalidad de hacer el anexo, el informe debe ejecutarse también, es decir, el costo de este análisis no bajaría para las empresas.

Es importante revisar, toda vez que hemos topado el tema de las transacciones, un punto de importancia, y es el de considerar como parte relacionada a una empresa extraña solo por tener una porción considerable de mis operaciones.

Es decir, empresas que, no tienen ninguna clase de relación con nosotros, podrían resultar relacionadas por la porción de transacciones con las que opero, determinandose en el 50% de estas.

El mayor efecto de esto es el costo del estudio para empresas pymes sobre todo que tiene clientes potenciales o proveedores únicos que, estarían sujetas a este análisis de PT por sus montos de operación.

Según la investigación desarrollada en el capítulo dos sobre la balanza comercial, definitivamente, este sistema de PT no tuvo mayor incidencia en nuestras importaciones y exportaciones, es decir que, las empresas, aún si se sometían a realizar este estudio, no dedicieron diversificar sus compras y sus ventas, lo que evitaría estar al margen de este sistema.

Vimos que, en ningún año desde el 2005, ño en el que se implementan el sistema de precios de transferencia en nuestro país, las importaciones o exportaciones han sufrido variaciones importantes en nuestra balanza comercial, por lo que no se determinan efectos de esta naturaleza en la aplicación este sistema.

Finalmente en el caso práctico, un ejemplo de esta naturaleza, obligaría a al empresa a hacer un ajuste importante en su determinación de impuesto a la renta sobre el valor de la mediana. Los valores de ajuste se presentaría de la siguiente manera

**Tabla 13: AJUSTE CASO PRÁCTIVO DE IR.**

SITUACIÓN ACTUAL			
INGRESOS POR VNTAS RELACIONADAS	\$ 3.804.610		
COSTOS RELACIONADOS AL INGRESO	\$ 3.804.610		
MARGEN BRUTO	0		
MARGEN BRUTO (%)	0%		
SITUACIÓN CON LA APLICACIÓN DEL PT SIN MONITOREO PREVENTIVO		SITUACIÓN CON LA APLICACIÓN DEL PT CON MONITOREO PREVENTIVO	
INGRESOS POR VNTAS RELACIONADAS	\$ 4.263.305	INGRESOS POR VNTAS RELACIONADAS	\$ 4.109.047
COSTOS RELACIONADOS AL INGRESO	\$ 3.804.610	COSTOS RELACIONADOS AL INGRESO	\$ 3.804.610
MARGEN BRUTO	\$ 458.695	MARGEN BRUTO	\$ 304.437
MARGEN BRUTO (%) (MEDIANA)	10,76%	MARGEN BRUTO (%) (RANGO MINIMO)	7,41%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$ 105.500	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$ 70.021
AHORRO POR PAGO DE IR	\$ 35.479		

Es decir que, el pago de impuesto a al renta por una falta de prevención y control interno de nuestras operaciones con relacionadas, sería mayor y podrían afectarse directamente en nuestro flujo de caja. De ahí la importancia de mantener una revisión adecuada de este sistema de PT en nuestras empresas y de estar siempre atentos a las nuevas regulaciones y disposiciones de la Admnsitración Tributaria.

## 5. CONCLSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. Conclusiones

#### 5.1.1. A Nivel De Importaciones y Exportaciones

- El sistema de precios de transferencia es un tema de flujos de dinero más que de montos de importación y exportación.
- El flujo de importaciones y exportaciones según se señala en el capítulo dos, no ha disminuido, más bien sufre incrementos en los últimos cinco años.
- La normativa de Precios de Transferencia ha sufrido modificaciones en su regulación, la población alcanzada por la normativa es pequeña, sin embargo, el nivel de comercio exterior no se ha modificado a niveles inferiores que lleven a pensar que la aplicación de este sistema haya afectado su normal fluctuación.
- La normativa de Precios de Transferencia, no cubre únicamente el tema de exportaciones e importaciones, sino todo el movimiento de fluctuación del efectivo, lo que llevaría a pensar que la aplicación de esta normativa no tuvo efectos sobre el comercio exterior.
- El ISD es uno de los impuestos que ayuda a proporcionar información sobre transacciones con relacionadas y el exterior y montos transferidos por tema de exportaciones e importaciones al hacer las mismas a través del sistema financiero.
- El porcentaje de contribuyentes alcanzados por esta normativa es pequeño a relación del universo de contribuyentes en el Ecuador, sin embargo en montos, representa una parte importante a ser monitoreada

### **5.1.2 A Nivel Tributario**

- A pesar de que muchos países latinoamericanos se basan en los lineamientos de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la metodología en cuanto a su aplicación varía en algunos aspectos, en función de las normas internas para el efecto.
- En el Ecuador el Servicio de Rentas Internas obliga a realizar un estudio de Precios de Transferencia para operaciones con partes relacionadas únicamente en el exterior pero no se pide un análisis de transferencia de precios para empresas relacionadas localmente.
- Cuando un contribuyente opera únicamente con partes relacionadas, es decir que no registra dentro de la información interna, transacciones con partes independientes, tiene que realizar su estudio con comparables totalmente independientes, es decir que, debe compararse con otras empresas del ramo o con las que tenga mayores similitudes.
- A pesar de que este Sistema se instaura en el Ecuador desde finales del año 2004, el desconocimiento en los contribuyentes es alto, tanto que los mismos funcionarios del Servicio de Rentas Internas, reconocen esta normativa, totalmente implementada desde el año 2008
- No se especifica claramente el trámite que un contribuyente debe llevar si quiere rectificar el informe o el anexo de precios de transferencia

- El ajuste que el Servicio de Rentas Internas obliga hacer al sujeto pasivo es unilateral, no se consideran multas montos desembolsados en otras jurisdicciones fiscales.
- El sistema de Precios de Transferencia se crea para controlar la evasión tributaria pero crea inequidad o desigualdad.
- Desde el punto de vista del empresario, el sistema de Precios de Transferencia puede ser un desincentivo para la inversión extranjera y la operación comercial internacional debido a los costos en los que tiene que incurrir por esta obligación.

### **5.1.3. A Nivel Del Contribuyente**

- El contribuyente a fin de llevar a cabo un buen análisis de precios de transferencia, deberá monitorear constantemente las transacciones por sus partes relacionadas.
- El contribuyente constantemten debe hacer levantamientos de información contable, laboral y legal de sus transacciones a fin de determinar de forma adecuada su monto de transacciones por partes relacionadas, esto con la finalidad de planificar sus flujos y que en caso de haber un ajuste que realizar se haga a nivel del rango inferior del rango intercuartil de precios de transferencia.
- La educación y cultura tributaria es puntal y base para un buen análisis de precios de transferencia.



## 5.2 Recomendaciones

- Para los contribuyentes que operan exclusivamente por partes relacionadas, es recomendable escoger empresas comparables muy similares, es decir, con parecido entorno interno y externo, actividad y mercado al que apuntan, para que el estudio de precios de transferencia tenga mayor posibilidad de ser exitoso y real.
- Para realizar un estudio de precios de transferencia se debería necesariamente estudiar a profundidad los lineamientos de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), pues son las pautas para ejecutar este análisis.
- Convendría que se normen y difundan los vacíos no especificados en la Ley de Régimen Tributario Interno, su Reglamento y otras Resoluciones, respecto al sistema de Precios de Transferencia, como multas, rectificaciones.
- Debería como obligación por parte del SRI, informar a los contribuyentes de todas las novedades tributarias de una forma llamativa y completa.
- Debería estudiarse la factibilidad, en semejanza a los convenios de doble tributación, de realizar acuerdos para que los contribuyentes no se obliguen a presentar ajustes de un informe de precios de transferencia en dos jurisdicciones fiscales.
- Se propone unificar las bases de datos entre contribuyentes y Autoridad Tributaria de donde se extraen las empresas comparables sujetas de estudio para disminuir las

diferencias entre el juicio crítico de elección de comparables y aplacar la subjetividad del análisis.

- Se propone eliminar como parte relacionada a las empresas con las que se hacen transacciones superiores al 50% de compras, ventas y otras operaciones de bienes o servicios, pues no cumplen con una relación de hecho firme de control además que podría ser el caso de un cliente o proveedor gubernamental.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **Libros**

1. ANDERSON, David (1999) Estadística para administración y economía. México. Thomson. 7ma edición.
2. HERNÁNDEZ, Roberto (1991). Metodología de la investigación. Bogotá, Colombia. McGraw-Hill.

3. HORNGREN, Charles. (1991) Contabilidad. México. Prentice-Hall Hispanoamericana
4. ROBBINS Stephen - COULTER Mary (1996) - Administración – Sexta edición. Prentice-Hall Hispanoamericana, Mexico
5. Registro Oficial, N° 188 del 16 de enero 2006.
6. Ley de Régimen Tributario Interno Codificado, Editorial Edi GAB, 2005.
7. Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno Codificado, Editorial Edi GAB, 2005.
8. Código Tributario Codificado (junio 2005). Editorial Édi GAB
9. Ley de Creación de Servicio de Rentas Interas
10. ROSEMBUJ, Tulio, "Fiscalidad Internacional" (1998)
11. BENAVIDES, Eliana (2007). Tesis Sistema de Precios de Transferencia en el Ecuador, Caso de Empresas que Operan Explícitamente con Clientes Relacionados.

### **Internet**

12. [[http://www.iefpa.org.ar/criterios\\_digital/monografias/aquino\\_carbajal.pdf](http://www.iefpa.org.ar/criterios_digital/monografias/aquino_carbajal.pdf)], AQUINO – CARVAJAL, Precios de transferencia.
13. [<http://www.bibliojuridica.org/libros/1/337/6.pdf>], HERBERT BETTINGER BARRIOS, Precios de transferencia en Materia Tributaria.
14. [[www.iefpa.org.ar/criterios\\_digital/monografias/horlacher.pdf](http://www.iefpa.org.ar/criterios_digital/monografias/horlacher.pdf)], SUSANA HORLACHER, Precios de transferencia
15. [[http://www.sri.gov.ec/download/word/Transfer\\_Pricing\\_Guidelines\\_for\\_Multinational\\_Enterprises\\_and\\_Tax\\_Administrations.doc](http://www.sri.gov.ec/download/word/Transfer_Pricing_Guidelines_for_Multinational_Enterprises_and_Tax_Administrations.doc)], Directrices Aplicables en Materia de Precios de transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias, OCDE 1995.
16. [[http://www.sri.gov.ec/download/word/REGLAMENTO\\_PT-494-pag\\_web.doc](http://www.sri.gov.ec/download/word/REGLAMENTO_PT-494-pag_web.doc)], Reformas al Reglamento de la LRTI relacionadas con Precios de transferencia.
17. [[http://www.sri.gov.ec/download/pdf/resolucion\\_informe\\_pt2005.pdf](http://www.sri.gov.ec/download/pdf/resolucion_informe_pt2005.pdf)], Resolución Referente a la Presentación del anexo de Precios de transferencia para el período fiscal 2005.
18. (<http://www.afip.gov.ar/institucionales/rinde.cuentas/archivos/rinde%20cuenta%20anexo.pdf>), Paraísos Fiscales y Sociedades Offshore
19. ([http://es.wikipedia.org/wiki/New\\_York\\_Stock\\_Exchange](http://es.wikipedia.org/wiki/New_York_Stock_Exchange))

20. (<http://es.wikipedia.org/wiki/Merca>)
21. (<http://www.mercosur.int/msweb/portal%20intermediario/es/index.htm>), Pág. Oficial del MERCOSUR.
22. (<http://www.monografias.com/trabajos25/globalizacion-comercio/globalizacion-comercio.shtml>). CAIRO PALOMO, Víctor Manuel; *“LA GLOBALIZACIÓN Y EL COMERCIO INTERNACIONAL”*.
23. <http://www.monografias.com/trabajos13/comer/comer.shtml>. PEÑA, Orlando; *“COMERCIO INTERNACIONAL”*
24. <http://www.bibliojuridica.org/libros/1/337/6.pdf>; BETTINGER BARRIOS, Tulio; *“PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN MATERIA TRIBUTARIA”*
25. <http://www.romeroyasociados.com/content/10000.htm>. ROMERO & ASOCIADOS GRANT THORNTON.
26. <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-usd.en.html#skipnavigation>. Dato al 2 de noviembre del 2007.
27. <http://translate.google.com/translate?hl=es&sl=en&u=http://search.techrepublic.com.com/search/Accenture%2BLtd.%2Band%2BOutsourcing.html&sa=X&oi=translate&resnum=1&ct=result&prev=/search%3Fq%3DAccenture%2BLtd.%2Bis%2Ba%2Bmanagement%2Bconsulting.%2Btechnology%2Bservices%2Band%2Boutsourcing%2Borganization%2B%26hl%3Des>.
28. <http://translate.google.com/translate?hl=es&sl=en&u=http://sec.edgaronline.com/2005/03/16/000095015205002193/Section3.asp&sa=X&oi=translate&resnum=1&ct=result&prev=/search%3Fq%3DThe%2BCompany%2Bdelivers%2Bits%2Bintegrated%2Bservices%2Bthrough%2Bthree%2Bpractice%2Bgroups:%2BAccounting,%2BTax%2Band%2BAdvisory%253B%2BBenefits%2Band%2BInsurance,%2Band%2BNational%2BPractices.%2BWhic%2Bincludes%2BCBIZ%2BMedical%2BManagement%2BProfessionals.%26hl%3Des%26sa%3DG>
29. [http://translate.google.com/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.stockhouse.com/news/news.asp%3Ftick%3DCVG%26newsid%3D6120245&sa=X&oi=translate&resnum=6&ct=result&prev=/search%3Fq%3DConvergys%2BCorporation%2B\(Convergys\)%2Bprovides%2Bcustomer%2Bcare%26hl%3Des](http://translate.google.com/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.stockhouse.com/news/news.asp%3Ftick%3DCVG%26newsid%3D6120245&sa=X&oi=translate&resnum=6&ct=result&prev=/search%3Fq%3DConvergys%2BCorporation%2B(Convergys)%2Bprovides%2Bcustomer%2Bcare%26hl%3Des)
30. <http://www.bce.fin.ec/> BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

## **ANEXOS**

### **ÍNDICE DE ANEXOS**

- Anexo 1. Países miembros del CIAT
- Anexo 2. Código Tributario. Artículos N° 87 al 93
- Anexo 3. Ley de Régimen Tributario Interno. Artículo N° 4
- Anexo 4. Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno. Art. N° 4
- Anexo 5. Grados de Consanguinidad y Grados de Afinidad

- Anexo 6. Ley de Régimen Tributario Interno. Sección Segunda. Precios de Transferencia
- Anexo 7. Entrevista Funcionario Servicio de Rentas Internas. Sr. Jairo Godoy Guevara.
- Anexo 8. Organigrama ABCD Cía Ltda.
- Anexo 9. Información Financiera ABCD Cía Ltda
- Anexo 10. Indicadores de Productividad Sector Alimenticio BCE
- Anexo 11. Lista de empresas comparables, caso práctico
- Anexo 12. Perfiles de empresas comparables, caso práctico
- Anexo 13. Información Financiera empresas comparables, caso práctico