



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TÍTULO:
“ESTUDIO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA DE LOS
GRUPOS ECONÓMICOS Y SUS COMPAÑÍAS RELACIONADAS”**

**AUTORES:
Rodric Arteaga, Erika Paola
Rodric Arteaga, Fernando Sebastian**

**Trabajo de Titulación previo a la obtención del Título de:
INGENIERO COMERCIAL**

**TUTOR:
CPA. Paredes Paredes, Carlos Alberto, Mgs.**

**Guayaquil, Ecuador
2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Erika Paola Rodic Arteaga y Fernando Sebastian Rodic Arteaga** como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniero Comercial**.

TUTOR

CPA. Carlos Alberto Paredes Paredes, Mgs.

DIRECTOR DELA CARRERA

Ing. Darío Marcelo Vergara Pereira, Mgs.

Guayaquil, Septiembre del 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Erika Paola Rodic Arteaga y Fernando Sebastian Rodic Arteaga**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación “**Estudio de los precios de transferencia de los grupos económicos y sus compañías relacionadas**” previa a la obtención del Título **de Ingeniero Comercial**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, Septiembre del 2015

LOS AUTORES:

Erika Paola Rodic Arteaga

Fernando Sebastian Rodic Arteaga



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Erika Paola Rodic Arteaga** y **Fernando Sebastian Rodic Arteaga**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **“Estudio de los precios de transferencia de los grupos económicos y sus compañías relacionadas”** cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, Septiembre del 2015

LOS AUTORES:

Erika Paola Rodic Arteaga

Fernando Sebastian Rodic Arteaga

AGRADECIMIENTO

Ante todo agradezco a Dios, por darme la oportunidad de estar donde estoy, por sus bendiciones y por siempre estar en todo momento de mi vida guiándome y cuidándome. Agradezco también a mi familia por su apoyo incondicional, a mi tutor Carlos Paredes por su tiempo y paciencia dedicados a nosotros para poder terminar la presente investigación y a mis compañeros que estuvieron siempre pendientes ayudándome en la culminación de la tesis.

Erika Paola Rodic Arteaga

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios que sin El nada de esto fuera posible, por la fortaleza y sabiduría brindada, a mis padres y hermanos por su apoyo incondicional que siempre encuentro en ellos, a mi tutor Carlos Paredes, por la paciencia y las largas horas dedicadas a esta investigación, a mis profesores de la universidad por las enseñanzas y conocimientos brindados, y por último a mis amigos que siempre estuvieron apoyándome hasta el final.

Fernando Sebastian Rodic Arteaga

DEDICATORIA

Dedico mi trabajo y esfuerzo a mis padres y mis hermanos por estar siempre cuando los necesito, y por todo su apoyo incondicional y sincero que me han brindado hasta el día de hoy.

Erika Paola Rodic Arteaga.

DEDICATORIA

El presente trabajo se los dedico a mis padres: Erika Arteaga y Mirko Rodic, que siempre estuvieron ahí para apoyarme en todo momento, también a mis hermanos Erika, Haydee y Diego por todo el cariño y apoyo brindado. Estas personas han sido una fuente de inspiración para culminar esta parte de mi vida.

Fernando Sebastian Rodic Arteaga.

ÍNDICE GENERAL

CAPITULO I	1
1. INTRODUCCIÓN	1
2. PROBLEMÁTICA.....	7
3. ANTECEDENTES	7
4. JUSTIFICACIÓN	9
5. OBJETIVO PRINCIPAL	10
6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
6.1. Precio comparable no controlado.-	10
6.2. Método de Precio de reventa.-	10
6.3. Método de costo adicionado.-.....	10
6.4. Método de distribución de utilidades.-	10
6.5. Método residual de distribución de utilidades.-.....	11
6.6. Método de márgenes transaccionales de utilidad operacional.-	11
7. MÉTODOLOGÍA DEL TRABAJO A UTILIZAR.....	11
8. ESTUDIO A REALIZARSE Y SU ALCANCE	12
CAPITULO II	14
2. MARCO TEÓRICO	14
2.1. MARCO CONCEPTUAL.....	14
2.1.1. PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	14
2.1.2. COMPAÑIAS RELACIONADAS	15
2.1.3. BASE IMPONIBLE	18
2.1.4. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.....	19
2.1.5. ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD	19

2.1.6.	MÉTODOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.....	21
A)	Precio comparable no controlado	22
B)	Método del precio de reventa.....	24
C)	Método del costo adicionado	25
D)	Método de distribución de utilidades	25
E)	El Método Residual de distribución de utilidades.....	26
F)	El Método de márgenes transaccionales de utilidad operacional..	26
2.2.	MARCO LEGAL.....	26
2.2.1.	EMPRESAS VINCULADAS	26
2.2.2.	CAMBIOS DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	28
2.2.3.	PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.....	35
2.2.4.	PARTES DE UN INFORME DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA 35	
2.2.5.	EXCEPCIONES	37
CAPITULO III	44
3.	ANÁLISIS DEL MERCADO.....	44
3.1.	DESCRIPCIÓN DEL MERCADO	44
3.2.	INDUSTRIAS EN EL ECUADOR.....	55
3.2.1.	INDUTRIA FARMACÉUTICA.....	55
3.2.2.	INDUSTRIA PESQUERA.....	55
3.2.3.	INDUSTRIA BANANERA	59
3.2.4.	INDUSTRIA DEL CACAO	61
3.2.5.	INDUSTRIA DEL CAMARÓN	62
3.2.6.	INDUSTRIA TEXTIL	64
3.3.	PRINCIPIOS DE PLENA COMPETENCIA	66

CAPITULO IV	68
4. PLAN ESTRATÉGICO	68
4.1. RESUMEN EJECUTIVO.....	68
4.1.1. ALCANCE Y OBJETIVO	68
4.1.2. CONTENIDO	69
4.1.3. CONCLUSIONES	70
4.2. ANÁLISIS FUNCIONAL	71
4.2.1. ANTECEDENTES DEL GRUPO ECONÓMICO	71
I. HISTORIA O PANORAMA	71
II. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y SOCIETARIA.....	72
III. LÍNEA DE NEGOCIO Y PRODUCTOS.....	73
IV. OTROS ASPECTOS RELEVANTES	73
4.2.2. FUNCIONES REALIZADAS POR EL GRUPO	73
I. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	73
II. MANUFACTURA.....	74
III. DISTRIBUCIÓN	74
IV. MERCADEO Y PUBLICIDAD	74
V. VENTAS.....	75
4.2.3. ANTECEDENTES DE LA COMPAÑÍA LOCAL.....	75
I. HISTORIA O PANORAMA	75
II. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y SOCIETARIA.....	75
III. LÍNEA DE NEGOCIOS Y PRODUCTOS	77
IV. CLIENTES	77
V. COMPETENCIA.....	77
4.2.4. FUNCIONES REALIZADAS POR LA COMPAÑÍA	77

I.	INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	78
II.	MANUFACTURA.....	78
III.	DISTRIBUCION	78
IV.	COMPRAS (LOCALES Y EXTERIOR)	78
V.	VENTAS (LOCALES Y EXTERIOR)	79
VI.	MERCADERO Y PUBLICIDAD.....	79
VII.	CONTROL DE CALIDAD	79
VIII.	OPERACIONES FINANCIERAS.....	80
4.2.5.	RIESGOS ASUMIDOS.....	80
I.	MERCADO	81
II.	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	81
III.	INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	82
IV.	FINANCIEROS	82
V.	CAMBIARIOS.....	83
VI.	TASAS DE INTERÉS.....	83
VII.	DE CRÉDITO.....	83
VIII.	MARCO REGULATORIO.....	84
IX.	INVENTARIO	84
X.	PROGRAMACIÓN	84
XI.	REPUTACIÓN	85
4.2.6.	ACTIVOS UTILIZADOS	85
4.2.7.	TRANSACCIONES INTER-COMPAÑÍA	86
4.3.	ANÁLISIS DE MERCADO	87
4.4.	ANÁLISIS ECONÓMICO	87

4.4.1. DETALLE Y CUANTIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES REALIZADAS CON PARTES RELACIONADAS.....	88
4.4.2. SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO PARA EL ANÁLISIS DE CADA TRANSACCIÓN	88
I. EVALUACIÓN DE LA APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS TRADICIONALES.....	91
4.4.3. SELECCIÓN DE LOS INDICADORES DE RENTABILIDAD MÁS APROPIADOS PARA CADA GRUPO DE ANÁLISIS.....	93
4.4.4. BÚSQUEDA DE COMPARABLES.....	93
4.4.5. CRITERIOS DE SELECCIÓN.....	95
4.4.6. AJUSTES ECONÓMICOS.....	98
4.4.7. RANGO INTERCUARTÍLICO	101
CAPITULO V	102
5. CASOS Y EJERCICIOS PRÁCTICOS.....	102
5.1. EJEMPLO 1.....	102
5.2. EJEMPLO 2.....	106
5.3. EJEMPLO 3.....	112
5.4. EJEMPLO 4.....	116
5.5. EJEMPLO 5.....	119
5.6. EJEMPLO 6.....	121
CONCLUSIONES	122
RECOMENDACIONES.....	125
BIBLIOGRAFÍA.....	126

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Tipo de Transacciones.....	38
Tabla 2. Clase de transacciones.....	39
Tabla 3. País, territorio, o jurisdicción	40
Tabla 4. Industrias Priorizadas.....	46
Tabla 5. Industrias Estratégicas.....	47
Tabla 6. Desembarque total mensual	57
Tabla 7. Toneladas de Atún.....	57
Tabla 8. Desembarque total año 2013.....	58
Tabla 9. Ejemplo de Precios de Transferencia en un Grupo Multinacional.....	102
Tabla 10. Ejemplo de Precios de Transferencia Exportación con triangulación	107
Tabla 11. Ejemplo de Precios de Transferencia Importación con Triangulación	112

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfica 1. Evolución de la Balanza Comercial (En millones \$ FOB)	48
Gráfica 2. Evolución de la Balanza Comercial	49
Gráfica 3. Exportaciones de productos tradiciones	50
Gráfica 4. Exportaciones de productos tradiciones	51
Gráfica 5. Evolución de las importaciones por uno o destino económico	51
Gráfica 6. Evolución de la inflación	52
Gráfica 7. Inflación mensual durante el 2013-2014.....	53
Gráfica 8. Distribución de la PEA Urbana	54
Gráfica 9. Evolución del PIB	54
Gráfica 10. Exportación del banano	60
Gráfica 11. Exportaciones en cacao en grano 2014	61
Gráfica 12. Exportaciones de Semielaborados 2014	62
Gráfica 13. Exportación del camarón	63
Gráfica 14. Exportación de manufactura Textiles	65

RESUMEN

Los precios de transferencia buscan que las transacciones se den bajo el principio de plena competencia y de esta forma controlar las operaciones realizadas entre las compañías relacionadas, con la finalidad de evitar que los grupos económicos aprovechen esta situación para evadir o reducir el pago de tributos a la Administración Tributaria, afectando así al País debido que a través de la recaudación de impuestos se realizan obras y actividades para su desarrollo.

Para establecer la importancia en el estudio de precios de transferencias de los grupos económicos y sus compañías relacionadas. Se establecieron seis objetivos específicos, los cuales se ampliaron a medida de que se vaya realizando el presente trabajo de investigación. También se desarrollará los antecedentes de los precios de transferencia, como se originaron y porque.

Así mismo se describirá las diversas teorías sobre expertos en precios de transferencias y sus diferentes puntos de vista, que se podrán encontrar en el marco conceptual. Por otro lado, en el Marco Legal se encontrarán los artículos de las leyes tributarias que hablen sobre precios de transferencia, las resoluciones, sus prohibiciones y los plazos que da la Administración tributaria.

En el último capítulo se encontrarán ejercicios prácticos y varios casos que ayudan a comprender mejor al estudio precios de transferencia y que darán soporte al desarrollo de los objetivos, y a su vez, servirá de sustento para realizar las conclusiones y recomendaciones respectivas.

Palabras Claves:

Precios de transferencia, principio de plena competencia, compañías relacionadas, tributos, grupos económicos administración tributaria.

ABSTRACT

Transfer pricing seeks for transactions to occur under the arm's length principle and to control operations between related companies in order to prevent economic groups to take advantage of this situation to avoid or reduce the taxes paid to the Tax Administration. This affects the country because through tax collection works and activities are held for development.

To set the importance in the study of transfer pricing for economic groups and their related companies, six specific objectives were established, which will be expanded as this research progresses. The history of transfer pricing will also be developed, how they were originated and why.

Furthermore, various theories from experts on transfer pricing and their different points of view will be described which can be found in the conceptual framework. On the other hand, in the Legal Framework articles of tax laws that talk about transfer pricing decisions, resolutions, prohibitions and deadlines given by the Tax Administration will be found.

In the last chapter exercises and several cases that help better understand the transfer pricing study and support the development of the objectives will be found, and they will be used as support for the conclusions and recommendations given.

Keywords:

Transfer pricing, arm's length, related companies, taxes, economics group, and tax administration.

CAPITULO I

1. INTRODUCCIÓN

En el Ecuador se ha estado presentando la problemática de la evasión de impuestos, este es el caso de las compañías vinculadas, ya que aprovechándose de su relación tratan de alterar los precios realizando transacciones a precios diferentes que con compañías independientes. Esta manipulación de precios por medio de las empresas relacionadas tanto local e internacionalmente ha logrado que las empresas se beneficien dejando a un lado el cumplimiento del principio de plena competencia requerido para las empresas relacionadas que los entes reguladores mundiales exigen para cada empresa con el fin de que haya igualdad entre ellas, sin beneficiarse una a las otras por ser relacionadas y mucho menos para evadir impuestos.

En el caso de Ecuador existe el ente regulador llamado Servicios de Rentas Internas (SRI) que es una institución pública a nivel nacional quien es responsable de la recaudación de impuestos del País y de prohibir la alta evasión tributaria, es por eso que dicha institución ha tomado estrictas medidas para reducir este tipo de evasión con el requerimiento de la presentación de un anexo e informe integral de precios de transferencia explicando las operaciones que se han generado entre las compañías relacionadas e independientes y cual fueron los motivos justificados de las transacciones a precios diferentes. Cabe recalcar que los impuestos son las contribuciones obligatorias establecidas en la Ley, y que tanto las personas naturales como las sociedades deben pagar sus impuestos según establece la misma ley, ya que dichos impuestos son el precio de vivir en la sociedad, gracias a los impuestos se logran financiar los servicios y obras que debe proporcionar el Estado a la sociedad, dando

prioridad a los servicios de educación, salud, seguridad, justicia y en infraestructura.(Servicios del Ecuador, 2010)

Siendo los precios de transferencia un caso actual y de gran importancia en el Ecuador, es de carácter obligatorio la presentación de los informes y anexos ya que el incumplimiento de los mismos generará grandes multas.

Según el artículo 80 de la LRTI si no se entrega el informe, o se lo presenta inconcluso o con valores e información falsa, la sanción podrá ser hasta \$15.000.

Según el artículo 22 de la LRTI la administración tributaria podrá sancionar con un monto de hasta \$15.000 en caso de que no se presenten los anexos e información que se requiera en dicho artículo, o si es inexacto o no es igual a la declaración de Impuesto a la renta.

Los precios de transferencia sirven para controlar las transacciones entre las compañías relacionadas que por diferentes motivos al hacer dichas transacciones se favorecen entre ellas en el pago de tributos, debido a que al realizar transacciones de ventas y compras se pueden transferir utilidades o pérdidas perjudicando de esta manera a los organismos encargados de recaudación de impuestos.

Estos productos o servicios se venden o compran muy por debajo del precio de mercado ya que son empresas relacionadas o países que se encuentran en paraíso fiscal, y generalmente, son beneficiados fiscalmente. Luego, estos productos o servicios, son revendidos a empresas independientes obteniendo beneficios para ellos, pagando muy poco o nada de impuestos, debido a que la recaudación es casi nula o nula.(Luna, 2011)

Es por eso que dichos precios de transferencias son utilizados para proteger los intereses de las autoridades tributarias por las empresas relacionadas y a su vez poder evaluar las relaciones y operaciones que tienen dichas empresas por medio de informes e información requeridas por el ente regulatorio. Estas transacciones deben ser neutrales y transparentes aplicando siempre el principio de plena competencia, esto quiere decir, que las transacciones entre compañías relacionadas deben ser efectuadas al mismo precio como si se hubiera efectuado con un proveedor o un cliente independiente. (EcuRed, 2015)

Dicho informe de precios de transferencia exigido por la administración tributaria para la revisión y análisis de sus transacciones entre compañías relacionadas tiene un contenido a seguir según el artículo 4 del régimen tributario interno, para una correcta presentación de dicho documento. El informe contendrá cuatro partes: Resumen Ejecutivo que es un resumen generalizado de todo el contenido del informe, Análisis Funcional donde se explica las funciones y operaciones netamente de la empresa a analizar, Análisis de Mercado, como su nombre mismo le dice una explicación más macro del mercado en el que se ve afectado los precios de transferencia y finalmente, el análisis económico, donde se explica el o los métodos a utilizar con sus comparables. En capítulos posteriores se explicará con más detalle los puntos del contenido.

Según el artículo 15 de la LRTI, las empresas que efectúen transacciones con sus relacionadas permanecerán libres del uso de precios de transferencia siempre y cuando:

- Adquieran una contribución mayor al 3% de sus beneficios netos.
- No ejecuten transacciones con personas o empresas domiciliadas en paraísos fiscales.

- No tengan contratos con el gobierno para la indagación y aprovechamiento de los recursos no renovables.

Se explicará en capítulos posteriores el contenido y los tipos de operaciones que deberán presentar estas empresas a la administración tributaria para demostrar que realmente se encuentran exentas de la regulación de precios de transferencia y no tener la obligación de la presentación de anexo e informe de precios de transferencia. Cabe recalcar que toda esta información se la presentará a la administración tributaria con formato pedido y exigido por ellos con todas las transacciones también exigidos por ellos. En el caso de que dichas transacciones u operaciones fueran falsas y solo son para no regirse a los precios de transferencias, dichas empresas pueden llegar a caer en multas grandes por el servicio de rentas internas por la manipulación y falsedad de información mediante el ente regulatorio Ecuatoriano.

Mediante la presente investigación se busca estudiar los precios de transferencia y la importancia que tienen hoy en día en grupos de empresas que se encuentran relacionadas ya que por tratar de evadir impuestos y pagar a la administración tributaria tratan de manipular los precios de transferencia viéndose perjudicadas a futuro, por eso se determinará la importancia que tiene la presentación de estos informes en el que se puede generar ajustes y evitar que este tipo de empresas tengan que caer en multas tan grandes por el servicio de rentas internas.

En primera instancia, se desarrollará un capítulo donde se explicaran los términos utilizados en los informes integrales de precios de transferencia y por la administración tributaria, leyes y distintas resoluciones que explican sobre los precios de transferencia. Se indicará varias definiciones de precios de transferencia establecidos por diferentes expertos del tema. Se evaluará las normas vigentes en el País las empresas comparables para los métodos a

aplicar, la aplicación de plena competencia, los factores de comparabilidad y otras cuestiones administrativas.

Se analizará las triangulaciones societarias que efectúan las empresas multinacionales ubicándola a una en un país de baja tributación o los llamados paraísos fiscales, con el fin de maximizar sus beneficios.

Existen varios aspectos que la administración tributaria mide para considerar a las empresas como relacionadas: Participación accionaria, administración, parentesco, paraísos fiscales y proporción de transacciones donde en el presente trabajo se explicará con más detalle a que se refiere cada una de estas operaciones. Además de ello, se indicará según en el artículo 4 del reglamento para la aplicación de la Ley del Régimen Tributario Interno los casos de mantener una vinculación porcentual por capital o por transacciones.

La administración tributaria exige la presentación del informe y anexo de precios de transferencia, sin embargo, hay diferentes resoluciones que establecen los montos acumulados en los que las empresas están obligadas a realizar anexo o también informes de precios de transferencia (Conjunto con el anexo). Estas resoluciones han venido cambiando en el transcurso de los años por la administración tributaria, siendo la última el presente año del 2015, los cuales se explicarán al detalle en la presente investigación.

Se conocerá también los diferentes métodos para la aplicación del principio de plena competencia para cada informe de precios de transferencia, y se explicará cada uno de ellos, ya que al momento de realizar el informe, y analizar sus operaciones se debe escoger correctamente uno de estos métodos para el correcto ajuste, ya que si la administración tributaria establece que el método no es el que se debió escoger se establecerán multas para la empresa.

Para que se dé el principio de plena competencia (Arm's Length) se requiere de dos aspectos importantes y esenciales que son: un análisis de comparabilidad y la aplicación de la metodología que se debe determinar en el informe de precios de transferencia. El análisis de comparabilidad se lo realiza mediante un sistema que el servicio de rentas internas posee y que las empresas especializadas en precios de transferencia lo compran para determinar los comparables de las empresas analizadas con empresas que tienen igual o muy similar actividad que la analizada, y se debe encontrar en las mismas condiciones que la misma (teniendo está pérdida o utilidades).

Existen varios métodos para la aplicación de precios de transferencia, los cuales se deberá analizar cuál sería el método apropiado para cada empresa analizada, una vez escogida las empresas comparables. Estos métodos son:

- El precio comparable no controlado.
- El precio de reventa.
- Costo Adicionado.
- Distribución de Utilidades.
- Residual de distribución de utilidades.
- Márgenes transaccionales de utilidad operacional.

En el segundo capítulo, se desarrollará el análisis de mercado, donde se describirá al mercado en general y al mercado potencial, que en este caso sería Ecuador. Se analizará el contexto macroeconómico Ecuatoriano con gráficos comparativos de los términos económicos del País (PIB, Inflación, Importación y exportación) comparándolos con años anteriores y se explicará también sobre las industrias en donde se aplica los precios de transferencias y como ha venido evolucionando a través de los años, qué importancia tiene y como se desenvuelve en el mercado. Todo esto, con el fin de conocer el mercado en que se gira entorno a los precios de transferencia y como se desarrollan y se han venido desarrollando en el País.

En el capítulo 4 se tiene el plan estratégico donde se explicará con más detalle las estrategias para cumplir con el principio de plena competencia con el fin de evitar grandes multas por incumplimiento o mala presentación de requerimientos.

En el cuarto capítulo se desarrollará ejemplos y ejercicios básicos de precios de transferencia, con el fin de tener mayor entendimiento en este tema, así como la explicación el formulario y anexo en el caso de ser requeridos a las empresas relacionadas. Luego, se tendrá las recomendaciones y conclusiones, acerca de la importancia de los precios de transferencia.

2. PROBLEMÁTICA

Debido a la situación que se ha vivido durante años como lo es la evasión de impuestos entre compañías relacionadas pasándose las utilidades o las pérdidas de una compañía a otra con el fin de pagar menos impuestos.

Debido a esta problemática, se estableció como medida la revisión de los precios de transferencia como ayuda para el control fiscal, la cual tiene como finalidad asegurarse y evitar que las empresas u organizaciones que se encuentren relacionadas con empresas nacionales e internacionales, trasladen la renta de la compañía que se encuentran en una jurisdicción de impuestos elevados a otra compañía que se encuentre en una jurisdicción de menor porcentaje de impuesto, debido a que los impuestos son casi nulos o nulos, ya que es una de las principales causas de pérdida de ingresos en el país.

3. ANTECEDENTES

Los precios de transferencia se originaron en el siglo XX, al mismo tiempo que

se iban desarrollando las empresas multinacionales. Dichas empresas empezaron a desarrollar técnicas para maximizar beneficios y minimizar los riesgos, diversificando sus actividades, dividiéndose en diferentes grupos y así manejando los precios de transferencia entre los miembros. (EcuRed, 2015)

Según la enciclopedia cubana EcuRed (2015) la ley impuesta para combatir con los precios de transferencia fue establecida por el Reino Unido en 1915. Estableciendo que: Si una empresa que no sea residente del Reino Unido realice operaciones con otra empresa que fuera residente del Reino Unido y que si la empresa no residente tenga algún tipo de relación con la residente y eso cause que la empresa domiciliada en el Reino Unido tenga una utilidad menor a la que se esperaba, la empresa no domiciliada en el Reino Unido tributara como comisionario a la empresa domiciliada por las ganancias desviadas hacia ella en la transacción respectiva.

Según EcuRed (2015) en el siglo XX, la definición de los precios de transferencia tuvo su realce, al igual que el progreso de las multinacionales, en la que EEUU y Europa fueron los fundadores en su crecimiento, con la ayuda de la OCDE. Sin embargo, en América latina se implementó al final del siglo XX.

Después de la Segunda Guerra Mundial se fundó la (OCDE) Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico con el objetivo de desarrollar y recuperar la economía en Europa, la cual luego de esto abrió nuevos objetivos los cuales se fueron extendiendo debido a la globalización y al comercio internacional, dentro de estos objetivos se encuentra la necesidad de crear políticas fiscales internacionales para lograr una mayor eficiencia y justicia en el ámbito tributario dentro de los países miembros. (Hurtado, 2011)

Debido a la desigualdad existente en los diferentes países del mundo en la materia de las leyes tributarias, y empresas que operan en varias partes del

mundo, conocidas como Multinacionales, se ha establecido directrices determinadas por la OCDE para los diferentes países mediante el cual las administraciones tributarias las han acogido con el objetivo de cumplir el concepto de la Plena Competencia (Arm's Length) mejorando la recaudación de impuestos en el país y optimizando la de las empresas.

4. JUSTIFICACIÓN

Este trabajo de titulación se justifica en la necesidad de ver que se aplique el principio de plena competencia para evitar la evasión de impuestos entre empresas relacionadas en la cual se transfieren utilidades o pérdidas beneficiándose entre sí y de esta manera concientizar a las empresas a tener una adecuada cultura tributaria.

En el aspecto académico, este trabajo es realizado para orientar y concientizar a las personas a tener una cultura tributaria, realizando una investigación sobre las consecuencias que se genera al evadir los impuestos y las sanciones que el servicio de rentas internas puede imponer por tal acción.

En el aspecto profesional, este trabajo de titulación es orientado a dichas empresas relacionadas a realizar correctamente sus operaciones y evitar las grandes multas que el SRI puede causarles al transferir sus bienes o servicios a un precio diferente a la que hubiera sido con sus partes independientes. Además de ello, identificar la importancia que tienen los impuestos en el Ecuador y la ayuda que esto puede contribuir al país, ya que al ser evitados no solo es afectada la empresa, sino también al País, debido a que gracias a ellos existen obras que son beneficiosas para los ciudadanos.

5. OBJETIVO PRINCIPAL

Como objetivo principal se tiene la aplicación del principio de plena competencia para evitar la evasión de impuestos entre compañías relacionadas, es decir, que traten a sus clientes vinculados igual que a sus clientes o proveedores independientes y de esta manera evitar que se beneficien.

6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 6.1. **Precio comparable no controlado.-** Sirve para comparar el precio vendido a la compañías independientes y el precio al que fue realizado la operación con empresas relacionadas, puede ser esto un importación, expiración otros proyectos.
- 6.2. **Método de Precio de reventa.-** Este método comúnmente es para las empresas comerciales que compran y revenden. Se determinará el precio de adquisición entre partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa del bien
- 6.3. **Método de costo adicionado.-** Método usado mayormente a las empresas que se dedican a la fabricación ensamblaje y producción. Donde se genera un costo y se genera una utilidad bruta apropiada para la empresa.
- 6.4. **Método de distribución de utilidades.-** Este método consiste en distribuir la utilidad de una operación realizada entre partes independientes.

6.5. Método residual de distribución de utilidades.- Se refiere al análisis de las pérdidas y ganancias combinadas de las partes relacionadas, comparándolas con las de las partes individuales.

6.6. Método de márgenes transaccionales de utilidad operacional.- Se basa en establecer un precio para las operaciones con sus relacionadas, con los beneficios operacionales que se hubiese adquirido con sus independientes.

Los objetivos específicos son los métodos que se debe de escoger en el informe de precios de transferencia, el que mayor se ajusta para lograr el principio de plena de competencia.

7. METODOLOGÍA DEL TRABAJO A UTILIZAR

Según Yin R. (2002) *“el significado de metodología se refiere a los métodos de investigación que se siguen para alcanzar los objetivos en una ciencia o estudio”*. También se puede decir que la metodología es un instrumento fundamental para la investigación, existe varios métodos que uno puede seguir *para que su investigación sea precisa y correcta*.

La palabra método se deriva del griego meta que quiere decir hacia o a lo largo, y odos que significa camino.

La metodología de investigación a utilizar es la descriptiva, también conocido como estudios correccionales o de observación.

Según Malhotra (1997) la investigación descriptiva es un método de indagación determinante, donde su meta primordial es la explicación de algo, frecuentemente para las funciones o características del inconveniente en discusión.

Las etapas de la investigación descriptiva son las siguientes:

1. Examinan las características del problema escogido.
2. Lo definen y formulan sus hipótesis.
3. Enuncian los supuestos en que se basan las hipótesis y los procesos adoptados.
4. Eligen los temas y las fuentes apropiados.
5. Seleccionan o elaboran técnicas para la recolección de datos.
6. Establecer, a fin de clasificar los datos, categorías precisas, que se adecuen al propósito del estudio y permitan poner de manifiesto las semejanzas, diferencias y relaciones significativas.
7. Verifican la validez de las técnicas empleadas para la recolección de datos.
8. Realizan observaciones objetivas y exactas.
9. Describen, analizan e interpretan los datos obtenidos, en términos claros y precisos.

Se utilizará este tipo de investigación ya que se realizará una selección sin cambiar su contenido, es decir que se recolectara información para describirlo en la presente investigación. Se utilizara los métodos de recolección de datos, observación y análisis de todos los datos obtenidos sobre precios de transferencia, ya sea en las leyes, informes anexos y resoluciones emitidas por el ente regulatorio, con el fin de validar la información e investigación realizada con información real, valida y coherente.

8. ESTUDIO A REALIZARSE Y SU ALCANCE

El estudio a realizar son los precios de transferencias cuyo alcance tiene evitar que las compañías relacionadas, caigan en cuantiosas sumas de dinero por concepto de multas por la no aplicación del principio de plena competencia.

Además de ello, mostrar una correcta presentación del informe de precios de transferencia según leyes y resoluciones impuesto por la administración tributaria, con el fin, de que estas empresas tengan una buena cultura tributaria, cumpliendo con lo requerido por el ente regulatorio de nuestro país, evitando la evasión de impuestos ya que estos son importantes para el desarrollo del mismo.

La elaboración de esta investigación busca determinar y averiguar la importancia que se tiene al estudiar acerca de los precios de transferencia tanto en el ámbito nacional como internacional, con el objetivo principal de dar cumplimiento a las leyes tributarias. Conocer sobre precios de transferencia es muy importante ya que se evita pagar multas por el incumplimiento de dichas leyes y a su vez, se evita que las empresas traspasen la renta a otros países que sean de jurisdicción de imposición casi nula o nula, en otras palabras “paraíso fiscal”, para evadir los impuestos y afectar en los ingresos del país.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. MARCO CONCEPTUAL

2.1.1. PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Algunos autores definen a los precios de transferencia como:

Según Cruz, J. (1995) los precios de transferencia es el precio pactado por las transacciones que se realiza entre partes relacionadas, es decir, que forman un mismo grupo de empresas.

Según Jackman, L. considera que los precios de transferencia se emplean o se ajustan a través de las compañías relacionadas, permitiendo que al realizar operaciones se transfieran utilidad o pérdida, situadas la mayoría de las veces en distintos países. (EcuRed, 2015)

Para Hamaekers, H. es el valor que cobra la empresa por algún bien o servicio que se proporciona a otra empresa que se encuentra relacionada. (EcuRed, 2015)

Según Thomas, A. es el beneficio que se obtiene a través de un producto o servicio canjeado entre empresas, en el cual la empresa que lo provea reportara el precio como ingreso y la empresa que obtenga el bien o servicio como un costo. (EcuRed, 2015)

Es un precio que se pacta para realizar transacciones entre dos o más empresas, ya sean nacionales o internacionales. Dicho de esta manera, se puede decir que para considerar un precio como transferencia, se debe realizar una operación entre dos o más entidades que se encuentren relacionadas. (Camacho)

El estudio de los precios de transferencia, también llamados fijación de precios de transferencia, se refiere a la valoración económica de las transacciones realizadas entre empresas relacionadas. El objetivo del presente trabajo que es relacionado con el comercio internacional, constituye el análisis y revisión de dicho mecanismo. (CHECCHIN, 2005)

Las compañías consideran que los precios de transferencia son el monto que la empresa le impone a su relacionada para transferencia de bienes o servicios. (EcuRed, 2015)

2.1.2. COMPAÑÍAS RELACIONADAS

Las empresas vinculadas establecen un valor para transferir bienes y servicios entre ellas, dicho valor puede ser mayor o menor al precio de mercado y a esto es lo que se le denomina precios de transferencia. Los precios de transferencias están orientados para el control tributario en las transacciones realizadas por compañías relacionadas para verificar que sean similares con las partes independientes. (ASAMBLEA, 2008)

Se debe evidenciar que las empresas relacionadas fueron acordadas a través del principio de plena competencia, de no ser así, la administración tributaria realizara ajustes a los precios de bienes y servicios vendidos a partes independientes. (ASAMBLEA, PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2008)

La administración tributaria tendrá derecho a regular los precios de transferencia en los casos de la venta al costo o menor precio que a empresas independientes, la venta al exterior a un precio menor que el de mercados externos y en el caso de efectuar importaciones a precios superiores que rigen los mercados internacionales. Solo en caso de que las empresas demuestren documentadamente la razón por los cuales los productos se vendieron a un

precio diferente por medio del informe integral de precios de transferencia, no se regulará los precios de los mismos. (ASAMBLEA, Código Tributario, 2005)

Según (Camacho) se puede llevar a cabo una gran cantidad de transacciones de precios de transferencia entre empresas relacionadas. Estos son algunos de los ejemplos típicos mencionados por el mismo:

- Compra y venta de materia prima,
- Cobro o pago de regalías,
- Compraventa de divisas,
- Servicio de asistencia técnica,
- Servicios administrativos,
- Traslado de tecnología,
- Arrendamiento de bienes e inmuebles,
- Compra y venta de bienes finales,
- Prestamos entre compañías relacionadas,
- Ejercicios financieros en general

La administración tributaria toma en cuenta varios aspectos en el cual puede establecer que una empresa es relacionada: El primer factor es la participación accionaria, ya que si el 25% o más del capital o fondos propios de 2 empresas le pertenezca a una persona sea esta natural o jurídica, se considerarán relacionadas.

El segundo factor es por administración, que quiere decir que las personas naturales o sociedades que participen en la dirección, administración o control de varias empresas se establecerán como relacionadas. (ASAMBLEA, PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2008)

Se considerará empresas relacionadas a las empresas que los parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad (Primos hermanos) o segundo de

afinidad (Abuelos y hermanos del cónyuge) tengan el 25% o mas del capital social o fondos propios de las empresas o mantengan relaciones comerciales con las otras empresas de sus parientes. La administración tributaria considerará también partes relacionadas a las compañías que tengan operaciones con empresas domiciliadas en un paraíso fiscal. (ASAMBLEA, 2008)

El último aspecto en el que se puede considerar a las empresas como partes relacionadas es por proporción de transacciones que consiste en que las empresas domiciliadas o no en el país, en este caso Ecuador, intervenga en el cincuenta por ciento (50%) o más de las adquisiciones o ventas de bienes o servicios. (ASAMBLEA, PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2008)

Se consideran parte relacionadas a una empresa asociada a otra entidad, siendo esta personal clave de la compañía principal del grupo. (IASB, 2001). Para poder presentar dichos el anexo y/o informe integral acerca de los precios de transferencia el SRI da un plazo el cual esta dado de acuerdo al noveno dígito del RUC, ya sea persona natural o jurídica.

Noveno Dígito del RUC o Cédula	Personas Naturales (Año siguiente)	Sociedades (Año siguiente)
1	10 de mayo	10 de junio
2	12 de mayo	12 de junio
3	14 de mayo	14 de junio
4	16 de mayo	16 de junio
5	18 de mayo	18 de junio
6	20 de mayo	20 de junio
7	22 de mayo	22 de junio
8	24 de mayo	24 de junio
9	26 de mayo	26 de junio
0	28 de mayo	28 de junio

Fuente: SRI

2.1.3. BASE IMPONIBLE

La base imponible en términos generales es aquella que se encuentra constituida por la generalidad de los ingresos tanto ordinarios (sueldo, ingreso mensual) como extraordinarios que quiere (otros extras a sus labores cotidianas) que estén obligados a gravar impuestos, menos los descuentos, devoluciones, gastos, costos y las deducciones.

BASE IMPONIBLE DE LO QUE GENERE EL TRABAJO QUE SE ENCUENTRE EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA

La base imponible de los ingresos del trabajo en relación de dependencia es aquella que se encuentra establecida por el ingreso extraordinario u ordinario que este gravando impuesto, restando el monto de las aportaciones personales realizadas al seguro Social a excepción de que dichos aportes sean asumidos por la compañía donde labora sin que haya deducción alguna.

La base imponible de los contribuyentes que se encuentran en relación de dependencia y perciben un ingreso neto, por una sola vez se le sumara el impuesto a la renta que es pagado por el empleador y el resultado será la nueva base imponible para el cálculo del impuesto.

Cabe recalcar que las instituciones y organismos del sector público de ninguna manera van a asumir el pago de impuesto a la renta ni los aportes personales al Seguro Social por sus trabajadores de la institución.

La base imponible para los empleadores del estado que presten sus servicios en el extranjero será igual a los ingresos generados por los empleados del estado que se encuentren en el país.

BASE IMPONIBLE EN CASO DE DETERMINACIÓN PRESUNTIVA

Cuando los impuestos sean determinados presuntivamente, se creará que conforman la base imponible y por ende no se realizara ninguna deducción para el cálculo correspondiente del impuesto a la renta. Dicha norma no perjudica a los trabajadores por concepto de su participación en las utilidades.

2.1.4. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

El principio de plena competencia se refiere a las operaciones entre partes relacionadas que difieren a las operaciones que se hicieron con partes independientes, la utilidad que no se obtuvo entre partes relacionadas por diferir los precios de transferencia, serán sometidas a imposición. (ASAMBLEA, PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2008)

2.1.5. ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

La aplicación del principio de plena competencia se refiere a la comparación de las operaciones entre partes relacionadas y las operaciones entre partes independientes. Como se indicó en el párrafo anterior, sus características económicas deben ser comparables, de manera que no puedan afectar a las situaciones analizadas como el precio o el margen de utilidad. (ASAMBLEA, PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2008)

Para elegir cualquiera de los métodos de precios de transferencia se tendrá en cuenta 2 componentes importantes:

- La comparabilidad con bienes y servicios, deben ser iguales o similares.
- La calidad de información obtenida. (Valdez)

Según (Valdez) en caso de existir diferencias, de no presentarse completa comparabilidad en las empresas analizadas, dichas diferencias que se hayan encontrado va a ser necesario ajustarlas.

Una transacción independiente es comparable con una relacionada, cuando: (OECD, 2011)

- No hay diferencias que sean significativas las cuales puedan alterar el indicador financiero.
- En caso de existir dichas diferencias, es posible eliminarlas realizando sus ajustes respectivos en la comparación, de tal forma que no afecten al indicador financiero.

Según la (Camara de Comercio de Medellin) la igualdad en las características de los bienes y servicios comparados serán de mayor importancia al momento de estar comparándose por precios y de menor importancia al momento de comparar los márgenes de utilidad.

Una vez establecido lo que es el principio de la plena competencia se puede proceder a realizar un análisis de comparabilidad entre empresas que son relacionadas y las que no son relacionadas.

Para poder comparar a 2 o más empresas no deben tener diferencia en la actividad que realizan.

No es necesario que la actividad o transacciones realizadas sean totalmente iguales, pero si deben ser muy similares que permitan que se puedan comparar generando como resultado un estándar de comparación confiable.

Según (Hurtado, 2011) para la realización de un adecuado análisis comparable es necesario considerar los factores principales que puedan influir directamente en el precio y entre ellos menciona los siguientes:

- ✓ Las características de los bienes y servicios: se refiere a las diferencias que se pueden presentar en los bienes y servicios, como por ejemplo la calidad, plusvalía, volúmenes de ventas, entre otros factores que puedan generar diferencias en el precio.
- ✓ Las funciones realizadas por las partes: se refiere a las compensaciones económicas que generalmente reflejen las funciones realizadas por la empresa (*embalaje, compraventa, publicidad, manufactura, etc.*) en lo cual se debe tener en consideración los activos y los riesgos que asumen.
- ✓ Los términos contractuales de la transacción: se refiere como los riesgos, responsabilidades y utilidades se comparten con sus relacionadas, si comercialmente dichas compañías relacionadas se encuentran sin ninguna irregularidad, las autoridades deberían respetar dichos términos.
- ✓ Las circunstancias económicas que afectan la operación: se debe tomar en consideración el tamaño, la ubicación geográfica del mercado, el nivel de competencia, poder de compra, costo de producción, entre otros.
- ✓ Las estrategias del negocio: por ejemplo una reducción de precios temporal a una de sus partes relacionadas para aumentar su participación de mercado.

2.1.6. MÉTODOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Existen varios métodos que ayudarán al análisis de precios de transferencia, en el cual se tendrá que elegir correctamente, de acuerdo a las

operaciones de la empresa analizada. No existe un método específico para cada caso de precios de transferencia pero se debe considerar el método más apropiado para cada caso.

A) Precio comparable no controlado, es un método que se basa en fijar un precio distinto a los bienes y servicios para las empresas viculadas a diferencia del precio de los mismos comparando con empresas individuales. (ASAMBLEA, PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2008)

Dicho método permite comparar los precios de las transacciones que se han realizado en un periodo determinado, es decir las transferencias de bienes y/o servicios que se hayan acordado en una transacción con una compañía relacionada versus una no relacionada. (OECD, 2011).

Este método específicamente compara el precio de las transacciones realizadas por una empresa independiente con los precios de las transacciones en una empresa relacionada.

Según (Valdez) las directrices de la OCDE estipulan que:

- En el caso de ser factible colocar una transacción con este método, el mismo sería el método más confiado en el uso del principio de plena competencia o conocido también como arm's length.

Es preferible utilizar el método de precios comparables no controlados, bajo este concepto. Sin embargo, no quiere decir que tengamos que escoger este método, ya que no existe un orden formal donde se priorice que método escoger.

Dichas directrices estipulan que si la diferencia en el resultado de las transacciones realizadas no es significativa, no se debería practicar el ajuste. (Valdez)

Este método exige un nivel alto de comparabilidad en los productos y actividades de la empresa que intervengan en la transacción. De tal modo que dicho método se lo utiliza cuando no exista diferencia en la actividad o la diferencia existente no es significativa. En caso de existir diferencias mayores se los puede eliminar mediante ajustes.

Según (Valdez) el método de precio comparable no controlado tiene las siguientes características:

- Se lo puede utilizar tanto para bienes o servicios.
- A nivel mundial, es el método más aceptado.
- No es un método fácil.
- Es complicado conseguir información real y completa de los competidores. Entre otros.

Según (Morillo, 2010) para aplicar este método las comparables surgen de dos fuentes, estas son:

1. **Comparables externos:** Son los precios y características en operaciones realizadas que se pueden comparar, entre las compañías que no están relacionadas con ningún grupo económico, es decir que sea independiente.
2. **Comparables Internos:** Son los precios y características en operaciones realizadas que se pueden comparar, entre las compañías que están relacionadas con un grupo económico, es decir que sea dependiente o relacionada.

Las características que deben cumplir al momento de comparar los productos y/o servicios para poder aplicar el método de precio controlado no comparable son: (Morillo, 2010)

- Calidad del producto

- Nivel de mercado
- Clausura de contratos
- Dias de transacción
- Intangibles asociados a la venta
- Riesgos cambiarios

B) Método del precio de reventa, este método es utilizado comúnmente para propiedad tangible, se sustrae el precio que se cobró en la transacción a su parte relacionada, un margen de ingresos que le permita cubrir sus costos y sus gastos y generar una utilidad apropiada.

El margen que se utiliza en este método se puede obtener mediante los márgenes de reventa que se ha usado en transacciones similares por el mismo vendedor o se puede considerar los precios que se cobra una empresa independiente. (Hurtado, 2011)

El precio se puede comprar a partir del margen bruto, que se obtiene del valor de la venta menos el costo del producto.

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

Dónde:

PA: Significa el valor de la compra

PR: Quiere decir el valor de que se revendió

X%: Se refiere al porcentaje del beneficio asignado entre partes individuales.

En otras palabras este método se utiliza en empresas dedicadas a la compra y venta de cualquier bien, es decir que no pasa por ningún proceso de manufactura, y se cobra un impuesto por el margen bruto que se obtiene, es

decir a partir de la ganancia bruta de la empresa, que es el valor del bien vendido menos lo que le costó el producto.

C) Método del costo adicionado, generalmente este método se utiliza en casos de producción, embalaje o fabricación, se agrega un margen adecuado de ganancia bruta sobre el costo de producción. (Hansen Holm).

Según (Hurtado, 2011) este método se basa en los costos incurridos en la producción de algún bien o servicio en alguna transacción realizada con una de sus empresas relacionadas, de manera que pueda evidenciar un beneficio aceptable considerando las condiciones del mercado.

$$PV = C (1 + X\%)$$

Dónde:

PV: Se refiere al precio de la Venta

C: Consiste en el coste del bien

X%: Significa el porcentaje del beneficio bruto adaptado entre partes independientes.

D) Método de distribución de utilidades, este método consiste en determinar un valor por medio de la asignación del beneficio operacional global originada en las operaciones con sus empresas vinculadas, en comparación con el precio que se le hubiera dado a las empresas individuales. (Hansen Holm)

Según Hansen Holm:

- ✓ Se especificará el beneficio operacional global de las operaciones con las empresas vinculadas agregándose todos los beneficios de todas las empresas.

- ✓ El beneficio global obtenido, se repartirá a cada una de las empresas vinculadas.

Según (Hurtado, 2011) este método es recomendado por la OCDE en el caso de que se utilice intangibles únicos ya que las partes relacionadas van a querer compartir utilidades basándose al aporte generado por las empresas y el uso del método de distribución de beneficios.

E) El Método Residual de distribución de utilidades, como su nombre mismo lo dice, consiste en la distribución de la utilidad global obtenida en las transacciones ente sus compañías relacionadas, de igual manera que se repartiría con sus compañías no relacionadas en sus transacciones comparables.

F) El Método de márgenes transaccionales de utilidad operacional, se basa principalmente en comparar las operaciones de las compañías relacionadas con los beneficios que se hayan alcanzado con sus no relacionadas comparables, principalmente en relación con: Flujos de efectivos, activos, costos, ventas, o gastos.

2.2. MARCO LEGAL

2.2.1. EMPRESAS VINCULADAS

En acuerdo con el Art. 4 del RALRTI (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno), los principales sucesos se vinculan con 4 variables detalladas a continuación:

1. Dirección
2. Capital
3. Administración

4. Control

Según (LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, 2011) en el art. 4 en caso de que una persona sea esta natural o jurídica o un tercero, residente en el Ecuador o no, en donde intervenga indirecta o directamente en la administración, dirección, capital o control se considerara parte relacionada.

Se consideran otros casos que se deben tomar en cuenta para consideración de que son partes relacionadas, citaremos los siguientes casos expuestos en el art. 4 de la LRTI. (LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, 2011)

1. La empresa matriz y sus sucursales, filiales o lugar fijo de negocios.
2. Las agencias, sucursales o lugares fijos entre sí.
3. Cuando se toma una decisión entre las partes y los directivos de las compañías son los mismos en su mayor parte.
4. Cuando participen en la administración, dirección, capital o control, sea indirecta o directamente, los mismos accionistas o socios, en diferentes empresas.
5. Los directivos y agentes de las empresas en relación a la mismo, siempre y cuando exista un vínculo no relacionado a su puesto.
6. Una empresa con relación contrayente, familiares hasta el 4º de afinidad o 2º de fraternidad en los gerentes, directivos y funcionarios de la empresa.

Se enumeran los siguientes casos con el objetivo de mantener una vinculación porcentual por capital o por transacciones, en las cuales citamos las siguientes:

1. Cuando las empresas participen por lo menos con el **vienticinco por ciento** del capital, operaciones comerciales, fondos o prestación de servicios, y estas sean los mismo accionistas, familiares de hasta 4º de parentesco o 2º de afinidad.
2. En el momento que un persona natural o juridica posea el **veinticinco por ciento** o más del capital de una empresa o fondos propios de otra siendo participe directa o indirectamente.
3. En el momento que un persona natural o juridica posea el **veinticinco por ciento** o más del capital de 2 o más empresas.
4. En el momento de que una sociedad o persona natural efectue el **cincuenta por ciento** o más de sus compras o ventas de productos, servicios u otra transacción comercial con una empresa o persona natural residente o no en el Ecuador. (RALRTI, 2013)

2.2.2. CAMBIOS DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

Las empresas relacionadas buscan realizar operaciones en el que aumente sus costos o disminuyan sus ingresos con el fin de evadir los impuestos a pagar.

Todo esto se revisará mediante el anexo de precio de transferencia y el informe integral de precios de transferencia, de acuerdo a lo que tiene que presentar las empresas según los montos que ha variado en algunos años. A partir del año 2005 se emitió resolución NAC DGER 2005-0640 indicando que las empresas que tengan transacciones con sus compañías relacionadas no residentes en el Ecuador por un valor mayor a \$300.000 (**trecentos mil dólares**) se encontraran en la obligación de presentar el informe integral y anexo de los precios de transferencia. De otra parte el Servicio de Rentas Internas, el 11 de abril del 2008 emitió la resolución No. 464, en la cual establece que: si en el mismo año fiscal una empresa realizo transacciones comerciales con su relacionada por un valor entre **un millón a tres millones de**

dólares deberá presentar anexo de precios de transferencia; y en caso de que supere los **seis millones de dólares** en un mismo año fiscal con sus relacionadas se deberá presentar el informe integral de precios de transferencias. El 24 de Enero del 2013 el Servicio de rentas reformó la resolución No. 464 indicando que los sujetos pasivos que hubiesen realizado transacciones con sus relacionadas por un valor mayor a USD 3'000.000.00 deberán presentar al servicios de rentas internas solo el anexo de precios de transferencia y en el caso de tener un valor mayor a los **seis millones de dólares**, se presentara el informe integral de precios de transferencia adicionalmente

El 29 de mayo del 2015 se publicó nueva resolución No. 455 el cual indica en caso de que se hubiesen realizado transacciones en el mismo año fiscal con sus relacionadas por un valor superior a USD 15'000.000 los sujetos pasivos estarán obligados a emitir informes de precios de transferencia, en caso de no ser así el sujeto pasivo que tenga un monto acumulado superior a 3'000.000 seguirá realizando anexo de precios de transferencia.

El viernes 10 de julio del 2015 fue actualizada en la página de la Administración Tributaria la ficha técnica para la estandarización del análisis de precios de transferencia de acuerdo a las resolución No. 455 publicada el 29 de mayo del 2015 antes mencionado. Dicha ficha técnica ha sido creada como ayuda en la elaboración del informe integral de precios de transferencia en el Ecuador y contiene la manera de presentación del informe, el contenido, las fórmulas de cálculo y análisis que se debe realizar para una correcta aplicación de precios de transferencia.

Los puntos que se señalan en la ficha técnica son:

- Se descarta de los informes de precios de transferencia a las transacciones que no son significativas para definir la obligación de presentación de dichos informes.
- Se cambia, significativamente, la estructura del informe de precios de transferencia.
- Se estipulan requerimientos por la Administración Tributaria sobre el tipo de información que debe ser adjunta, sobre todo en la proveniencia económica de las transacciones y el análisis de los activos, funciones y riesgos de cada empresa relacionada, así como, sus transacciones realizadas.
- Se detalla sobre las metodologías que se aceptarán por los requerimientos para utilizar otros métodos, en cuanto también a los comparables e indicadores de rentabilidad del Margen Neto Transaccional y el ajuste de capital de trabajo.

El contenido del informe de precios de transferencia, en la parte en la que se describen las transacciones, requiere que la información sea presentada de acuerdo a la siguiente estructura:

- Una parte de “**Declaración de transacciones**”, en donde se requiere para todas las transacciones:
 - Explicar la razón de sus transacciones económicas.
 - Realizar una tabla y un gráfico con los montos, márgenes, períodos, partes relacionadas y países de residencia de la compañía.
- Una parte de “**Características de las operaciones**” donde se detalla y se explica cada transacción, en la que debe contener información relevante y coherente sobre aquello que afecte al precio de manera significativa.

- Una parte de **“Análisis Funcional”** donde se explicará las características más relevantes de cada parte relacionada que afecten de manera significativa al precio como las funciones de cada parte relacionada, los riesgos asumidos y los activos tangibles e intangibles utilizados por cada parte relacionada.

- Una parte de **“Términos contractuales”**, donde se deberá documentar para cada transacción haya o no un contrato de por medio lo siguiente: Distribución de las responsabilidades, Distribución de riesgos y beneficios, Adjuntar los contratos existentes.

- Una parte de **“Análisis de mercado”** en donde se dispone una estructura analítica, que debe seguirse a las características más destacadas que afecten de manera significativa al precio.

- Una parte de **“Análisis económico”** el cuál se requiere que se utilice la siguiente estructura:
 - **Operaciones a ser analizadas.-** Se identifica las transacciones con el método que será utilizado para el análisis de cada una.

 - **Selección del método.-** Se realiza la aplicación de los métodos seleccionados que estén vigentes en Ecuador.

 - **Selección del indicador de rentabilidad.-** El método seleccionado requiere de un indicador que no deberá de usar un denominador que tenga las transacciones bajo análisis, a menos que se muestre que no afectara en el resultado obtenido.

Dicho indicador será calculado únicamente con la información financiera del año en el cuál se está analizando. Si no llegase a existir información financiera del año en que se está analizando, será posible utilizar información del periodo anterior al que se está analizando, siempre y cuando las circunstancias sean similares en ambos años. Aparte de ello, se deberá justificar el uso de información financiera de más de un año.

- **Comparables seleccionados.-** Se identifica las empresas comparables seleccionadas, y además de ello, las pantallas de cada búsqueda y sus filtros por las restricciones realizadas para la obtención de los comparables.
- **Ajustes efectuados.-** Se detalla la aplicación del ajuste de comparabilidad, mostrando como afecta al precio o al rango de independencia efectiva.
- **Comparables descartados.-** Se detalla los comparables que no fueron seleccionados, indicando los motivos, sus características más relevantes de las compañías comparables, país de residencia y la fuente de obtención de la información.
- **Información de las comparables seleccionadas.-** Detalle de las compañías comparables que fueron seleccionadas, las características de las comparables, país de residencia y fuente de obtención de la información.
- **Determinación del rango y la mediana de Arm's Length.-** Dichos elementos serán realizadas con los métodos estadísticos tradicionales.

- **Información financiera.-** Se detalla los estados de situación y los estados de resultados de la compañía analizada y de los comparables, tomada dicha información de fuentes oficiales.
- **Conclusiones.-** Se da una conclusión sobre los métodos seleccionados, y si después de los cálculos y la selección de dichos métodos, la compañía cumple con el principio de plena competencia.
- **Información adicional.-** Se puede presentar otra información que no esté exigida por la administración tributaria, que pueda contribuir a soportar el análisis de precios de transferencia. Estos documentos, podrían ser contratos u otros documentos que justifiquen a la empresa las operaciones que han realizado con sus partes relacionadas.

La administración tributaria ha estipulado una nueva resolución No. NAC-DGERCGC15-00000571 el Martes 18 de agosto donde indica el procedimiento para poder obtener la aprobación del aumento del porcentaje de deducibilidad por el concepto de pagos de regalías, servicios técnicos, administrativos y de consultorias, entre otras. En Diciembre del 2014 se había estipulado que el porcentaje sería del 20% como limite al pago de regalías, servicios técnicos, administrativos y de consultorias estipulando que la sumatoria de dichos conceptos pagados por sociedades residentes o por establecimientos permanentes en el Ecuador a sus partes relacionadas no podía ser mayor al 20% de la base imponible más la suma de dichos gastos.

Esta nueva resolución indica la probabilidad de tener un limite mayor de deducibilidad a lo antes estipulado disponiendo que cuando se aplique la metodología aprobada de una consulta de valoración previa de operaciones entre partes relacionadas sea superior al 20%, la sumatoria de las operaciones

de regalías, servicios técnicos, administrativos y de consultorias tendrán un límite de deducibilidad igual a dicho resultado. La consulta de valoración previa se podrá presentar hasta el último día hábil del mes de marzo del periodo fiscal en que se realice la aplicación de un límite mayor de deducibilidad. Sin embargo, hay una disposición transitoria en el cuál indica que para el periodo del 2015 el plazo de presentación de la consulta de valoración previa, se extiende hasta septiembre del 2015, con la finalidad de que el porcentaje mayor de deducibilidad sea aplicable para el ejercicio fiscal 2015.

Siendo el caso de que el sujeto pasivo presente la consulta dentro de los plazos establecidos el límite superior de deducibilidad del 20% será aplicable desde el periodo de la exposición de la consulta hasta el último ejercicio fiscal en que la absolución tenga efectos.

Si se da el caso de que el sujeto pasivo no presente la consulta de valoración previa dentro de los plazos establecidos, el límite para el pago de regalías, servicios técnicos, administrativos y de consultorias se mantendrá a 20%. Sin embargo, el porcentaje mayor de deducibilidad del 20%, será aplicable a partir del siguiente año de presentación de la consulta, hasta el último ejercicio fiscal en que la absolución tenga efectos.

Si se da el caso de que el sujeto pasivo solicita la consulta de valoración previa dentro del plazo establecido y la Administración Tributaria notifica al sujeto pasivo con la absolución de la consulta luego de la fecha que corresponda la declaración del Impuesto a la Renta, el sujeto pasivo podrá realizar una declaración sustitutiva considerando el límite mayor de deducibilidad, sin perjuicio del régimen de precios de transferencia.

Los servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares antes mencionados son los que incluyen la aplicación principal de un conocimiento,

experiencia o habilidad de naturaleza especializada. En esta definición se excluye los siguiente:

1. Se excluyen las transacciones incluidas en los gastos indirectos.
2. Se excluyen sueldos, salarios y cualquier otra remuneración por el trabajo en relación de dependencia.
3. Se excluye el acceso a información, a espacio físico, a capacidad de transmisión de datos y similares, siempre que dicho acceso esté disponible a terceros independientes.
4. Se excluyen operaciones financieras.

2.2.3. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

Según el modelo de convenio tributario de la OCDE se estableció en el artículo 9 a lo que se denomina el principio de plena competencia o arm's length que es cuando dos empresas relacionadas tienen operaciones de compra o venta a un precio pactado diferente que a empresas, las utilidades que se hubiera obtenido de no ser relacionadas serán revisados y sometidos a ajuste por la administración tributaria.

En el artículo 15 de (LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, 2011) define que el principio de plena competencia es cuando se fijan requisitos entre empresas vinculadas que sean diferentes de las que se fijan con empresas individuales. El beneficio que no obtuvo por ese tipo de transacciones será sometido a ley.

2.2.4. PARTES DE UN INFORME DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Según el Art. 4 de la LRTI para un buen análisis de los precios de transferencia, el informe debe estar correctamente elaborado con los puntos

que establece el artículo antes mencionado, que comprende un análisis profundo de la empresa a analizar. Estos son:

- Resume Ejecutivo
- Análisis Funcional
- Análisis de Mercado
- Análisis Económico

Como primer punto se tiene el resumen ejecutivo, el cual generalmente se lo realiza al último ya que se redacta brevemente todo lo realizado en el informe concluyendo si la empresa cumple o no con el principio de plena competencia.

En análisis funcional se redacta y se analiza las actividades de la empresa como: antecedentes, estructura, las actividades que tiene, los riesgos que tiene la empresa, los proveedores y clientes que tienen, entre otras que permiten conocer mucho mejor a la empresa analizada.

El análisis de mercado se tratará sobre el sector que pertenece la empresa analizada, ya sea industrial, comercial, entre otros y de acuerdo a la actividad que realice se analizará de manera macro la actividad, dando una visión general de la evolución de mercado, analizando los aspectos externos que afecten el desarrollo de las actividades económicas del contribuyente.

Por último, se realizará el análisis económico, el cual es el más complejo de todos, ya que aquí se escogerá el método para la aplicación del principio de plena competencia, y se justificará por qué la utilización de este método. También se explicará la elección de las compañías comparables explicando paso a paso como se llegó a las mismas, y así, proceder a desarrollar el método para verificar si se necesita ajustes de precios de transferencia.

Según el Art. 3 de la LRTI (2008) las operaciones serán comparables cuando sus características económicas no difieran de la de la empresa analizada que pueda afectar al precio o al margen de utilidad. (ASAMBLEA, PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2008)

2.2.5. EXCEPCIONES

La administración tributaria hará excepciones a la presentación de informes de precios de transferencia a las empresas que: posean una imposición mayor al 3% de sus utilidades gravables; que no posean contratos con el estado para la explotación de los recursos no renovables y que no efectúen transacciones con empresas domiciliadas en paraísos fiscales. (LRTI, Artículo 15)

Los contribuyentes que efectúen transacciones con empresas vinculadas que estén libres de la política de precios de transferencias, estarán obligados a la presentación de la información de sus operaciones con partes relacionadas, la cual la presentara en las oficinas del servicio de rentas internas en un CD no regrabable donde se adjuntara una carta del responsable o su contador.

- a) Modelos de transacciones. (Cuadro 1)
- b) Clase de transacciones. (Cuadro 2)
- c) Número de Operaciones
- d) Valor almacenado.
- e) Nombre de la contraparte.
- f) Dirección de la contraparte.
- g) Domicilio o país de residencia de la contraparte. (Cuadro 3)
- h) Identificación contribuyente de la contraparte.
- i) Importe del tributo a la renta aplicable a la transacción en el país.

Tabla 1. Tipo de Transacciones

Código	Transacción
1	Transacciones de renta
2	Transacciones de gasto
3	Transacciones de Activo
4	Transacciones de Pasivo

Fuente: SRI, Resolución 00029

Operaciones de ingresos: Son aquellas capaz de producir un aumento en el patrimonio neto, ya sea por incremento de activos, disminución de pasivos, o ambos. Estas operaciones incluyen las exportaciones de bienes, servicios o intangibles, los porcentajes de intereses obtenidos, dividendos adquiridos y beneficio de capital.

Operaciones de egreso: Estas transacciones ocasionan en patrimonio que afectan a los resultados del periodo gravable. Estos tipos de operaciones pueden ser pérdidas de capital, intereses, arrendamientos y servicios percibidos.

Operaciones de Activos: Son las transacciones que perjudican a los bienes de propiedades de las instituciones económicos. Estas operaciones pueden ser cualquier tipo de importación de activos.

Operaciones de Pasivos: Son las transacciones que figuran las responsabilidades de las instituciones económicas responsables del pago de dinero, bienes o servicios.

Tabla 2. Clase de transacciones

Código Tipo de Operación	Tipo de operación	Código clase de Operación	Clase de operación
1	INGRESO	100	Exportación de inventarios producidos
1	INGRESO	101	Exportación de inventarios no producidos
1	INGRESO	102	Servicios intermedios de la producción (Maquila)
1	INGRESO	103	Servicios Administrativos
1	INGRESO	104	Seguros y Reaseguros
1	INGRESO	105	Comisiones
1	INGRESO	106	Honorarios
1	INGRESO	107	Regalías
1	INGRESO	108	Publicidad
1	INGRESO	109	Asistencia Técnica
1	INGRESO	110	Servicios Técnicos
1	INGRESO	111	Prestación de servicios financieros
1	INGRESO	114	Intereses sobre Préstamos
1	INGRESO	115	Comisiones sobre préstamos
1	INGRESO	116	Arrendamientos
1	INGRESO	117	Venta de acciones
1	INGRESO	118	Venta de obligaciones
1	INGRESO	119	Exportaciones de activos fijos
1	INGRESO	121	Venta de bienes intangibles
1	INGRESO	122	Utilidad por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero
1	INGRESO	123	Garantías
1	INGRESO	124	Otros ingresos (Puede incluir dividendos)
1	INGRESO	125	Rendimientos por otras Inversiones
1	INGRESO	126	Utilidad o pérdida por derivados financieros
1	INGRESO	127	Prestación de otros servicios
2	EGRESO	202	Servicios intermedios de la producción (Maquila)
2	EGRESO	203	Servicios Administrativos
2	EGRESO	204	Seguros y Reaseguros
2	EGRESO	205	Comisiones
2	EGRESO	206	Honorarios
2	EGRESO	207	Regalías
2	EGRESO	208	Publicidad
2	EGRESO	209	Asistencia Técnica
2	EGRESO	210	Servicios Técnicos
2	EGRESO	211	Prestación de servicios financieros
2	EGRESO	214	Intereses sobre Préstamos
2	EGRESO	215	Comisiones sobre préstamos
2	EGRESO	216	Arrendamientos
2	EGRESO	222	Pérdidas por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero
2	EGRESO	223	Garantías
2	EGRESO	224	Otros egresos
2	EGRESO	225	Utilidad o pérdida por derivados financieros
2	EGRESO	226	Prestación de otros servicios
2	EGRESO	300	Importación de inventarios para producción
3	ACTIVO	301	Importación de inventarios para distribución
3	ACTIVO	302	importación de activos fijos
3	ACTIVO	303	Adquisición de acciones
3	ACTIVO	304	Inversiones
3	ACTIVO	305	Adquisición de bienes intangibles
3	ACTIVO	306	Préstamos o créditos
3	ACTIVO	307	Otros Activos
4	PASIVO	400	Préstamos o créditos
4	PASIVO	401	Otros Pasivos

Fuente: SRI, Resolución 0002

Tabla 3. País, territorio, o jurisdicción

Código	Nombre del País		
		136	Dominica
101	Argentina	137	San Cristobal y Nevis
102	Bolivia	138	Santa Lucia
103	Brasil	139	San Vicente y las Granadinas
104	Canada	140	Antillas Holandesas
105	Colombia	141	Aruba
106	Costa Rica	142	Bermuda
107	Cuba	143	Guadalupe
108	Chile	144	Guayana Francesa
109	Anguila	145	Islas Caiman
110	Estados Unidos	146	Islas Virgenes (Británicas)
111	Guatemala	147	Johnston Islas
112	Haiti	148	Martinica
113	Honduras	149	Montserrat Isla
114	Jamaica	151	Turcas y Caicos Islas
115	Malvinas Islas	152	Islas Virgenes (Norte America)
116	Mexico	201	Albania
117	Nicaragua	202	Alemania
118	Panama	203	Austria
119	Paraguay	204	Bélgica
120	Perú	205	Bulgaria
121	Puerto Rico	207	Albania y perejil
122	República Dominicana	208	Dinamarca
123	El Salvador	209	España
124	Trinidad y Tobago	211	Francia
125	Uruguay	212	Finlandia
126	Venezuela	213	Reino Unido
127	Curazao	214	Grecia
129	Bahamas	215	Países Bajos (Holanda)
130	Barbados	216	Hungria
131	Granada	217	Irlanda
132	Guyana	218	Islandia
133	Surinam	219	Italia
134	Antigua y Barbuda	220	Luxemburgo
135	Belice		

Fuente: SRI, Resolución 00029

Fuente: SRI, Resolución 00029

221	Malta	308	Filipinas
222	Noruega	309	India
223	Polonia	310	Indonesia
224	Portugal	311	Irak
225	Rumania	312	Irán (República Islámica)
226	Suecia	313	Israel
227	Suiza	314	Japón
228	Canarias Islas	315	Jordania
229	Ucrania	316	Kuwait
230	Rusia	317	Laos, Rep. Pop. Democ.
231	Yugoslavia	318	Libano
233	Andorra	319	Malasia
234	Liechtenstein	321	Mongolia (Manchuria)
235	Monaco	322	Pakistan
237	San Marino	323	Siria
238	Vaticano (Santa Sede)	325	Tailandia
239	Gibraltar	327	Bahrein
241	Belarus	328	Bangladesh
242	Bosnia y Herzegovina	329	Butan
243	Croacia	330	Corea del Sur
244	Eslovenia	331	China Popular
245	Estonia	332	Chipre
246	Georgia	333	Emiratos Arabes Unidos
247	Groenlandia	334	Qatar
248	Letonia	335	Maldivas
249	Lituania	336	Nepal
250	Moldova	337	Oman
251	Macedonia	338	Singapur
252	Eslovaquia	339	SRI Lanka (Ceilan)
253	Islas Faroe	341	Vietnam
301	Afganistan	342	Yemen
302	Arabia Saudita	344	Brunei Darussalam
303	Myanmar (Burma)	346	Turquia
304	Camboya	347	Azerbaijan
306	Corea Norte	348	Kazajstan
307	Taiwan (China)	349	Kirguizistan

Fuente: SRI, Resolución 00029

Fuente: SRI, Resolución 00029

350	Tajikistan	435	Gabon
351	Turkmenistan	436	Ghana
352	Uzbekistan	437	Guinea-Bissau
353	Palestina	438	Guinea Ecuatorial
354	Hong Kong	439	Kenia
355	Macao	440	Lesotho
356	Armenia	441	Mauricio
402	Burkina Faso	442	Mozambique
403	Argelia	443	Mayotte
404	Burundi	444	Niger
405	Camerun	445	Rwanda
406	Congo	446	Seychelles
407	Etiopia	447	Sahara Occidental
408	Gambia	448	Somalia
409	Guinea	449	Santo Tome y Principe
410	Liberia	450	Swazilandia
412	Madagascar	451	Togo
413	liberia	452	Tunez
414	Mali	453	Zaire
415	Marruecos	454	Angola
416	Mauritania	456	Cabo Verde
417	Nigeria	458	Comoras
419	Zimbabwe (Rhodesia)	459	Djibouti
420	Senegal	460	Namibia
421	Sudan	463	Eritrea
422	Sudafrica (Ciskei)	464	Morocco
423	Sierra Leona	465	Reunion
425	Tanzania	466	Santa Elena
426	Uganda	501	Australia
427	Zambia	503	Nueva Zelanda
429	Benin	504	Samoa Occidental
430	Botswana	506	Fiji
431	Republica Centrafricana	507	Papua Nueva Guinea
432	Costa de Marfil	508	Tonga
433	Chad	509	Palao (Belau) Islas
434	Egipto	510	Kiribati

Fuente: SRI, Resolución 00029

Fuente: SRI, Resolución 00029

511	Marshall Islas		
512	Micronesia		
513	Nauru		
514	Salomon Islas		
515	Tuvalu		
516	Vanuatu		
517	Guam		
518	Islas Cocos (Keeling)		
519	Islas Cook		
520	Islas Navidad		
521	Midway Islas		
522	Niue Isla		
523	Norfolk Isla		
524	Nueva Caledoni		
525	Pitcairn, Isla		
526	Polinesia Francesa		
529	Timor del Este		
530	Tokelai		
531	Wake Isla		
532	Wallis y Fatuna, Islas		
593	Ecuador		
594	Aguas Internacionales		
595	Alto Volta		
596	Bielorrusia		
597	Cote D'ivoire		
598	Cyprus		
599	República Checa		
600	Falkland Islands		
601	Latvia		
602	Libia		
603	Northern Mariana ISL		
604	ST. Pierre and Mique	607	Territorio Britanico Oceano IN
605	Syrian Arab Republic		
606	Territorio Antartico Britanico	999	Otros

Fuente: SRI, Resolución 00029

Fuente: SRI, Resolución 00029

CAPITULO III

3. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

Una vez revisada la parte teórica con respecto a los precios de transferencia, se procederá a investigar el mercado ecuatoriano. Como se sabe el mercado ecuatoriano se ha caracterizado por ser un país exportador de productos que no sufren ningún proceso de transformación o de bajo valor agregado.

Como resultado de lo establecido con anterioridad, las principales fuentes de ingresos en el Ecuador son clasificadas en actividades petroleras como la exploración, explotación y exportación del petróleo crudo y actividades no petroleras, las cuales están representadas principalmente por la exportación de los productos primarios como el banano y camarón. El sector primario en economía comprende la agricultura, silvicultura, ganadería y pesca, estos son productos que no sufren proceso de transformación alguno como se lo menciono recientemente.

Según (Uquillas, 2007) en el Ecuador el sector agrícola es el motor para la economía, la cual genera una gran cantidad de empleo, a su vez provoca ingresos para casi el 40% de la población. La producción agrícola principalmente se ha destinado para la exportación, la cual se ha venido manteniendo en un buen nivel durante este siglo.

Dada la vulnerabilidad implícita que se da en dicho párrafo y buscando fomentar y mejorar los niveles de competitividad en el país, el gobierno se

encuentra impulsando durante ya varios años, diversos proyectos para transformar las matrices productivas y energética.

Como es de caso actual definiremos lo que es el cambio de la matriz productiva, según la (Semplades, 2012) es la capacidad de organización que tiene el entorno para la creación de bienes y servicios, no solo para procesos monetarios, sino enfocados en la sociedad utilizando recursos para la producción. Existen 3 elementos que son los productos, el proceso y el resultado, en donde la combinación de estos tres elementos genera un nivel de especialización, en el cual el País Ecuatoriano se representa por ser uno de los mayores productores de bienes primarios al exterior con reducido o nulo valor agregado.

Según la (Semplades, 2012) el cambio de la matriz productiva nos accederá a:

- Poseer nuevas ideas para un gran desarrollo económico para el país.
- Disminuir la inseguridad de la economía ecuatoriana.
- Quitar las desigualdades ecuatorianas.
- Incluir a las personas que han sido aislados del desarrollo ecuatoriano.

Esta evolución nos permitirá generar riquezas basados en la utilización de las capacidades y los conocimientos de la población y no solo en la explotación de los recursos naturales. (Semplades, 2012)

La transformación de la matriz productiva está enfocada en cuatro ejes. (Semplades, 2012)

- a)** Diversificación productiva basada en la creación y desarrollo de nuevas industrias.
- b)** Tener un valor agregado gracias a la tecnología e innovaciones que actualmente ayudan en los procesos productivos.

- c) Sustituir la importación de bienes y servicios por unos producidos localmente.
- d) Fomento a las exportaciones de productos nuevos, es decir, productos no tradicionales.

Se han identificado cinco industrias estratégicas y catorce sectores productivos para la transformación de esta matriz productiva.

Tabla 4. Industrias Priorizadas	
SECTOR	INDUSTRIAS
BIENES	1) BIOTECNOLOGIA
	2) ALIMENTOS FRESCOS Y PROCESADOS
	3) MATALMECANICA
	4) INDUSTRIAS FARMACEUTICAS
	6) ENERGIAS RENOVABLES
	7) PRODUCTOS FORESTALES DE MADERA
	8) PETROQUIMICA
	9) TECNOLOGIA
SERVICIOS	10) SERVICIOS AMBIENTALES
	11) TURISMO
	12) VEHICULOS, AUTOMOTORES, CARROCERIAS Y PARTES
	13) CONSTRUCCION
	14) TRANSPORTE Y LOGISTICA

Fuente: SEMPLADES

Elaborado: Autores

Como se puede observar en la tabla, se menciona las industrias más importantes y estratégicas en el Ecuador, los cuales por su productividad y desarrollo, han sido elementos importantes para el país, gracias a estas industrias, existe la producción, el desarrollo del país y sobre todo el empleo. Las industrias más importantes y que han tenido un gran impacto en el País son

la de alimentos frescos y procesador, tecnología y turismo, debido a que dichas industrias actúan positivamente en el País.

Tabla 5. Industrias Estratégicas		
INDUSTRIA	POSIBLES BIENES O SERVICIOS	PROYECTOS
1) PETROQUIMICA	FERTILIZANTES, UREA, RESINAS, PLASTICOS, PESTICIDAS, OTROS	ELABORACIÓN DE FERETILIZANTES NITROGENADA Y LA UREA PLANTA PETROQUIMICA BASICA
2) METALURGIA	TUBOS, LAMINACION, CABLES ELECTRICOS	AUTOMATIZAR UN SISTEMA PARA EL CONTROL Y SEGUIMIENTO DE CATASTRO Y MINERO
3) SIDERURGICA	PLANOS LARGOS	MAPA NACIONAL GEOLOGICO, PARA ZONAS QUE TENGAN UN ALTO NIVEL GEOLOGICO
4) ASTILLERO	REPARACION Y CONSTRUCCION DE BANCOS, SERVICIOS ASOCIADOS	PARA IMPLEMENTAR UN ASTILLERO EN POSORJA
5) REFINERIA	GASOLINA, METANO, QUEROSENO, BUTANO, PROPANO.	REFINERIA DEL PACIFICO

Fuente: SEMPLADES

Elaborado: Autores

El subsidio a los derivados del petróleo es una parte significativa del gasto público los cuales han causado la expansión del parque automotor en las últimas décadas y como efecto han generado el crecimiento de la demanda de la gasolina y diesel en particular la parte del sector transporte. Con el fin de eliminar o reducir dichos subsidios, el gobierno ha plateado la transformación de la matriz energética. (Castro, 2012).

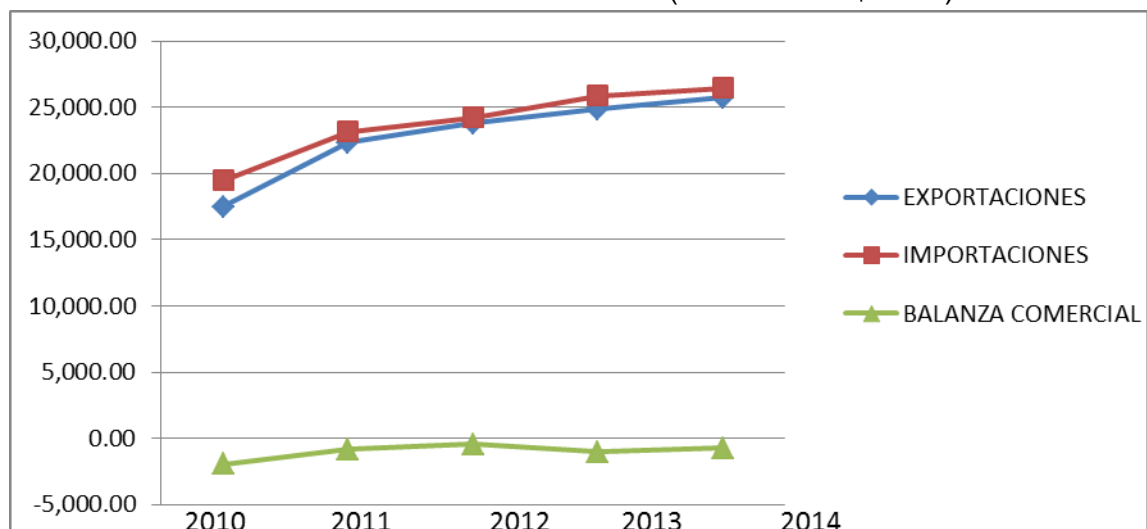
Dicha matriz no solo va a favorecer a la reducción de estos subsidios mencionados, si no también va a permitir la reducción de las importaciones de combustibles, lubricantes y energía, y en el mediano plazo exportar energía limpia.

Según (Zak, 2014) en la actualidad el gobierno Ecuatoriano tiene como objetivo principal incrementar la producción de energía eléctrica limpia, por lo cual está enfocado en la construcción de ocho megaproyectos hidroeléctricos los cuales son: Mandariacu y Toachi Pilatón (en la provincia de Pichincha), Mazar, Quijos y Minas San Francisco (Cañar), Paute Sopladora (Morona Santiago), Delsitanisagua (Zamora Chinchipe) y Coca Codo Sinclair (Sucumbíos y Orellana) que van a permitir generar energía suficiente a todo el territorio.

Estos megaproyectos van a impulsar actividades sociales, económicas y productivas como: construcción de vías, agua potable, educación, alcantarillado entre otros. (Albornoz, 2013).

En términos generales las exportaciones se incrementaron de \$17,489 millones (FOB) en el 2010 a \$25,732 millones (FOB) en el 2014 manteniendo una tendencia creciente. Del mismo modo, las importaciones aumentaron de \$19,278 millones (FOB) en el 2010 a \$26,433 millones (FOB) en el 2014. (Banco Central del Ecuador, 2015).

Gráfica 1. Evolución de la Balanza Comercial (En millones \$ FOB)



Fuente: Banco Central del Ecuador

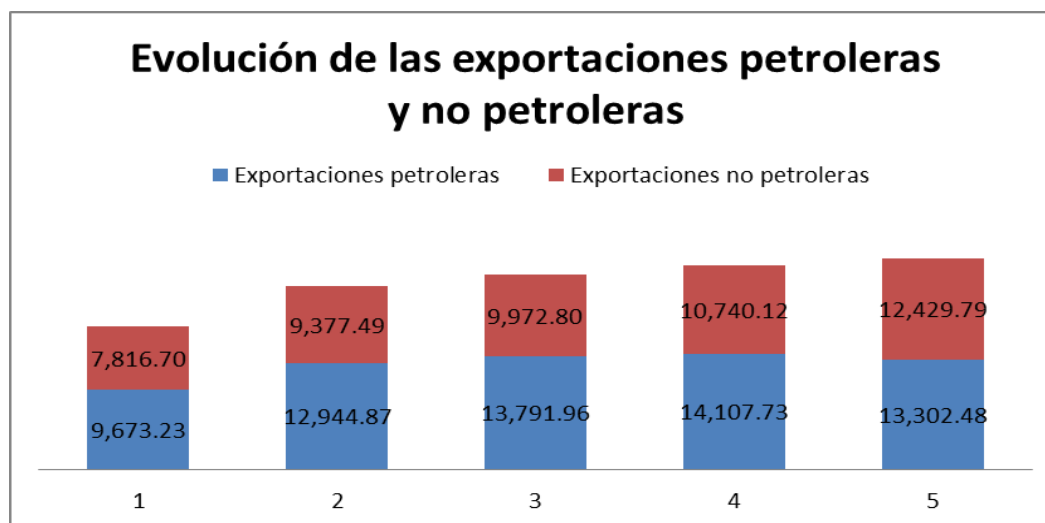
Elaboración: Autores

Como se puede apreciar en el gráfico en estos últimos cinco años nuestra balanza comercial se ha mantenido en saldo negativo, es decir, el nivel de las importaciones supera al de las exportaciones que se realizan en el mercado internacional. A este suceso se lo conoce como déficit de la Balanza Comercial.

Para poder reducir el déficit comercial, el gobierno ha incentivado el incremento de las exportaciones creciendo en un 16% de promedio anual en los últimos cinco años.

Según el (Banco Central del Ecuador, 2015) las exportaciones están clasificadas en actividades petroleras y no petroleras, en el gráfico siguiente se podrá apreciar el comportamiento del total de las exportaciones:

Gráfica 2. Evolución de la Balanza Comercial



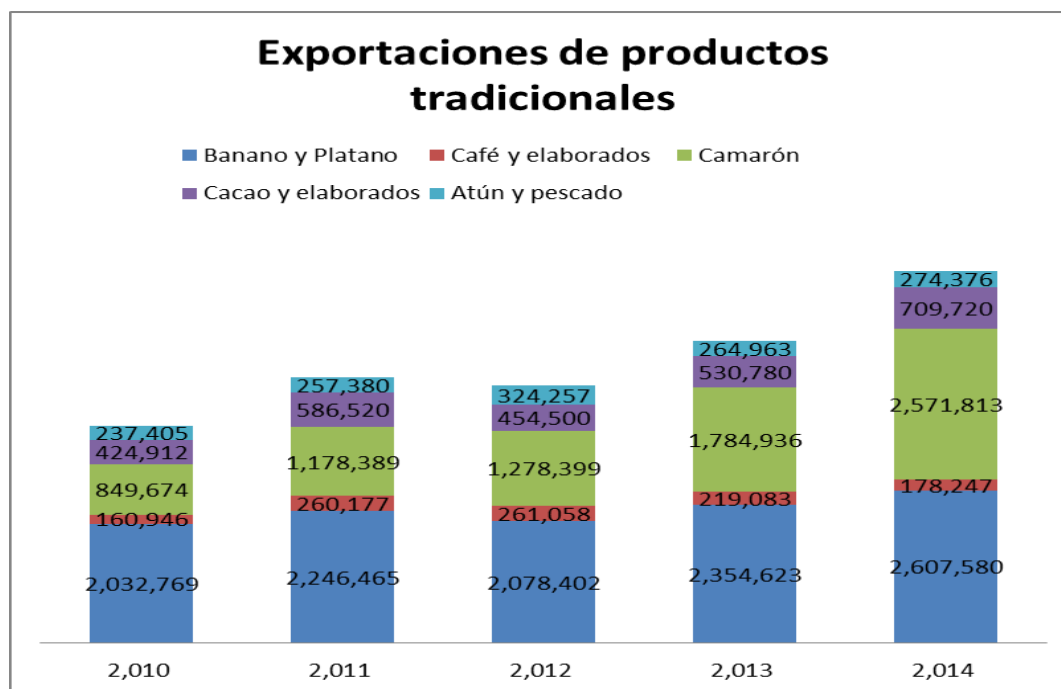
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

Dentro de las exportaciones no petroleras se encuentran productos tradicionales como: café, camarón, cacao, y elaborados, atún, pescado, y plátano, los cuales totalizaron \$6,342 millones (FOB) a diciembre del 2014 y representa un incremento de 18.72% con relación al año anterior.

En el siguiente grafico podemos apreciar la tendencia de las exportaciones de productos tradicionales durante el periodo el 2010 al 2014 en el que se observa que es una actividad muy productiva y que además de ello, contribuye con el desarrollo del país.

Gráfica 3. Exportaciones de productos tradiciones



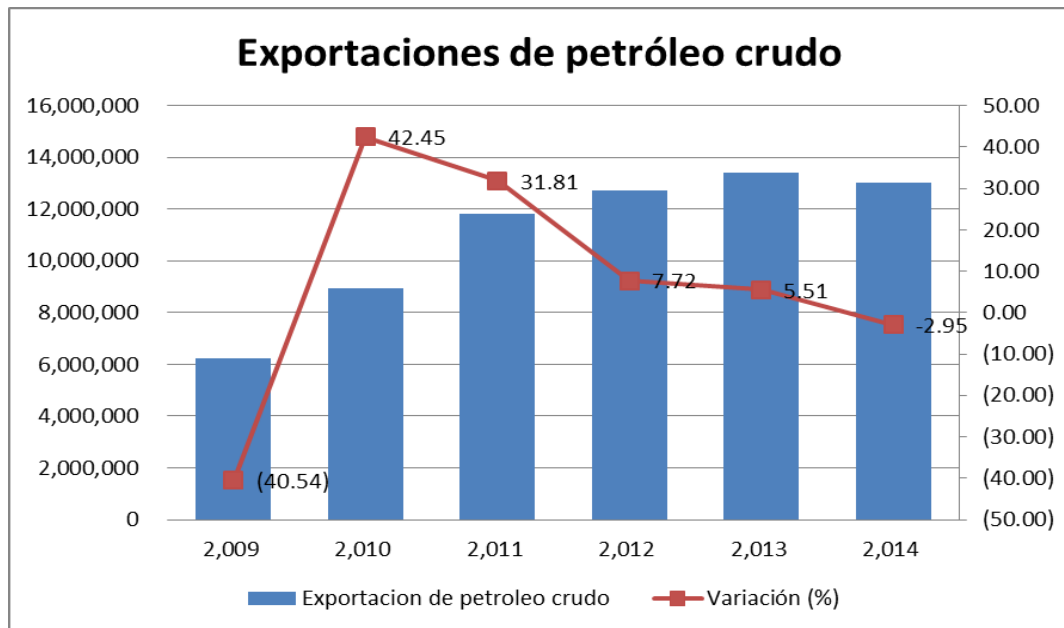
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

Las exportaciones petroleras, las cuales están conformadas por petróleo crudo y sus derivados, alcanzaron una cifra de \$13,302 millones (FOB) en el 2014 los cuales representaron el 48% del total de las exportaciones. Adicional a esto, las exportaciones del petróleo en relación con el año anterior se redujo en un 6%.

Las exportaciones del petróleo crudo sin sus derivados fue de \$13,016 millones (FOB) el cual representa el 98% de las exportaciones petroleras.

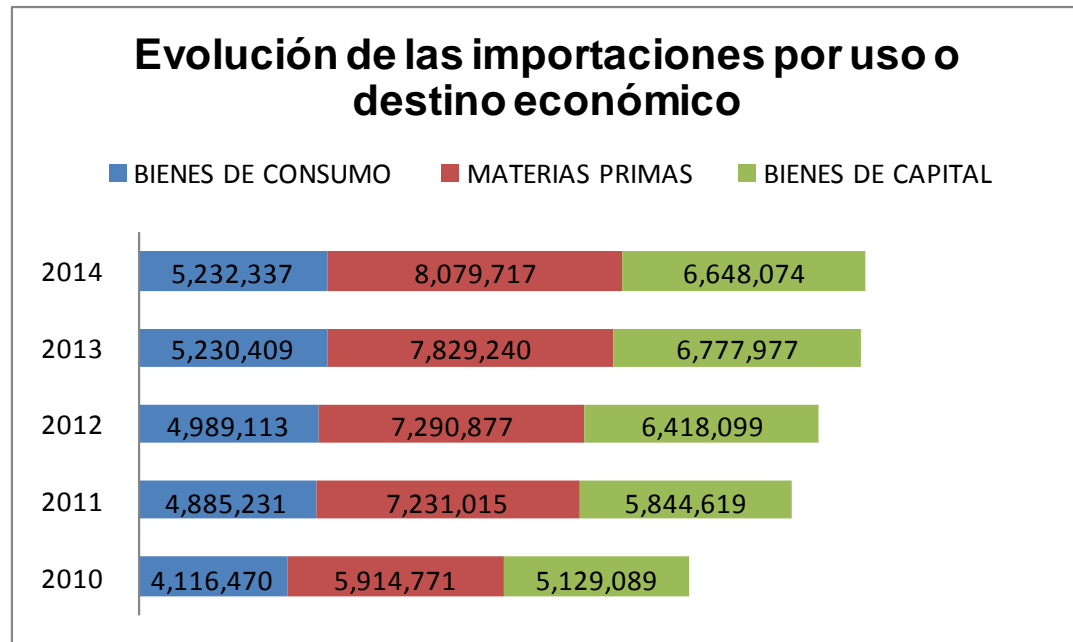
Gráfica 4. Exportaciones de productos tradiciones



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

Gráfica 5. Evolución de las importaciones por uno o destino económico



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

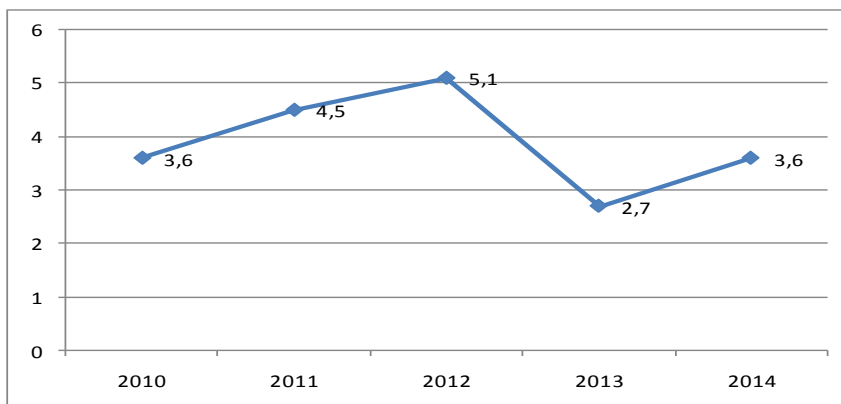
Como la única herramienta para poder estabilizar la economía es la política fiscal, se han establecido impuestos reguladores y se han aplicado restricciones comerciales.

Según el gráfico se puede observar que las importaciones a través de los años han tenido un crecimiento débil, esto se debe a las restricciones que se han puesto afectándoles en sus operaciones. En el año 2014 las importaciones de bienes de consumo creció un 0,04% las de materia prima 3% y bienes de capital decreció un 2%.

En las siguientes secciones se analizarán variables macroeconómicas como la inflación y el nivel de empleo, las mismas que se han caracterizado por mantener un comportamiento estable durante el periodo de análisis.

En el siguiente gráfico se puede observar que la inflación se ha mantenido estable y se ha observado una tendencia decreciente a partir del 2012 que se ubicó en 5,1%. Al cierre del ejercicio fiscal 2014, el nivel de inflación fue de 3,6 aumentando un 33% en comparación con el año 2013. Esto se debe por las restricciones que se han venido dando de parte del gobierno lo que ha causado que las empresas suban sus precios para poder cubrir el costo y obtener ganancias.

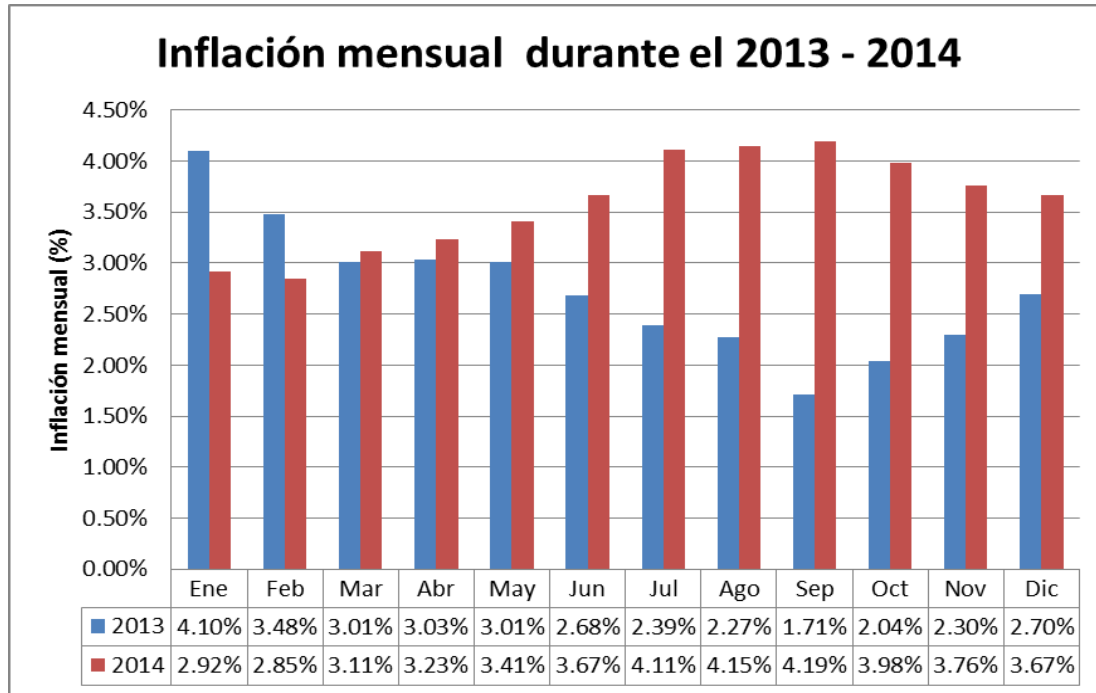
Gráfica 6. Evolución de la inflación



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

Gráfica 7. Inflación mensual durante el 2013-2014



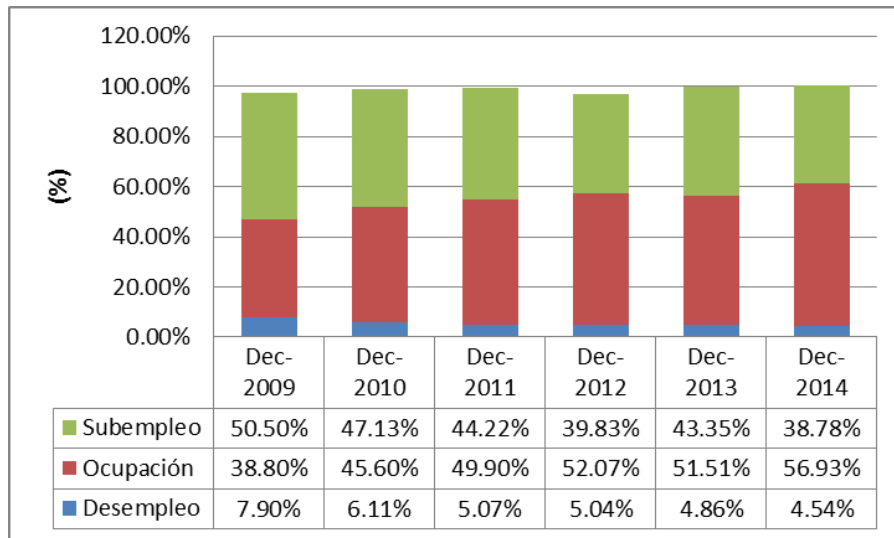
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

Aquí se puede observar la inflación mensual del año 2013 comparándolo con el año 2014 y se puede apreciar que ha habido un aumento significativo en la inflación siendo su variación del 32%, lo cual es alto y se está tomando precauciones necesarias.

En cuanto al comportamiento de las variables de empleo, se analiza la población económicamente activa (PEA) urbana se puede observar que, en el 2014, la tasa de ocupación representó el 56.93%, la tasa de subempleo 38.78% y la tasa de desempleo el 4.54%. A continuación se observa la distribución de la PEA urbana en el periodo de análisis:

Gráfica 8. Distribución de la PEA Urbana

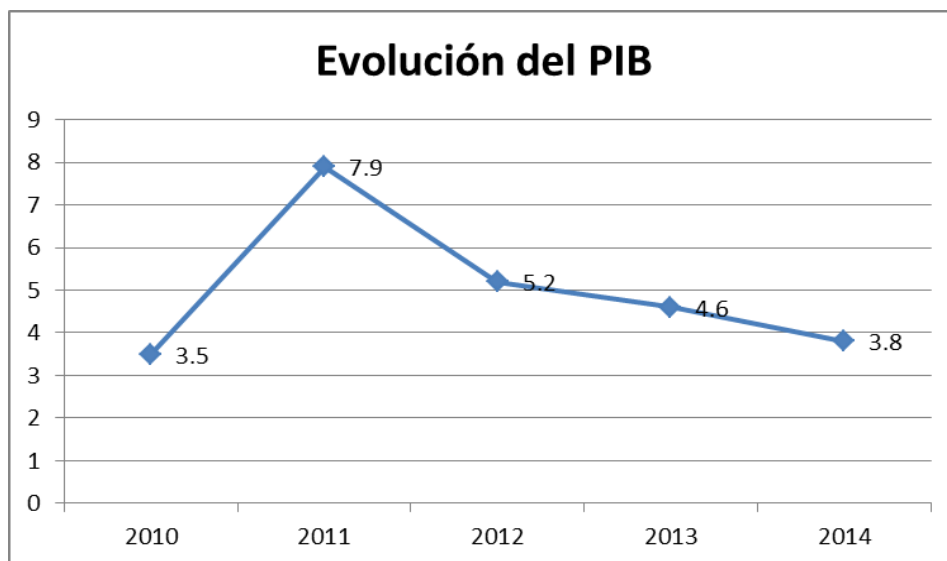


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

A continuación se analizará la evolución del I PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales por una economía. Se puede observar que a partir del año 2011 que fue de 7.9% ha ido decreciendo hasta llega al ejercicio fiscal 2014 con 3.8%.

Gráfica 9. Evolución del PIB



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

3.2. INDUSTRIAS EN EL ECUADOR

3.2.1. INDUSTRIA FARMACÉUTICA

La industria farmacéutica en Ecuador lleva una trayectoria de cien años en el mercado, empezando como pequeñas empresas familiares que pasaron de preparar fórmulas magistrales a convertirse en verdaderas industrias.

La tecnología ha venido evolucionando debido a los avances que se han dado durante los recientes años. El sector de la salud es el que mayor ha aprovechado estos desarrollos y el que mejor se ha beneficiado de los mismos. Así como se observa distintos cambios, cada día aparecen nuevas enfermedades y la industria farmacéutica ha llegado a tener un papel muy importante en las industrias por su labor de investigación, creación y comercialización de productos para prevenir, controlar y tratar alguna enfermedad.

3.2.2. INDUSTRIA PESQUERA

La pesca es una actividad que se ha venido realizando desde hace muchos años, volviéndose importante debido a que se ha sabido aprovechar volviéndose esto un negocio tanto local como externamente en la exportación de productos del mar.

Según Pro Ecuador, la industria pesquera es la segunda más grande de América Latina debido a las grandes exportaciones que se realiza actualmente de productos, entre esos los camarones convirtiéndose en los más grandes exportadores a nivel mundial.

Los principales productos que se producen, se comercializan y exportan en la industria pesquera son:

- Atún
- Sardina
- Dorado
- Pez Espada
- Miramelindo
- Pámpano
- Carita
- Tiburón
- Sierra
- Merluza
- Camarón
- Melva
- Wahoo
- Macarela
- Jaiba
- Picudo
- Calamar
- Caballas
- Jurel
- Corvina
- Pargo
- Cherna
- Harina de pescado

Sin embargo, la industria pesquera no se ha desarrollado lo suficiente en el Ecuador como era lo esperado, debido a que la gran riqueza marina y las grandes oportunidades que tiene no han sido aprovechadas como se debe. La industria pesquera es una de las principales en el mercado Ecuatoriano y ha sido productiva hasta la actualidad, sin embargo, ha habido trabas y

enfermedades que han hecho que no se aproveche toda su productividad, debido a que esta industria debería ser la más grande y productiva de todas.

A continuación se mostrará una tabla acerca de los desembarques mensuales de las especies marinas, la cual como se puede observar cada mes aumenta significativamente, esto quiere decir que como se indicó anteriormente, es una industria productiva que genera valor y además de ello, ayuda en la generación de empleo.

Tabla 6. Desembarque total mensual

MES	S	M	SR	CH	ESPECIES SECUNDARIAS					TOTAL
					P	ANCH	B	J	OTROS	
Enero	0.0	5384.5	21.2	0.0	677.2	0.0	5869.0	3030.6	3014.3	17996.8
Febrero	0.0	16537.0	101.0	0.0	675.2	0.0	1238.9	6.2	2249.4	20808.7
Marzo	VEDA									
Abril	0.0	26014.9	18.9	0.0	632.1	0.0	501.3	0.0	6623.3	33790.5
Mayo	0.0	13106.0	37.5	0.0	810.3	0.0	2099.3	0.0	12060.0	28113.0
Junio	0.0	7526.3	0.0	0.0	958.1	0.0	832.3	0.0	9041.2	18358.0
Julio	0.0	5233.1	108.9	2502.0	2500.6	0.0	2820.5	0.0	9782.9	22947.9
Agosto	0.0	4541.7	1068.8	2062.1	1700.0	0.0	1170.8	407.0	5763.7	16714.0
Septiembre	VEDA									
Octubre	0.0	7014.2	779.7	519.5	1537.6	0.0	5365.3	0.0	7030.7	22246.6
Noviembre	0.0	2048.6	304.4	264.4	1837.6	0.0	2655.7	65.5	3407.8	10584.0
Diciembre	0.0	1386.5	208.3	1187.0	1862.8	1.8	6302.9	54.0	3113.9	14117.1
TOTAL	0.0	88792.8	2648.7	6535.0	13191.5	1.8	28856.0	3563.3	62087.2	205676.6
%	0.0%	43.2%	1.3%	3.2%	6.4%	0.0%	14.0%	1.7%	30.2%	100.0%

Fuente: Instituto nacional de agricultura, ganadería y pesca.

Elaborado por: Autores

S= Sardina de sur SR= Sardina redonda P= Pinchagua B= Botellita ANCH= Anchoveta
M= Macarela CH= Chuhueco J= Jurel Otros= Otras especies

Tabla 7. Toneladas de Atún

AÑO	ESPECIES			TOTAL
	A.AMARILLA	BARRILETE	PATUDO	
2010	2865	1791	28	4684
2011	1854	5188	27	7069
2012	1590	5666	117	7373
2013	870	6510	202	7582
2014	3088	4251	174	7513

Fuente: Instituto nacional de agricultura, ganadería y pesca.

Elaborado por: Autores

Tabla 8. Desembarque total año 2013

XV REGIÓN, DESEMBARQUE TOTAL AÑO 2013													
POR ESPECIE Y MES													
(En toneladas)													
ESPECIE	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total
CHASCON O HUIRO NEGRO	-	-	-	-	-	-	8	8	51	-	-	-	67
HUIRO	-	-	-	-	10	-	-	-	-	-	-	-	17
AGUJILLA	-	-	-	-	-	-	24	-	-	-	-	-	24
ALBACORA O PEZ ESPADA	-	-	-	2	4	2	3	2	-	-	-	-	13
ANCHOVETA	25,269	21,893	9,042	14,980	4,998	1,470	46,127	10,181	10,557	21,230	29,812	2,160	197,719
AZULEJO	-	1	5	3	3	3	3	4	3	6	6	3	40
BACALADILLO O MOTE	-	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13
BACALAO DE PROFUNDIDAD	-	-	-	1	1	4	4	5	1	5	4	1	26
BONITO	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	2
CABALLA	-	-	-	-	-	-	948	288	-	3	3	1	1,243
CABINZA	-	-	-	1	-	-	1	1	-	1	1	1	6
CABRILLA COMÚN	1	1	1	2	-	1	1	1	-	1	-	-	9
COJINOBA DEL NORTE	2	1	4	6	4	4	2	-	3	4	-	-	30
CORVINA	2	1	2	3	2	5	2	3	2	4	2	1	29
DORADO DE ALTURA	66	35	13	-	-	-	-	-	-	-	6	55	175
JUREL	6	-	-	-	-	-	2,915	974	-	39	1	-	3,935
LISA	-	-	-	1	2	2	1	1	-	-	-	-	7
MACHUELO O TRITRE	-	1	3	70	174	843	3	1	1	2	1	-	1,099
MARLIN	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
PEJERREY DE MAR	1	-	2	3	2	2	3	2	3	4	12	1	35
PESCADO NO CLASIFICADO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1
ROCCO	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	3
RONCACHO	1	4	1	2	2	6	3	2	3	2	1	1	28
SARDINA ESPAÑOLA	-	-	-	2	-	-	-	-	-	1	-	-	3
SARGO	2	1	2	2	1	1	1	1	-	1	1	-	13
TIBURON O MARRAJO	1	1	2	4	4	2	1	2	-	2	3	3	25
ALMEJA	2	1	2	3	4	3	5	2	2	3	2	3	32
CARACOLLOCATE	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	5	13
CHOLGA	5	-	5	2	4	3	5	6	3	6	8	5	52
CHORO	1	-	2	1	1	2	3	1	-	-	-	-	11
JIBIA O CALAMAR ROJO	-	-	-	-	-	5	1	-	-	-	-	-	6
LAPA NEGRA	1	-	1	3	2	1	3	2	2	2	2	1	20
PULPO	-	-	3	5	7	-	-	3	2	3	-	-	23
CRUSTACEO NO CLASIFICADO	-	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7
JAIBA PELUDA O PACHONA	1	-	1	-	1	1	1	-	1	-	1	1	8
LANGOSTINO ENANO	-	-	-	8	5	-	-	-	-	-	-	-	13
ERIZO	1	-	3	3	2	9	3	3	2	-	-	-	26
PIURE	4	1	5	3	5	4	7	7	5	4	9	8	62
TOTAL ALGAS	0	0	0	0	10	0	8	8	51	0	0	7	84
TOTAL PECES	25,351	21,952	9,077	15,081	5,200	2,346	50,042	11,470	10,573	21,307	29,853	2,227	204,479
TOTAL MOLUSCOS	11	1	13	14	18	14	17	14	9	14	13	14	157
TOTAL CRUSTACEOS	1	7	1	8	6	1	1	0	1	0	1	1	28
TOTAL OTRAS ESPECIES	5	1	8	6	7	13	10	7	4	9	8	8	88
TOTAL GENERAL	25,368	21,961	9,099	15,109	5,241	2,374	50,078	11,502	10,641	21,325	29,881	2,257	204,836

Fuente: Servicio Nacional de Pesca

Como se puede observar en los gráficos, el sector pesquero ha sido muy productivo hasta el año 2014 y se espera que el año 2015 sea más productivo que años anteriores ya que esto ayuda a la economía del país y en la generación de empleo.

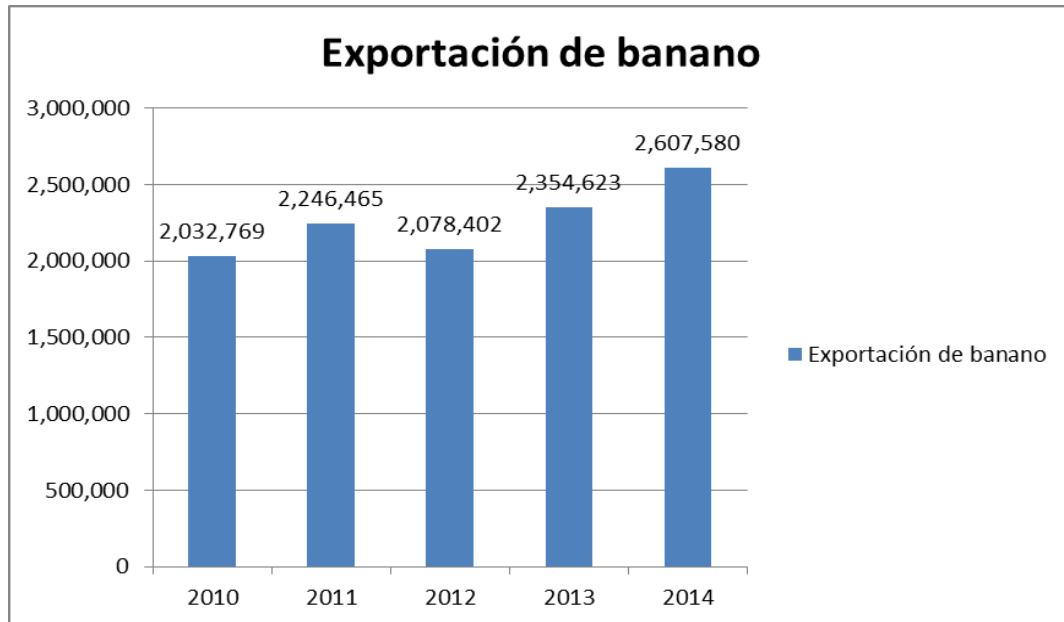
3.2.3. INDUSTRIA BANANERA

Según Pro Ecuador (2013) el banano es una fruta muy popular en el Ecuador el cual es fácil de conseguir durante todo el año, además de ello posee beneficios para el ser humano, ya que es una fruta nutritiva conteniendo potasio, magnesio y ácido fólico, brindando también carbohidratos y fibras a la persona.

El banano se puede degustar en muchas variedades como fritas, asadas, secadas o jugos, comúnmente se la come cruda. El banano también se utiliza para elaborar bebidas alcohólicas o harina.

Cabe recalcar que la actividad bananera es una de las más productivas en el Ecuador ayudando al desarrollo de la economía de manera positiva ya que gracias a la productividad de dicha actividad se han creado muchas fuentes de empleo ayudando a la prosperidad de las personas, además de ello, se han abiertos nuevas oportunidades de negocio como la exportación del banano a otros países. El banano no solo se comercializa como fruta fresca, sino que también a esta fruta se la procesa y se crea distintos productos como: papilla, chifles, dulces, postres, tortillas. Según Diario El Telégrafo (2013) Al momento exportan alrededor de 1,1 millones de cajas de banano semanales hacia Estados Unidos y Europa. El proyecto se enmarca dentro el cambio de matriz productiva.

Gráfica 10. Exportación del banano



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

Periodo	Variación por año
2.011	11%
2.012	-7%
2.013	13%
2.014	11%

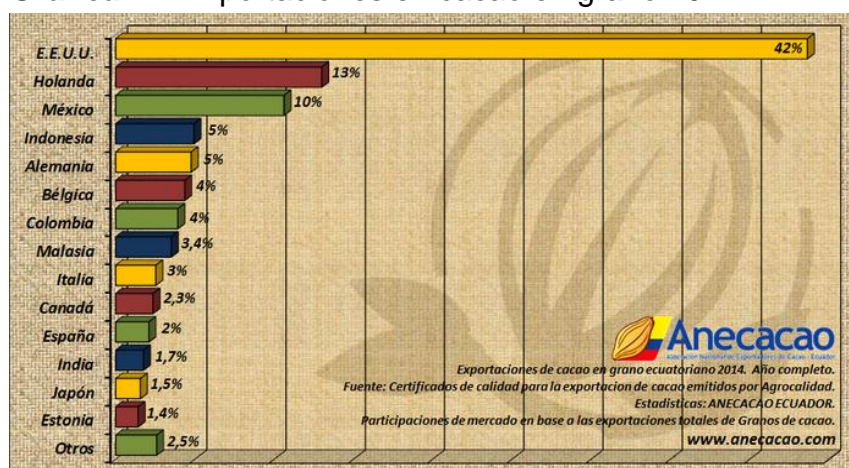
Como se puede observar en la gráfica el año en el que más se exporto el banano fue en el periodo del 2014 con un total de 2´607,580 cajas exportadas a diferentes países, aumentando su nivel de exportación en un 11% con relación al periodo del 2013. Si comparamos el año 2014 con el 2010 se puede observar que hubo un crecimiento significativo, el cual fue de un 28%, quiere decir que se exporto 575,00 cajas más aproximadamente con relación al año 2010.

3.2.4. INDUSTRIA DEL CACAO

Según Pro Ecuador (2014) el cacao es una fruta tropical que viene de un árbol, su fruto es duro y alargado. Existen varios tipos de cacao, de color amarillo, blanco, verde o rojo.

Según la Asociación de Exportadores de Cacao, ANECACAO, Ecuador es el principal exportador mundial del cacao, estimulando la economía del País, siendo gracias a ello que se pudo crear los primeros Bancos del País. Hoy en día el Ecuador posee una gran popularidad en este producto ya que más del 70% de la producción de cacao se encuentra en las tierras Ecuatorianas. Esto ha generado popularidad importante para el país. El cacao tiene variedades distintivas como florales, frutales, almendras entre otros que hace a cada uno especiales y diferentes con su sabor único y aroma inigualable.

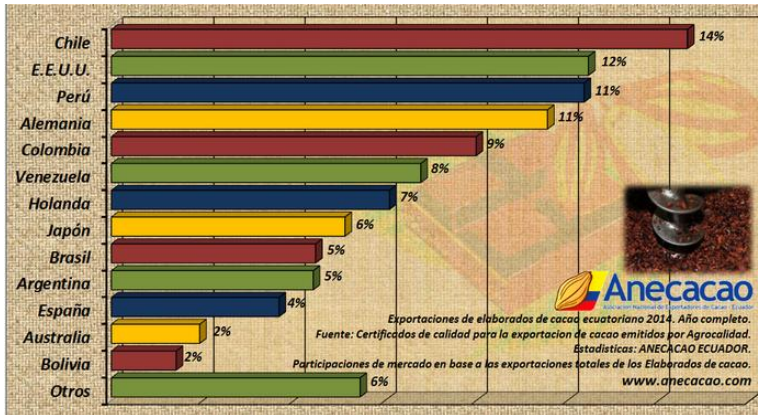
Gráfica 11. Exportaciones en cacao en grano 2014



Fuente: Anecacao

Como podemos observar en el gráfico, la mayor cantidad del cacao que exportamos del país es dirigido a EEUU en el año 2014, siendo el país al que más le exportamos con un porcentaje del 42%, el país que le sigue es Holanda con el 13% y México con 10%, estos son los 3 países a los que más se les exporto cacao en el periodo del 2014.

Gráfica 12. Exportaciones de Semielaborados 2014



Fuente: Anecacao

En la exportación de los productos semielaborados de cacao se puede apreciar en la gráfica que el país a que más se le exporto fue a Chile con un 14% el país que le sigue es EEUU con el 12% de participación, Alemania y Perú con el mismo porcentaje del 11%, estos fueron los 4 países a los que más se les exporto el cacao semielaborado en el 2014.

3.2.5. INDUSTRIA DEL CAMARÓN

La acuicultura es una actividad de cultivo acuático, donde la larva de camarón entra en un proceso con el objetivo de producir y comercializar el camarón, es por eso que las empresas que se dedican a esto, cuentan con laboratorios y piscinas que ayudan a la producción del mismo y evitar enfermedades que estos puedan causar. Luego de la producción final al camarón se lo comercializa a nivel local e internacional, exportándolo congelados a países como Europa, Estados Unidos, China y entre otros aportando también en gran parte a la economía del país.

Esta actividad ha adquirido importancia a nivel mundial volviéndose muy popular e importante en la industria pesquera. El consumo del camarón ha incrementado a través de los años, dando un ingreso significativo al país. Esto ha llevado al desarrollo del camarón para facilitar su abastecimiento.

Gráfica 13. Exportación del camarón



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Autores

Como podemos observar en la grafica la industria del camaron tuvo un rapido crecimiento del año 2010 al año 2014, exportando 849,674 cajas de camaron en el año 2010 y exportando 2'571,813 cajas en el periodo del 2014, representando un incremento del 203% comparando el año 2010 con relación al 2014.

Debido a la alta demanda que ha venido teniendo el camarón se ha convertido en el segundo mayor producto de exportación no petrolera, despues del banano según (Comercio, 2014)

¿Qué es lo que hace que camarón ecuatoriano tenga una alta demanda con los países extranjeros?

El diario (Comercio, 2014) nos enumera 5 razones por las cuales el camaron ecuatoriano es tan apetecible en todo el mundo las cuales son:

- Frescura
- Tamaño
- Cuidado Ambiental

- Calidad
- Factor Social

Por estas 5 razones es que el camaron ecuatoriano es tan demandado por los otros paises, consiguiendo el segundo puesto en productos exportados no petroleros del Ecuador.

3.2.6. INDUSTRIA TEXTIL

La industria textil comienza a lo largo de los tiempos cuando se utilizaba la lana de las ovejas para fabricar vestimenta. La industria textil fue creciendo en la cual varias empresas dedicadas a dicha actividad se desplazaron en toda parte del mundo y ciudades del país. Las provincias que tienen mayor industrias de esta actividades son Pichincha, Imbabura, Tungurahua, Azuay y Guayas.

Al principio las empresas textiles concentraron sus operaciones localmente, a partir de la década de los 90 las exportaciones textiles empezaron a incrementarse. Según la AITE en el año 2000 las exportaciones textiles incrementaron un 8,14%

Se sabe que actualmente las exportaciones es la actividad que más ayuda al desarrollo de la industria, las empresas han invertido en maquinas especializadas para tener ventaja competitiva en el mercado global, además de ello, se preocupan en la capacitacion del personal de las plantas para que sean más eficientes y productivos.

Gráfica 14. Exportación de manufactura Textiles



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

Como se puede observar en el gráfico, las exportaciones de la industria manufacturera de textiles ha disminuido significativamente su nivel de exportación, con una tendencia decreciente comparandolo del año 2010 al año 2014, exportando 191,046 y actualmente 132,757, esto quiere decir que su nivel de exportación disminuyo en un 31%. Se puede concluir que esto se debe a las restricciones que ha puesto el gobierno con respecto a las importaciones, debido a que la mayoría de estas empresas importan la tela para poder producir localmente y luego exportarlas, debido a estas restricciones se ha disminuido la produccion y es por eso que las exportaciones se ha disminuido. Se espera que en el año 2015 se apliquen medidas y estrategias comerciales para superar las exportaciones del 2014.

Tabla 9. Valor agregado bruto por industrias

INDUSTRIAS	2011	2012	2013	2014
Petróleo y minas	10,462,856	11,380,737	11,900,041	11,936,359
Refinación de Petróleo	668,035	324,755	281,303	80,287
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	9,670,447	10,785,495	11,453,629	12,484,345
Suministro de electricidad y agua	927,655	1,044,927	998,273	1,265,659
Construcción	8,106,494	9,421,344	10,142,954	10,704,649
Comercio	8,399,816	9,030,758	9,802,095	10,370,231
Alojamiento y servicios de comida	1,427,889	1,630,026	1,909,310	2,146,007
Transporte	3,696,347	3,842,729	4,075,406	4,303,075
Correo y Comunicaciones	1,811,815	1,909,762	2,005,977	2,044,389
Actividades de servicios financieros	2,300,455	2,754,405	2,652,582	2,838,023
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	5,046,421	5,712,429	6,604,166	7,531,007
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	5,995,846	6,943,301	7,453,974	7,940,502
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	5,013,468	5,499,779	6,135,210	6,705,873
Servicio doméstico	333,406	333,711	382,113	426,652
Otros Servicios	5,063,820	5,348,443	5,732,601	6,064,128

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autores

3.3. PRINCIPIOS DE PLENA COMPETENCIA

El principio de plena competencia es una ley mundial la cual se utiliza para fines fiscales, en la determinación de los precios de transferencia.

Se refiere a que debe existir un mercado competitivo, que no existan ganancias extraordinarias, es decir, una persona no puede comprar un producto barato y venderlo barato, debe ser el mismo precio que el mercado.

Todas estas industrias antes mencionadas se ven afectadas por los precios de transferencias debido a que la mayoría de estas industrias son grupos grandes que tienen empresas relacionadas que realizan actividades diferentes para un mismo fin que es la comercialización o exportación de cada uno de estos productos, y estas empresas tratan de beneficiarse entre sí realizando transacciones con precios variados con el fin de evitar obligaciones tributarias. Se busca que estas industrias cumplan con el principio de plena competencia requerido, es por eso que se analiza cada una de sus operaciones para verificar si no hay ajustes por realizar. Así como estas industrias son muy importantes para el desarrollo del país, también se debe tomar medidas contra ellas, ya que se han visto casos en que se van en contra de la administración tributaria evitando impuestos a base de transacciones con dichas empresas de su mismo grupo.

CAPITULO IV

4. PLAN ESTRATÉGICO

4.1. RESUMEN EJECUTIVO

El resumen ejecutivo es el primer punto que debe contener el informe de precios de transferencia, ya que consiste en resumir lo que se realizará para el estudio de precios de transferencia de la empresa que se analizará, donde se explica el alcance, los objetivos y el contenido del mismo. Siendo el alcance y objetivo el fin por el que se realiza el estudio de precios y se determine que se está cumpliendo con el principio de plena competencia. El contenido en este punto, se refiere únicamente a las actividades que la empresa realice y con las que más de asocia con la empresa analizada. Este punto es muy importante debido a que este es un resumen o introducción de lo que se realiza en el informe y si detalla las partes que van en a ser analizadas, además de ello, el resumen ejecutivo indica a lo último, si la empresa con su grupo económico cumple o no con el principio de plena competencia.

4.1.1. ALCANCE Y OBJETIVO

En este punto se realiza una evaluación de los precios o montos de contraprestación en las operaciones realizadas por la empresa a analizar con sus partes relacionadas al cierre del año fiscal.

Además de ello, se realiza un análisis de acuerdo con lo establecido en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI), y su respectivo reglamento de aplicación. El objetivo de este punto es evaluar y justificar si las operaciones de la compañía con sus relacionadas se realizaron a precios o montos basándose en el principio de plena competencia.

Cabe recalcar que el análisis de precios de transferencia no es una ciencia. Las conclusiones y análisis presentados se basan en la información disponible por la empresa estudiada a la fecha de corte. En dicha información se analiza todo acerca de la compañía como sus funciones, activos y riesgos y de acuerdo a eso se aplica las mejores metodologías que han sido identificadas como mejores prácticas, de acuerdo a la actividad de la empresa. Cabe recalcar que en ocasiones suele haber distintos análisis y distintos métodos a utilizar, dependiendo de diferentes puntos de vista.

Para el desarrollo de un informe se lleva a cabo los siguientes pasos:

- ✓ Revisión de las regulaciones tributarias ecuatorianas respecto a los precios de transferencia.
- ✓ El análisis funcional de la compañía a analizar como las funciones desarrolladas por la empresa, riesgos asumidos y activos utilizados por la misma.
- ✓ La aplicación del análisis económico para verificar si sus operaciones con sus entidades vinculadas cumplen con el principio de plena competencia.

4.1.2. CONTENIDO

Este punto consiste en el análisis de precios de transferencia de las diferentes transacciones realizadas por la empresa que está siendo analizada junto con sus empresas relacionadas. Donde se detallarán las operaciones que dicha empresa ha realizado y porque se piensa que estas operaciones son sujetas a análisis de precios de transferencia, realizando una explicación profunda y detallando cada una de las operaciones y con qué empresa relacionada realizó dicha operación. Cabe recalcar que para no estar sujeto a los precios de transferencia, la empresa debe presentar documentos que justifiquen el porqué de cada transacción.

Operaciones de Activo.- Este tipo de operaciones se originan cuando la empresa analizada recibe de una de sus empresas relacionadas algún préstamo o activo sin un interés de por medio. Se analiza si la empresa tiene este tipo de operación y explicando si es y el motivo.

Operaciones de Pasivo.- Cuando la empresa otorga algún préstamo o activo a la empresa relacionada, sin cobrar intereses y beneficiándose una de la otra. Si esto ocurre se explica que se causó esto.

Operaciones de Ingreso.- son las operaciones donde la empresa recibe y se beneficia entre sí, analizando este tipo de operaciones y que método se podría utilizar.

Operaciones de egreso.- Estas operaciones son aquellas que general un desembolso a la empresa y no son recuperables, se pueden dar con empresas relacionados, es por eso que se analiza y se explica el caso.

4.1.3. CONCLUSIONES

En este punto, basándose a la previa explicación de los métodos de precios de transferencia establecidos por la Ley de Régimen Tributario Interno y la aplicación de las normativas sobre Precios de Transferencia de la Organización de cooperación de desarrollo económico (OCDE), se explica detalladamente que la empresa analizada bajo el método escogido cumple o no con el principio de plena competencia, y si no es así, se indica el valor del ajuste. Si la empresa analizada llegase a no cumplir con el principio de plena competencia, en el informe integral, se dará una justificación argumentada para que dicha empresa sea analizada por la Administración Tributaria.

4.2. ANÁLISIS FUNCIONAL

El análisis funcional es el más amplio en un informe de precios de transferencia ya que consiste en una explicación más profunda acerca de toda la empresa, como su historia, la actividad que realiza, sus funciones, su estructura organizacional, los riesgos por los que están expuestos y entre otros. Se explica tanto del grupo en general como de la empresa analizada individual, con el fin de tener una visión más amplia del sector en que se desenvuelve dicha empresa y poder analizar mejor en cuanto a sus operaciones. Dicho punto es el más importante del informe, ya que con esto, se puede tener una idea más clara de lo que la empresa realiza, y se puede sacar conclusiones de sus operaciones. El análisis funcional se divide en los siguientes puntos:

4.2.1. ANTECEDENTES DEL GRUPO ECONÓMICO

I. HISTORIA O PANORAMA

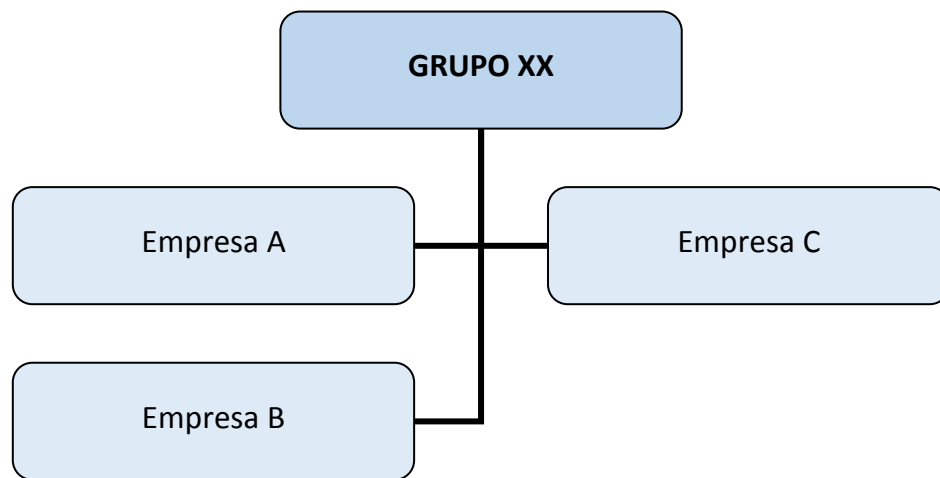
En este punto se detalla la historia del grupo económico, el año de fundación y por quién fue fundada.

Se explica también a qué actividad se dedica el grupo, que dependiendo de la empresa puede ser, fabricación, producción, alimentación, comercialización y entre otras. Los países en los que se encuentran la empresa también es importante especificarlos en este punto, además de como inicio la empresa y como fue evolucionando a través de los años, como entro a nuevos mercados internacionales, si es multinacional, y si no, como logro crecer localmente. Se explica también, el inicio de la empresa a analizar en el informe de precios de transferencia.

Finalmente, se indica el estado en el que se encuentra en la actualidad el grupo económico analizado, como ha podido superarse hasta ahora, su importancia y la ayuda que brinda al sector en la que se encuentra.

II. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y SOCIETARIA

En este punto se detalla las empresas por las cuales están conformadas el grupo económico, ya que siendo grupo y siendo empresas relacionadas, en estos casos se tiene una matriz, y las otras son sucursales. Esto se realiza para poder tener mayor conocimiento de las empresas que conforman el grupo económico. Se puede observar a manera de ejemplo el siguiente gráfico:



Fuente: Ernst & Young

Elaborado por: Autores

Se indica en qué país está ubicada cada empresa relacionada, para verificar si alguna de ellas están ubicadas en jurisdicciones fiscales donde su carga tributaria es nula, ya que esto podía afectar al momento de realizar operaciones entre empresas relacionadas, beneficiándose impositivamente, y afectan a la Administración Tributaria, que es el ente regulatorio de nuestro País Ecuador. También se indica cuantas empresas son del grupo y en el caso de estar en planes de adquirir una nueva sucursal en otros países, también se lo debe incluir en el informe para tener conocimiento de los futuros proyectos de la empresa y poder analizar su fin.

III. LÍNEA DE NEGOCIO Y PRODUCTOS

En este punto se detalla las líneas de negocio de cada una de las empresas que se encuentran que conforman el grupo económico. Se explica cada una de las unidades de negocios que se encuentran inmersas. A que se dedica la compañía, los productos que comercializa, como se estructura sus líneas de negocio, con el fin de conocer un poco más la empresa y poder analizar con que empresas puedan ser comparables, que tengas igual o similar línea de negocio.

IV. OTROS ASPECTOS RELEVANTES

Este punto en el informe es un adicional, ya que se pone todos los logros y reconocimientos del grupo que hayan obtenido durante el año y de los superiores que manejan el mismo. Además de sus estrategias las estrategias que utilizaron para lograr expandirse y como logró desarrollarse en nuevos mercados.

4.2.2. FUNCIONES REALIZADAS POR EL GRUPO

En este punto se desarrolla las funciones que realiza el grupo económico y se indica las empresas del grupo que realiza o se dedica a esa función. Las funciones esenciales en una empresa son: La de Investigación y Desarrollo, la de Manufactura, la función de Distribución, la función de Mercadeo y Publicidad y por último la función de Ventas. Las cuáles serán mencionadas a continuación.

I. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Se identifica las principales empresas del grupo que realizan actividades de investigación y desarrollo y se indica cuáles han sido sus principales actividades como Investigación y Desarrollo de cada empresa del grupo

económico y como ha ayudado esto para el desarrollo, es decir, las empresas que se han dedicado a elaborar nuevos productos o han agregado valor a sus productos para la innovación de los mismos.

II. MANUFACTURA

En este punto se indica cuantas y cuáles son las empresas del grupo económico se dedica a realizar las actividades de manufactura, cuales son las empresas que cuentan con una planta dedicada a la producción según a lo que se dedique la empresa y se detalla cómo realizan esta actividad.

III. DISTRIBUCIÓN

Así mismo como en los puntos anteriores, se indica las empresas que realizan las actividades de distribución y en qué consisten sus funciones, ya que estas pueden ser distintas en el diseño y la coordinación de planes para el abastecimiento, en la compra de materia prima hasta la comercialización final del producto terminado, ya sea a los distribuidores o a los consumidores finales y en la coordinación de procesos de planeación compras, almacenamiento y su distribución, dependiendo de la empresa y las estrategias que utilicen.

IV. MERCADEO Y PUBLICIDAD

Cada empresa que forma parte del grupo económico a analizar es responsable de determinar sus estrategias de mercadeo y publicidad de acuerdo a las regulaciones establecidas en cada país. Se detalla que estrategia utilizo el grupo para lograr posicionarse en los diferentes mercados. Se informa cuanto fue el presupuesto que se invirtió y proyectar las ventas anualmente.

V. VENTAS

En este punto se indica si la participación de mercado se ha ido incrementando o ha ido disminuyendo en los países que el grupo tiene presencia, mostrando datos del año a analizar en el informe de precios de transferencia, tanto como sus ventas registradas en ese año de las empresas más importantes y significativas.

4.2.3. ANTECEDENTES DE LA COMPAÑÍA LOCAL

Como se indicó anteriormente, en el informe también habrá un punto donde se hablará netamente de la empresa que será analizada en el informe integral de precios de transferencia, ya no del grupo económico, donde se indicará su historia, estructura organizacional y societaria, línea de negocios y productos, clientes y competencia, para tener un mayor conocimiento de la empresa y además de ello, poder analizarla mejor.

I. HISTORIA O PANORAMA

Se indica a medida de resumen la historia de la empresa a analizar en el informe de precios de transferencia, para conocer cuando empezaron sus operaciones, con qué actividad y como se encuentran actualmente, además de ello, se va a detallar el año en que fue constituida e inscrita en el Registro Mercantil. Además de ello su Registro Único de Contribuyentes, donde está ubicado su domicilio y su representante legal.

II. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y SOCIETARIA

En este punto se indica cuáles con los accionistas de la empresa que está siendo analizada, en qué país están establecidos los accionistas que pueden ser tanto personas como compañías, la composición del capital accionario de la compañía a la fecha del estudio y cuánto es su porcentaje de

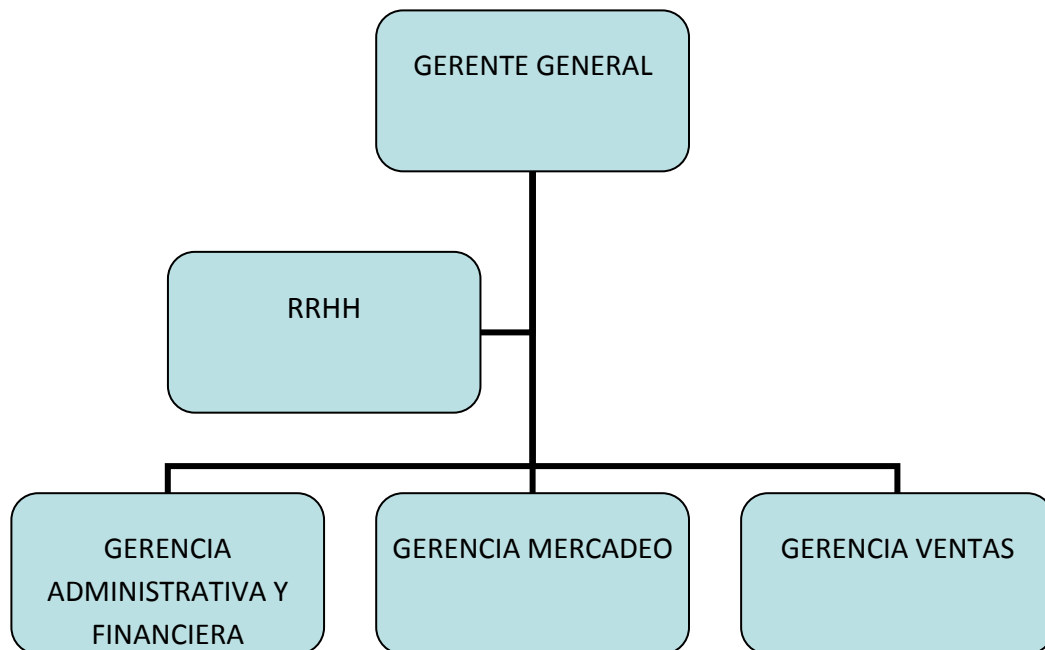
participación en la compañía. Esto para descartar que los accionistas o las empresas accionistas estén domiciliados en un paraíso fiscal, donde pueden estar evadiendo impuestos por medio de los precios de transferencia y descartar cualquier otra razón por las cuales podrías estar evadiendo impuestos. Es importante tener un control y mostrarlo en el informe de precios de transferencia, como se detalla en el siguiente cuadro:

ACCIONISTAS	DOMICILIO FISCAL	CAPITAL (US \$)	PARTICIPACIÓN (%)
EMPRESA A	PAÍS	\$ 400	50%
EMPRESA B	PAÍS	\$ 300	30%
PERSONA NATURAL	PAÍS	\$ 100	20%

Fuente: Ernst & Young

Elaborado por: Autores

También se muestra como está la compañía estructurada localmente:



Fuente: Ernst & Young

Elaborado por: Autores

III. LÍNEA DE NEGOCIOS Y PRODUCTOS

En este punto, se indicará las distintas unidades de negocio que maneja la empresa analizada para el informe integral de precios transferencia, donde se indicará, que productos se maneja, el producto que más vende, cual es el tipo de negocio de la empresa. Se detalla a que se dedica la empresa y que es lo que comercializa.

IV. CLIENTES

En este punto se indica los clientes más importantes y frecuentes para la compañía, de acuerdo con los ingresos que generen cada uno de ellos por el giro del negocio al cierre del año que se está analizando. Esto para saber con tipos de clientes trata la compañía analizada y poder verificar si los precios pactados con dichos clientes son iguales que con los de su relacionada.

V. COMPETENCIA

Se indican los principales competidores que tienen la compañía, distribuidoras, instituciones públicas, a nivel local, que se dediquen a la misma actividad y que afectan significativamente a dicha empresa. Este punto es para conocer un poco más sobre la empresa y el sector en el que se desenvuelve y a su vez si es una empresa pionera en el mercado o tiene mucha competencia.

4.2.4. FUNCIONES REALIZADAS POR LA COMPAÑÍA

En este punto se indica las funciones que realiza la empresa analizada, las cuales son Investigación y Desarrollo, Manufactura, distribución, compras al exterior y locales, ventas al exterior y locales, publicidad y mercadeo, control de calidad y por último las operaciones financieras.

I. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

En este punto se detalla a nivel local si la empresa que está siendo analizada realiza inversiones para actividades relacionadas a investigación y desarrollo, es decir, si se encarga de la creación de nuevos productos o la mejora de los mismos para vendérselas a sus relacionadas y que ellas los comercialicen. Si no realiza dichas inversiones también es importante ponerlo en el informe. En caso de que otra empresa del mismo grupo haga dichas inversiones también se debe colocar en el informe.

II. MANUFACTURA

Se verifica si la empresa que está siendo analizada realiza o no actividad de manufactura, es decir, si se dedica a la elaboración o fabricación de productos o que en lugar de producir el producto lo importan de otros países o de sus mismas empresas relacionadas.

III. DISTRIBUCION

Se basa de acuerdo a la actividad principal de la empresa local analizada, indicando en que consiste, como es su comercialización, como distribuye el producto, si contrata algún tercero para que se encargue de la logística, de ser así, se deben enlistar todas las empresas que se dedican a la distribución del producto de la empresa analizada como terceros o intermediarios de la misma. Esto se realiza para tener más conocimiento acerca de la empresa, y si realiza esta actividad, en caso de no realizarla, de igual manera se lo indicará en el informe integral de precios de transferencias.

IV. COMPRAS (LOCALES Y EXTERIOR)

Se detalla las compras de la empresa, las importaciones o exportaciones que se hayan realizado. Se debe indicar adicionalmente en que países se han

comprado y que insumos para verificar y tener más conocimiento acerca de la empresa. También para verificar si no se han realizado operaciones de compras en países que están en jurisdicciones fiscales, y dicha empresa se aprovecha de eso para reducir o evitar impuestos.

V. VENTAS (LOCALES Y EXTERIOR)

Se detalla las ventas de la empresa de forma local, tanto las que ha realizado dentro del mismo país o en el exterior, especificando cuáles son los países. Además de ellos, se indica como efectúan la venta en el mercado local, es importante mencionar si la empresa realiza actividades de exportación para vender su producto.

VI. MERCADERO Y PUBLICIDAD

La publicidad en una empresa es muy importante debido a que gracias a eso la compañía se hace conocer, además de ello, es importante las estrategias que implementa una empresa y que es lo que realiza para ser competitiva y tener un valor agregado frente a sus competencias, debido a que depende de eso para ser pionera en el mercado. La compañía se enfoca en un objetivo, el cual es posicionar su nombre en el mercado, por ende, se debe analizar y debe indicar si la empresa que está siendo analizada realiza actividades de mercadeo y publicidad, que mecanismos de mercadeos ha implementado, cuáles fueron las estrategias comerciales, etc.

VII. CONTROL DE CALIDAD

Indicar si la compañía contrata servicios de un operador logístico independiente el mismo que se puede encargar de controlar la calidad de los productos de la empresa, ya sea que los haya fabricados en el país o sean importados. El operador independiente tiene la obligación de verificar que todos los productos se encuentren en buen estado y tengan una buena presentación.

VIII. OPERACIONES FINANCIERAS

Verificar si la empresa que se está analizando realiza transacciones con sus relacionadas, puede ser que la compañía otorgue capital de trabajo a su empresa relacionada y este préstamo no está sujeto a una tasa de interés y tampoco tiene un plazo específico de vencimiento y se deben realizar ajustes.

4.2.5. RIESGOS ASUMIDOS

En cualquier mercado de libre competencia, las empresas que realizan actividades económicas asumen riesgos, ya que tienen la incertidumbre de la probable variabilidad o volatilidad de los resultados o rendimientos futuros.

Al hablar de riesgos asumidos por una compañía no implica la detección de una afectación particular, sino que se refiere a la determinación de los riesgos administrados por dicha empresa. Quiere decir que en la elaboración del informe de precios d transferencia al establecer la existencia de un riesgo, se reconoce que la compañía es completamente responsable de administrar dichos impactos que pudieran originarse y afectar a la rentabilidad de la compañía, además de su capacidad de operar en el mercado debido a las circunstancias que podrían ocurrir.

En el informe, la descripción de los riesgos no se enfoca en la probabilidad específica de que se generen dichas circunstancias para la empresa, ni especificar detalladamente su gestión de administración para diversificar, evitar y reducir la probabilidad de ocurrencia de dichos impactos.

De acuerdo con las regulaciones vigentes a la fecha de emisión de un informe, se revelan cualquiera de los riesgos siguientes, dependiendo de la compañía analizada:

I. MERCADO

El riesgo de mercado interviene varias circunstancias que tienen una característica en común: la probabilidad de que la empresa sufra pérdidas a causa de las variaciones del mercado. Entre los más comunes se encuentran:

- Riesgo de que sus participaciones en otras compañías sufran variaciones a la baja.
- Riesgo de que las monedas distintas que son diferentes a las de la empresa analizada sufran variaciones al momento de su cotización.
- Riesgo de que la situación de mercado de la compañía se perjudique por operaciones propias o de terceros.
- Riesgo de que las materias primas que son fundamentales para la operación de la compañía sufran variaciones en sus precios.
- Riesgo de que las tasas de interés de sus inversiones y deudas sufran variaciones.

Dentro de los mecanismos más usados para la moderación de estos riesgos se encuentra la diversificación de activos y pasivos.

II. PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

Los riesgos para la propiedad, planta y equipo de una compañía son de dos tipos: aquel que afecta a los activos improductivos, y otro que afecta a los activos productivos. El primero se refiere en los riesgos que puedan existir variaciones en los precios de dichos activos que afecten al patrimonio de la compañía. El segundo se refiere a la incapacidad de operar total o parcialmente a causa del deterioro, destrucción u obsolescencia de los activos producidos por la compañía.

Entre las maneras de moderar este tipo de riesgos se encuentra la ejecución adecuada de un plan de mantenimiento, contratación de pólizas de seguro y la renovación periódica de activos de producción. También es importante tener planes de contingencia para alguna emergencia de dichos equipos.

III. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Este tipo de riesgos se puede encontrar en las compañías que realizan inversiones en investigación y desarrollo de nuevos productos o servicios, sin tener el previo conocimiento que dicha inversión le va a generar la rentabilidad futura suficiente para recuperar la inversión realizada, teniendo como consecuencia la pérdida total o parcial de recursos invertidos.

Para evitar este tipo de riesgo es necesaria la diversificación de las inversiones y en la implementación de mecanismos adecuados que ayuden a controlar estos proyectos en el tiempo determinado, además de realizar un plan y análisis adecuado antes de iniciar un proyecto de investigación y desarrollo.

IV. FINANCIEROS

El riesgo financiero es el riesgo de liquidez, que consiste en la posibilidad de sufrir pérdidas patrimoniales que puede causar que la compañía liquide alguno de sus activos a un valor inferior al del mercado para poder atender sus necesidades de liquidez. Las maneras más utilizadas para evitar o moderar este riesgo consisten en la contraprestación de líneas de crédito que permitan enfrentar las necesidades imprevistas de liquidez y sobre todo en la adecuada administración de las operaciones financieras.

V. CAMBIARIOS

El riesgo cambiario existe si la compañía mantiene activos nominados en monedas diferentes a aquella en la cual opera, especialmente si dichas monedas están sujetas a variaciones hacia la baja, con relación a la moneda de operación.

Este riesgo se puede evitar diversificando los activos y pasivos designados en monedas distintas a la de operación, buscando un adecuado equilibrio entre las monedas que se revalúan y las que se devalúan así como en la contratación de derivados financieros que minimicen el efecto de las variaciones.

VI. TASAS DE INTERÉS

El riesgo de la tasa de interés se da cuando existen variaciones en las tasas de interés, generando fallas en los ingresos derivados de dichas tasas y los gastos que ellas ocasionan, teniendo como resultado un deterioro en la posición patrimonial y en la solvencia de la compañía.

El mecanismo más usual para la moderación de dicho riesgo es la contratación de productos financieros con tasas fijas para evitar sus variaciones.

VII. DE CRÉDITO

El riesgo de crédito consiste en la posibilidad de que la compañía no llegue a recuperar la totalidad de sus créditos, que causa si sus deudores no realicen los pagos en que se había acordado en sus inicios.

Este riesgo afecta especialmente a las compañías que conceden créditos sin analizar adecuadamente la capacidad de pago de sus deudores y sin tomar medidas suficientes como el establecimiento de garantías adecuadas.

Las maneras para la moderación de riesgo de crédito consisten en un análisis y estudio profundo previo de los deudores para establecer su capacidad de pago y además tomar medidas necesarias en caso de moratoria.

VIII. MARCO REGULATORIO

Este tipo de riesgo se da cuando la compañía actúa en un ambiente cuyas condiciones son afectadas fuertemente por normativas que pueden afectar a su actividad, las cuales tienden a cambiar en el entorno en que se desenvuelve el negocio.

IX. INVENTARIO

El riesgo de inventario lo tienen todas las compañías que podrían no llegar a rotar sus inventarios ya sea de materia prima, producto en proceso o producto terminado, quedando este sin venderse o caducado.

X. PROGRAMACIÓN

El riesgo de programación, es adaptable para quienes actúan en un mercado en el cual se fijan condiciones de largo plazo o que deben tomar decisiones en el largo plazo que no pueden ser cambiadas, teniendo como consecuencia que, ante cambios en el entorno, se generen pérdidas patrimoniales por la inviabilidad de recuperar el equilibrio económico de la operación.

XI. REPUTACIÓN

El riesgo de la reputación afecta a aquellas compañías cuya renta depende de bienes intangibles como su nombre, sus marcas o las tecnologías que utiliza, ya que la pérdida de una buena reputación causará que su rentabilidad disminuya.

Luego de haber detallado los riesgos que tiene la compañía, se presenta el siguiente cuadro:

Riesgo	Significatividad		
	Completo	Limitado	N/A
Riesgo de mercado			
Riesgo de propiedad, planta y equipo			
Riesgo de investigación y desarrollo			
Riesgo financiero			
Riesgo cambiario			
Riesgo de tasa de interés			
Riesgo de crédito			
Riesgo de marco regulatorio			
Riesgo de inventario			
Riesgo de programación			
Riesgo de reputación			

Fuente: Ernst & Young

Elaborado por: Autores

4.2.6. ACTIVOS UTILIZADOS

En este punto se indica que activos tangibles e intangibles la empresa utiliza para su operación al periodo de análisis. La información de los activos tangibles se la obtiene de los estados financieros al cierre del año a analizar de la compañía presentando en cuadros la estructura de activos, cuentas por cobrar y mobiliarios o equipos que es decir lo que la empresa tiene.

Los activos intangibles se refieren a las estrategias o a las actividades que realiza la empresa que hace que sea diferente a las demás empresas, es decir, que tenga una ventaja competitiva frente a sus competidores. Una ventaja competitiva es una característica que diferencia a un producto, servicio o empresa de sus competidores, por lo que para que esta característica sea llamada ventaja, tiene que ser única, diferenciada y estratégicamente valorada por el mercado.

A continuación se mostrará cuáles son los activos intangibles que una empresa puede tener y el cuadro que se debe presentar en el informe de precios de transferencia, donde se indica si tiene o no dichos activos.

Activos Intangibles	Significatividad (Sí/No)
Nombre Comercial	
Marca registrada	
Formulación de productos	
Patentes	
Registro sanitarios	
Procesos de manufactura	
Derechos de propiedad	
Modelos de comercialización	
Secretos Comerciales	
Know-how	

Fuente: Ernst & Young

Elaborado por: Autores

4.2.7. TRANSACCIONES INTER-COMPAÑÍA

En este punto se detalla las transacciones que se realizan entre compañías relacionadas, el motivo por la que fue realizada esta transacción y si está sujeta a análisis de precios de transferencia, ya que estas operaciones pueden ser de activos, pasivos, ingreso o egresos.

4.3. ANÁLISIS DE MERCADO

Este punto está analizado en el capítulo II del presente trabajo de investigación, el cuál ayuda a verificar cada uno de los sectores del país, como se encuentran, como estos aportan en el desarrollo del país, los índices económicos y como esto contribuye al producto interno bruto. Este análisis en el informe de precios de transferencia busca analizar el mercado potencial en el que puede haber evasión en precios de transferencia. Existe un mercado muy amplio en el país debido a que existen grupos de empresas que tienen compañías relacionadas, es por eso que el Servicio de rentas internas ha venido tomando medidas para evitar esta evasión por parte de las industrias que están inmersas en los precios de transferencias, sin embargo, el Servicio de Rentas Internas en la actualidad busca disminuir la carga operativa, centrándose en las compañías más grandes, a tal punto que incrementó la base de \$ 6'000.000 a \$ 15'000.000 según resolución No. 455. Luego de haber redactado el mercado en general, se realiza un análisis del mercado en el cual se desenvuelve la empresa de análisis en el informe, indicando su desarrollo en el país, el monto que abarca dicho mercado y su estructura en el país analizado.

4.4. ANÁLISIS ECONÓMICO

En este análisis del informe se desarrolla y explica puntos como: partes relacionadas, transacciones que deberán ser estudiadas con el respectivo método, las comparables internas y el detalle de la búsqueda de la misma, las operaciones de las compañías comparable que realicen actividades similares que la empresa que se analiza, siempre y cuando tengas información financiera que pueda ser utilizada para la elaboración del rango intercuartil, estadísticas, fuentes de información y por último, indicando mediante una conclusión si se estableció el principio de plena competencia.

4.4.1. DETALLE Y CUANTIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES REALIZADAS CON PARTES RELACIONADAS

Se indica cuáles han sido las transacciones realizadas por la empresa analizada con sus partes relacionadas durante el ejercicio fiscal terminado al final del periodo del año analizado, estas transacciones deben ser cuantificadas por cada compañía del grupo económico y por tipo de operaciones, las cuales son: operaciones de ingreso, operaciones de egreso, operaciones de activo y operaciones de pasivo.

4.4.2. SELECCIÓN DEL MÉTODO MÁS APROPIADO PARA EL ANÁLISIS DE CADA TRANSACCIÓN

Las Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico como la normativa tributaria ecuatoriana están de acuerdo que existen dos tipos de metodología:

- **Métodos transaccionales o tradicionales:** Estos son definidos en el capítulo 2 de las Guías de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Lo óptimo sería la comparación a nivel de precios pero debido a la falta de comparables reconoce como un indicio directo la utilización del margen bruto de la operación analizada y del comparable.
- **Métodos alternativos u otros métodos:** Se encuentran definidos en el capítulo 3 de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y son métodos estimados de último recurso, la aplicación de estos métodos sólo se da cuando por dificultades prácticas u otra razón justificable, no sea posible la aplicación de los métodos tradicionales.

La verificación del cumplimiento del principio de plena competencia, también llamado principio de independencia efectiva, en la elaboración de operaciones realizadas entre empresas relacionadas requiere la identificación del método de valoración más apropiado para su análisis.

Para este punto, se realiza un estudio de los principales métodos aplicables para el análisis de precios de transferencia según lo establecido en el art. 86 del Reglamento Para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (RALORTI) indica que con el fin de determinar el principio de plena competencia en los precios de las transacciones que se realizan entre empresas relacionadas, el contribuyente para poder determinar el método más apropiado para la operación, se partirá del uso del primer método que es el precio comparable no controlado, luego precio de reventa y el de costo adicionado. Escogiendo el que más se adapte al entorno del negocio, la estructura comercial o empresarial de la compañía.

También dicho artículo nos menciona, que si las operaciones son muy complejas y no se pueden utilizar los métodos antes mencionados, se partirá del método de distribución de utilidades, corrido por el método residual de distribución de utilidades y por último usar el método de márgenes transaccionales de la utilidad operacional.

La aplicación de dichos métodos de evaluación del principio de plena competencia se basa en la comparación de los precios o utilidades estipuladas en una transacción relacionada con los precios o utilidades de transacciones no vinculadas. El fundamento para comparar los dos tipos de operaciones es el análisis de la similitud de las condiciones y factores que determinan el precio o margen de dichas operaciones. La metodología que se utiliza para elaborar una comparación depende mucho del nivel de información que se pueda encontrar en el mercado, así como la fiabilidad y disponibilidad de la misma.

En ocasiones, es más apropiado tomar en cuenta varias transacciones bajo un mismo enfoque, debido a que se encuentran fuertemente relacionadas y forman parte de la operación global de la empresa, considerando lo estipulado en el Art. 1.42 de las directrices en materia de precios de transferencia de la OCDE que indica que es verdad que el principio de plena competencia debe aplicarse operación por operación para poder tener un resultado más preciso y fiable, sin embargo, existen operaciones separadas que se encuentran muy ligadas entre sí, en donde puede ser más adecuado considerar la operación global, antes que considerar cada una de las operaciones de forma separada.

Referencia Técnica

Los métodos admitidos por el Reglamento Para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (RALORTI) serán estudiados para establecer cuál de ellos resulta más conveniente para reflejar la realidad económica de las operaciones bajo análisis.

Según el Art. 89 del RALORTI como referencia técnica se usará “Las directrices en materia de precios de transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias” aceptados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico en 1995, siempre y cuando son coherentes con lo establecido con los tratados celebrados por Ecuador y con la Ley de Régimen Tributario Interno.

Comparables

La forma más directa y confiable para la búsqueda de transacciones comparables es la que se aplica en base a las operaciones no relacionadas obtenidas internamente por la empresa analizada. Este tipo de comparables se determinan comparables internos.

Para tener un comparable interno adecuado, la compañía deberá efectuar operaciones con terceros, de igual similitud a las transacciones que se encuentran sujetas a análisis, o la parte relacionada tendría que efectuar transacciones con terceros de igual similitud a las mantenidas con la empresa a analizar.

Cuando no existan operaciones que sean comparables internos fiables, se procederá a buscar información externa de operaciones similares que sean empresas independientes, ajenas a la empresa o grupo económico.

Transacciones inter-compañía sujetas a análisis

Se debe analizar las transacciones inter-compañías sujetas a análisis de precios de transferencia y para las cuales se procederá a seleccionar un método de evaluación, el cual se escogerá de acuerdo a la actividad de la empresa, analizando todos los métodos hasta que se encuentre el apropiado con el que se pueda usar para el correcto ajuste para el análisis de precios de transferencia.

I. EVALUACIÓN DE LA APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS TRADICIONALES

Para la evaluación de los métodos tradicionales es necesario que se tomen en cuenta todos los métodos establecidos en la ley de régimen tributario interno, empezando por los que son más tradicionales y los que primero se van a analizar en el estudio que son el precio comparable no controlado y el precio de reventa, los cuales se explicarán con más detalle a continuación.

1. Precio comparable no controlado

El camino más directo para verificar si las condiciones establecidas entre las partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia, consiste

en comparar los precios facturados en operaciones con empresas relacionadas con los precios facturados en operaciones con empresas independientes, para verificar si dichas empresas cumplen con el principio de plena competencia.

Cuando sea posible encontrar operaciones no vinculadas comparables, el método del precio libre comparable es el camino más directo y fiable para aplicar el principio de plena competencia. Este método es el preferido por los organismos de control que los otros métodos. Se va analizando si se puede utilizar este método por mercados transparente, por comparables internos y por último comparables externos, y si se descarta este método por cualquiera de los antes mencionado, se procede a realizar el segundo.

2. Precio de Reventa

Según el párrafo 2.14 de la Guías de la OCDE 1995 indica que el precio de reventa se refiere a un producto que es comprado con una empresa relacionada y es revendido a una empresa independiente. El precio en que revende el bien se reduce en un margen bruto adecuado representativo para que el revendedor cubra sus costos de venta, obteniendo un beneficio adecuado. El resultado de sustraer el margen bruto puede entenderse que constituye, después de realizar los ajustes para saber los costos asociados a la compra del producto, un precio de plena competencia originaria de los activos de las empresas asociadas.

Este método probablemente sea el más útil cuando se aplica a actividades de comercialización. Se analiza este método en las variantes de comparables internos y comparables externos, explicando si aplica o no cualquiera de esta variantes en el análisis de precios de transferencia. Si no aplica ninguno de estos métodos que son los tradicionales, se procede a analizar los siguientes.

Luego de esto se realiza un cuadro de los métodos que fueron seleccionados para el análisis de precios de transferencia.

4.4.3. SELECCIÓN DE LOS INDICADORES DE RENTABILIDAD MÁS APROPIADOS PARA CADA GRUPO DE ANÁLISIS

En este punto se indica los grupos de análisis que se refiere a los métodos elegidos para la evaluación del principio de plena competencia, indicando que es lo que se deberá realizar para luego proceder a la búsqueda de comparables para verificar si la empresa analizada cumple o no con el principio de plena competencia, como se explica a continuación.

4.4.4. BÚSQUEDA DE COMPARABLES

Las operaciones usadas para comparar las operaciones con empresas del exterior pueden ser internas o externas, a pesar de que la normativa tributaria ecuatoriana no hace referencia priorizar la utilización de comparables internos sobre los externos, sin embargo las Directrices de la OCDE definen que los primeros son preferibles a los segundos, debido a que la calidad y confiabilidad de información que puede tener las transacciones del propio contribuyente es superior a las que se puedan obtener en operaciones con terceros, que sería las partes independientes.

Para el uso de las comparables externas las notas de la OCDE, identifican 10 pasos a seguir cuando se buscan las comparables externas en los métodos que utilizan márgenes brutos u operacionales:

1. Análisis del tipo de compañía involucrada, los valores fundamentales, las características de la competencia y los factores económicos.
2. Establecimiento de los años a cubrir.
3. Verificación de los factores distinguidos de la transacción bajo análisis, para definir los factores relevantes que influirán en la elección del método apropiado y en el análisis de comparabilidad.

4. Demostración sobre la existencia de comparables internos.
5. Verificación de las fuentes disponibles de comparables externas.
6. Elección del método o los métodos de precios de transferencia más apropiado para el análisis y, en función de ello, definir el indicador relevante.
7. Identificar los potenciales comparables.
8. Determinar los ajustes a la comparabilidad que fueran procedentes.
9. Análisis de la información obtenida e identificación del margen de plena competencia.
10. Implementación del proceso de respaldo.

Para poder establecer una estrategia segura en la búsqueda de comparables es necesario tener un análisis funcional donde se identifique cuales cuáles son los factores claves del negocio, las actividades más importantes, sus riesgos asumidos y la cadena de valor que ellos tienen como valor agregado, así como, las características de los mercados geográficos, entorno político y económico en que realiza sus operaciones la compañía analizada.

La búsqueda de comparables se realiza con la finalidad de obtener una gran cantidad de compañías comparables para poder aplicar el método de precios de transferencia seleccionado, debido a que mientras más extensa es la muestra los rangos de rentabilidad tienden a ser más estables.

Existen dos tipos de enfoques para las estrategias de búsqueda, puede ser de abajo hacia arriba o de arriba hacia abajo. El de abajo hacia arriba empieza con la selección de determinados comparables y el análisis de denominadores comunes en esos comparables que permitan ampliar la selección de comparables. Este enfoque es empleado cuando es factible identificar compañías comparables a la parte analizada en función del conocimiento del negocio o la industria. Luego de esto, la búsqueda es nuevamente de arriba hacia abajo, el cual se basa en partir de un universo de

compañías y a través de emplear diferentes parámetros de selección o restricciones ir reduciendo la muestra de potenciales comparables a un número más razonable.

Para el procedimiento de arriba hacia abajo se utiliza los códigos SIC, que simbolizan un sistema de clasificación industrial estándar de cuatro dígitos, determinados por la Securities and Exchange Commission (SEC) de los Estados Unidos. Para aumentar la base de potenciales comparables, se han relacionado los códigos SIC con una igualdad exacta uno a uno, a los códigos Norteamericanos de Clasificación industrial (NAIC) y los códigos de Clasificación Estadística de Actividad en la Comunidad Europea (NACE).

La igualdad uno a uno de un código SIC a códigos NAIC o NACE, implica que se adicionen al proceso de búsquedas aquellas compañías, que aun cuando no estén clasificadas con los códigos SIC, si están con el código NAIC y/o NACE para el código SIC seleccionado.

4.4.5. CRITERIOS DE SELECCIÓN

La normativa tributaria ecuatoriana no establece exactitudes en cuanto a aspectos de temporalidad que deben ser utilizados para los comparables cuyos precios o márgenes integrarán el rango intercuartílico. Sin embargo, existen dos aspectos básicos a ser tomados en consideración, el primero tiene que ver con el momento en que la información es obtenida a la hora de justificar si los precios o márgenes entre partes del exterior se corresponden con el principio de plena competencia, y un segundo aspecto es si la información obtenida de los comparables debe siempre corresponder al año en que se realizó la operación.

Existen varias posibilidades en relación con el primer aspecto básico antes mencionado, es decir con el momento en el que se identifican los comparables de las transacciones, existen varias posibilidades:

- Identificar comparables antes de que se lleve a cabo la transacción entre partes relacionadas para dar soporte a su futura política de precios.
- Identificar comparables en el momento mismo de realizar las transacciones con parte relacionadas, tratando de demostrar que se efectuaron los mejores esfuerzos para cumplir con el principio de plena competencia.
- Identificar comparables con posterioridad a la fecha en la cual se lleva a cabo las transacciones, ya sea con la finalidad de efectuar la conciliación tributaria o con relación a una revisión por parte de la Administración Tributaria.

Se va detallando como se eligieron las comparables en el sistema, y los filtros que se hicieron tanto de carácter cuantitativo como cualitativo que hubo para ir descartando algunas compañías para que al final se identifiquen las compañías comparables que efectúen funciones y que tengan activos y riesgos similares a los que son asumidos por la parte analizada.

Las restricciones que se consideran son las siguientes:

- **Restricciones por inactividad.-** Bajo este criterio, solo se consideran las compañías que están establecidas en la base de datos como activa, es decir, que se rechazan las compañías que se encuentren en estado de inactividad, disolución, liquidación, y otro estado que demuestre inoperatividad. También se consideran los tipos de entidad pública que cotice o presenten información en la bolsa de valores u otros organismos de control, y otras compañías cuyo estatus es desconocido para poder ampliar las potenciales comparables.
- **Restricciones por criterios financieros.-** Se descarta las compañías con los siguientes criterios financieros:

- **Resultado operativo del promedio de cuatro años mayor que cero o pérdida de un año:** De esta forma, se descartan las empresas que muestren pérdidas operativas promedio para los años de información considerado para el análisis de precios de transferencia que se presenta en el estudio. Si las compañías tienen un promedio de resultado operativo menor a cero, se aceptarán solo aquellas que hayan presentado pérdidas en uno de esos tres años.
- **Investigación y Desarrollo sobre las Ventas (I&D/V):** Este tipo de restricción es depende de la actividad de la empresa y cuanto esta invierte para en I&D, dependiendo de esto, se descarta cuyo promedio de la razón de I&D/V asuma riesgos significativamente mayores a los asumidos por la empresa analizada.
- **Información financiera insuficiente.-** Por medio de esta restricción se descartan empresas que tengan información financiera para un periodo menor de tres años del período de cuatro años de información extraída.
- **Restricción por criterios cualitativos:** Se aplican también restricciones de tipo cualitativo eliminando las empresas que tengan las siguientes características:
- **Que tengan funciones diferentes.-** Se rechazan las compañías que realicen funciones diferentes a las realizadas por la empresa analizada. Se considera como un criterio de aceptación, tomar en cuenta a las compañías que difieran menos del 10% a las funciones de la empresa analizada.
- **Que tengan riesgos significativamente diferentes.-** Se descartan aquellas compañías que tengan riesgos diferentes a los riesgos asumidos por la empresa analizada.

- **Criterios de independencia.-** Se revisa que las operaciones de las potenciales comparables con sus filiales u otras compañías relacionadas hayan sido realizadas a valor de mercado. Se realiza con el fin de minimizar el riesgo potencial que estas transacciones hubiesen afectado a la utilidad operacional de las potenciales comparables.
- **Información insuficiente.-** Las compañías comparables que no cuenten con la suficiente información o que dicha información se encuentre en idiomas que sean diferentes al inglés o español se descartarán.
- **Diferencias de mercados.-** Las compañías que operen en un mercado o niveles de mercado diferentes al que opera la compañía analizada, se rechazarán.

Luego de todas las restricciones que se realizan, quedan las comparables potenciales y se indica los márgenes financieros de los comparables seleccionados.

4.4.6. AJUSTES ECONÓMICOS

Los ajustes económicos, también llamados ajustes por diferencias de capital de trabajo o intensidad de los activos, se realizan con el objetivo de optimizar la comparabilidad entre la parte analizada y los comparables a ser utilizados.

Las cuentas de activos o de pasivos que se relacionen con las operaciones realizadas con empresas relacionadas se las compara con las cuentas de activos o de pasivos de los comparables, las cuales se ajustan mediante una tasa de retorno.

Los tres ajustes más reconocidos por la OCDE y por países que se encuentran bajo regulaciones de precios de transferencia son: los de cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.

Se detallan las fórmulas empleadas en los mencionados ajustes, para el Margen Bruto en Ventas (MBV%) que se utiliza en el análisis:

$$1. \quad \mathbf{PrmCap_{ajtp} = (PrmCré_{tp} + PrmInv_{tp} - PrmPag_{tp} / Ventas_{tp}) * 100}$$

Donde:

$PrmCré_{tp}$ = Promedio créditos por ventas de la compañía local

$PrmInv_{tp}$ = Promedio de inventarios de la compañía local

$PrmPag_{tp}$ = Promedio de cuentas por pagar de la compañía local

$Ventas_{tp}$ = Ventas de la compañía local

$PrmCré$ = (Crédito por ventas al inicio + al cierre) / 2

$PrmInv$ = (Inventarios al inicio + al cierre) / 2

$PrmPag$ = (Cuentas por pagar al inicio + al cierre) / 2

$$2. \quad \mathbf{PrmCapajcomp = (PrmCré_{comp} + PrmInv_{comp} - PrmPag_{comp} / Ventas_{comp}) * 100}$$

Donde:

$PrmCré_{comp}$ = Promedio créditos por ventas del comparable

$PrmInv_{comp}$ = Promedio de inventarios del comparable

$PrmPag_{comp}$ = Promedio de cuentas por pagar del comparable

$Ventas_{comp}$ = Ventas del comparable

$PrmCré$ = (Crédito por ventas al inicio + al cierre) / 2

$PrmInv$ = (Inventarios al inicio + al cierre) / 2

$PrmPag$ = (Cuentas por pagar al inicio + al cierre) / 2

$$3. \quad \Delta\text{Capaj} = \text{PrmCapajtp} - \text{PrmCapajcomp}$$

Donde:

ΔCapaj = Diferencia de las intensidades de capital de trabajo

PrmCapajtp = Intensidad del capital de trabajo de la compañía local

PrmCapajcomp = Intensidad del capital de trabajo del comparable

$$4. \quad \text{Ajuste} = \Delta\text{Capaj} * \text{AFR1}$$

Donde:

Ajuste = Ajuste económico para el comparable

ΔCapaj = Diferencia de las intensidades de capital de trabajo

AFR_1 = Tasa a corto plazo AFR

$$5. \quad \text{Indaj} = (\text{UBrutcomp} / \text{Ventascomp}) * 100 + \text{Ajuste}$$

Donde:

Indaj = Indicador de rentabilidad ajustado

UBrutcomp = Utilidad Bruta del comparable

Ventascomp = Ventas del comparable

Ajuste = Ajuste económico para el comparable

Una vez que se aplicaron las fórmulas mencionadas anteriormente, se presentan los resultados del indicador de rentabilidad una vez realizados los ajustes respectivos.

4.4.7. RANGO INTERCUARTÍLICO

El principio de plena competencia a través de la ley tributaria ecuatoriana, define que los precios de las operaciones entre empresas vinculadas deben ser similares a los precios o márgenes que se hubiesen pactado entre empresas independientes en condiciones similares. Pero es común que no haya un único precio que pueda ser utilizado como comparable, debido a que puede haber factores que afectan las rentabilidades de los comparables.

La normativa ecuatoriana establece en el artículo 87 del Reglamento de la Ley del Régimen Tributario Interno lo siguiente:

- a) Mediana.- Es el monto o valor que se supone debieron haber utilizado las partes independientes, siempre y cuando el valor que se haya registrado se ubique fuera del Rango de Plena Competencia.
- b) Primer y tercer cuartil.- Son los valores que se encuentran en los límites del Rango de Plena Competencia.
- c) Rango de plena competencia.- Es el rango donde se encuentran los valores que están desde el Primer hasta el Tercer Cuartil, y que se consideran como que fueron estipulados entre partes no relacionadas o independientes.

CAPITULO V

5. CASOS Y EJERCICIOS PRÁCTICOS

5.1. EJEMPLO 1

Un ejemplo práctico de los precios de transferencia y su recaudación fiscal

Para ilustrar con mayor claridad como las empresas multinacionales pueden reducir su pago de impuesto a la renta o inclusive cancelar el pago de impuestos se considerara este ejemplo ilustrado en esta tabla:

Tabla 9. Ejemplo de Precios de Transferencia en un Grupo Multinacional						
		Empresa "Y" Oficina Matriz "Dubái"		Empresa "Z" La empresa "Y" posee el 99% "Ecuador"		
	Costo producción		Precio Venta a relacionada		Precio de Venta	Total
Caso 1	\$ 100.00		\$ 200.00		\$ 300.00	
Utilidad antes de impuesto	\$	\$ 100.00		\$ 100.00		\$ 200.00
Tasa de impuesto	%	0%		33.70%		
Impuesto pagado	\$	\$ -		\$ 33.70		\$ 33.70
Utilidad después de impuestos	\$	\$ 100.00		\$ 66.30		\$ 166.30
Caso 2	\$ 100.00		\$ 250.00		\$ 300.00	
Utilidad antes de impuesto	\$	\$ 150.00		\$ 50.00		\$ 250.00
Tasa de impuesto	%	0%		33.70%		
Impuesto pagado	\$	\$ -		\$ 16.85		\$ 16.85
Utilidad después de impuestos	\$	\$ 150.00		\$ 33.15		\$ 183.15
Caso 3	\$ 100.00		\$ 300.00		\$ 300.00	
Utilidad antes de impuesto	\$	\$ 200.00		\$ -		\$ 300.00
Tasa de impuesto	%	0%		33.70%		
Impuesto pagado	\$	\$ -		\$ -		\$ -
Utilidad después de impuestos	\$	\$ 200.00		\$ -		\$ 200.00

Elaborado: Autores

En la tabla 1 nos podemos dar cuenta que existen dos empresas, una empresa que se encarga de la producción y la otra que se encarga de comprar y vender el producto, esta empresa productora está situada en una imposición tributaria distinta a la nuestra. Para caso de ejemplo presumamos que dicha compañía está ubicada en Dubái.

Del mismo modo, la empresa que importará y se encargara de vender los productos está situada en nuestra jurisdicción fiscal, es decir Ecuador.

La empresa “Y” produce un producto específico, con mano de obra y materias primas que son obtenidos mediante empresas no relacionadas en el país.

Para efecto del ejemplo se va a suponer que dicho producto será una laptop.

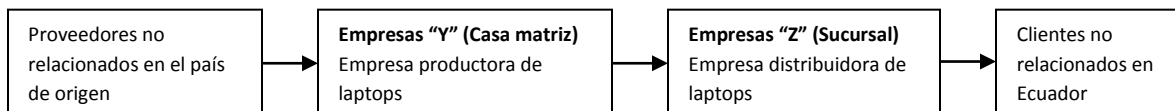
La empresa importadora ubicada en el Ecuador distribuye las laptops a empresas no relacionadas localmente a un precio que ya está determinado por el mercado local, el cual será de \$300 y no se puede aumentar el precio, ya que al hacer esto, sacaría de competencia a la empresa ecuatoriana. Del mismo modo, suponemos que el país donde se fabrican las laptops aplica un impuesto del 0% y el país que las distribuye grava un impuesto del 33.7%. Dicho porcentaje se lo determinó para obtener la utilidad neta de los accionistas a repartir en el Ecuador, que como sabemos se debe pagar el 15% de participación a los trabajadores y el 22% de impuesto a la renta, teniendo claro esto, se saca el porcentaje de la siguiente forma:

Supongamos que tenemos una utilidad de \$100.00, a dicha utilidad le restamos el 15% de participación a los trabajadores quedando \$85.00 de utilidad antes de impuesto a la renta, a los \$85.00 le restamos el 22% de impuesto a la renta que es \$18.70 y nos da una utilidad neta para los accionistas de \$66.30, si restamos los \$100.00 que teníamos en un principio

menos los \$66.30, la compañía estaría pagando \$33.70, que equivaldría al 33.70%

Para demostrar de mejor manera el flujo de las operaciones que estamos analizando, se considerara la siguiente figura.

Figura 1. Flujo de operaciones entre multinacionales.



Para entender mejor la tabla 1 explicaremos cada caso.

Fijación de precios con pago de impuesto:

Caso 1

La empresa "Y" obtiene la materia prima de empresas no relacionadas y costo de producción de cada laptop es de \$100.

Dicha empresa debe exportar la laptop a la sucursal que se encuentra en Ecuador. Para hacerlo fija un precio de transferencia que es de \$200. Del mismo modo, la empresa "Z" debe vender las laptops a un precio de \$300 a sus clientes no relacionados, que es el precio competitivo en el mercado ya fijado.

En el caso 1 la empresa "Y" obtiene una utilidad antes de impuesto de \$100 igual que su agencia situada en el Ecuador, sin embargo debido a las diferentes tasa de impuestos, la empresa "Y" paga \$0 de impuesto, obteniendo una utilidad de \$100 y la empresa "Z" paga un impuesto de \$33.70, obteniendo como resultado una utilidad de \$66.30. Globalmente obtienen una utilidad de \$166.30 que corresponde a los accionistas.

Caso 2

En el siguiente caso podemos observar que hubo un aumento en el precio de transferencia, de \$200 a \$250, ósea que el precio aumento \$50 en comparación con el anterior antes acordado.

La empresa “Z” vende el producto a \$300 ya que es el precio acordado en el mercado y lo que le permite ser competitivo. En este nuevo caso la empresa “Y” genera una utilidad antes de impuestos de \$150 y la empresa “Z” genera una utilidad antes de \$50.

La empresa “Y” paga un impuesto de \$0, obteniendo una utilidad neta de \$150 y la empresa “Z” paga un impuesto de \$16.85, generando una utilidad de \$33.15. Globalmente obtienen una utilidad de \$183.15 que corresponde a los accionistas.

Se puede concluir que mediante un aumento de precio de transferencia de la casa matriz a su agencia y la restricción del precio de venta por la competitividad del mercado, la empresa “Z” disminuye su utilidad dando un efecto dominó el cual es que se pague menos impuesto al país de destino, en este caso Ecuador.

Fijación de precios sin pago de impuesto:

Caso 3

En el caso 3 el costo de producción de la laptop sigue siendo el mismo, sin embargo el precio de transferencia es de \$300 aumento \$50 en comparación al caso anterior.

La empresa “Y” obtiene una utilidad antes de impuestos de \$200 pagando un impuesto de \$0, generando una utilidad de \$200. La empresa “Z” obtiene una utilidad de \$0, por ende no pago impuestos. Generando una utilidad global de \$200 que corresponde a los accionistas.

El precio de transferencia es igual al precio de venta el cual fue de \$300, es por esto que no genero ninguna utilidad en la operación realizada.

En consideración:

En primera instancia el costo de producción de la laptop siempre se mantuvo fijo. Esto se da debido a que suponemos que los proveedores son de empresas no relacionadas, dado que, si alguno de estos quieren aumentar el precio de la materia prima para elaborar el bien, simplemente la empresa manufacturera cambia de proveedor para conseguir que el costo siga siendo el mismo.

Segundo, la agencia de la casa matriz en este caso la empresa “Z”, tampoco modifico el precio de venta, esto se dio debido a que el precio ya estaba fijado en el mercado y los clientes de dicha empresa eran partes no relacionadas. Debido a que si el precio de este producto hubiese aumentado, la empresa “Z” hubiera salido al instante de competencia, ya que los clientes inmediatamente hubieran buscado otros proveedores.

5.2. EJEMPLO 2

A continuación veamos otro caso donde se da precios de transferencia, pero esta vez exportando al exterior con triangulación, para este ejemplo utilizaremos un país como nexo que sea una compañía relacionada y que se encuentra ubicada en un paraíso fiscal, o sea que la tasa impositiva debe ser muy baja o nula.

Para este caso práctico el producto a exportar será el banano, que es uno de las principales fuente de ingresos del Ecuador después del petróleo.

Tabla 10. Ejemplo de Precios de Transferencia Exportación con triangulación								
		Empresa "X" Oficina Matriz "Ecuador"		Empresa "Y" La empresa "X" posee el 99% "Panamá"		Empresa "X" "EEUU"		
	Costo		Precio Venta a relacionada		Precio de Venta		Precio de Venta	Total
Caso (1 caja de banano)	\$ 3.502		\$ 4.50		\$ 30.00		\$ 35.00	
Utilidad antes de impuesto	\$	\$ 0.998		\$ 25.50		\$ 5.00	0	\$ 30.00
Tasa de impuesto	%	33.70%		0.00%		35%		
Impuesto pagado	\$	\$ 0.34		\$ -		\$ 1.75	0	\$ 2.09
Utilidad después de impuestos	\$	\$ 0.66		\$ 25.50		\$ 3.25	0	\$ 29.41
	Costo		Precio Venta a relacionada		Precio de Venta		Precio de Venta	
Caso (100,000 cajas de banano)	\$ 350,200.00		\$ 450,000.00		\$ 3,000,000.00		\$ 3,500,000.00	
Utilidad antes de impuesto	\$	\$ 99,800.00		\$ 2,550,000.00		\$ 500,000.00	0	\$ 3,000,000.00
Tasa de impuesto	%	33.70%		0.00%		35%		
Impuesto pagado	\$	\$ 33,632.60		\$ -		\$ 175,000.00	0	\$ 208,632.60
Utilidad después de impuestos	\$	\$ 66,167.40		\$ 2,550,000.00		\$ 325,000.00	0	\$ 2,941,167.40

Elaborado: Autores

En dicho caso se demostrara como utilizando países con paraísos fiscales como intermediación de la comercialización del producto se puede observar cómo se disminuye drásticamente el pago de impuesto a la renta en el Ecuador.

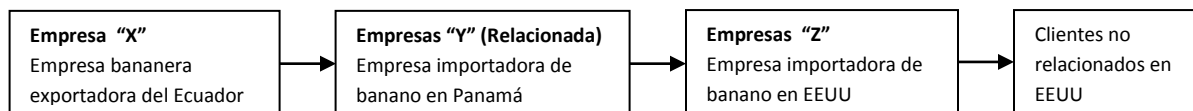
En la tabla 2 nos podemos dar cuenta que existen 3 empresas ubicadas en diferentes países, sin embargo, supongamos que la empresa "X" ubicada en el Ecuador es dueña del 99% de las acciones de la empresa "Y" que se encuentra ubicada en Panamá, el cual es un país con una jurisdicción fiscal distinta a la nuestra en este caso es de 0% de impuesto.

Por otra parte el producto que se escogió como ejemplo es el banano, es comercializado hacia la empresa “Z” que está situada en Estados Unidos.

Suponemos que a la empresa “X” le cuesta \$3.502 la caja de banano, esta es comercializada a la empresa “Y” la cual está ubicada en un paraíso fiscal, el precio de venta es de \$4,50 y la empresa “Y” vende la caja de banano a la empresa “Z” situada en Estados Unidos a un precio de \$30 y esta empresa la comercializa en el país a \$35 la caja.

Para demostrar de mejor manera el flujo de las operaciones que estamos analizando, se considerara la siguiente figura.

Figura 2. Flujo de operaciones entre relacionadas.



Para entender mejor la tabla 2 explicaremos el caso.

Caso con 1 caja de bananas

En el siguiente caso suponemos que a la empresa “X” le cuesta la caja de banano \$3.502 y la vende a su empresa relacionada ubicada en un país con distinta jurisdicción fiscal a nuestro país, siendo este Panamá, con una tasa impositiva del 0%, el precio de venta es de \$4.50; luego la empresa “Y” la cual está situada en Panamá vende la caja de banano a una empresa “Z” dicha empresa se encuentra ubicada en Estados Unidos, también con distinta tasa impositiva en este caso suponemos que la tasa es del 35%, la venta de la caja de banano es de \$30.00 y dicha empresa la comercializa a un precio de \$35.

En este escenario podemos observar que la utilidad en la empresa de Ecuador es mínima ya que si restamos \$4.50 menos los \$3.502 que es el costo

de la caja de banano nos da un total de \$0.998 por cada caja, siendo esta nuestra utilidad antes de impuesto, suponemos que el impuesto a la renta es del 33.70%, pagan un total de impuesto de \$0.33, quedando una utilidad neta para los accionistas de \$0.66 por cada caja de banano.

En la empresa “Y” la utilidad es mayor, ya que compra la caja de banano a un precio de \$4.50 y la comercializa a la empresa “Z” ubicada en Estados Unidos, acordando un precio de venta de \$30.00 por la caja de banano, si restamos el precio de venta que es \$30.00 menos el costo de producto, que en este caso es la caja de banano, es de \$4.50 nos deja una utilidad antes de impuesto de \$25.50 por cada caja de banano, ahora como estamos en un país donde la tasa impositiva es nula, 0%, la utilidad neta de la empresa es de \$25.50 que corresponde a los accionistas.

Por ultimo en la empresa “Z” compra la caja de banano a la empresa “Y” a un precio de \$30.00 y la comercializa a sus clientes no relacionados del país a \$35.00, quedándole una utilidad antes de impuesto de \$5.00, si le restamos el pago de impuesto, que suponemos es del 35%, el cual es \$1.75, nos deja una utilidad neta para los accionistas de \$3.25 por cada caja de banano.

Podemos darnos cuenta que la empresa que tiene mayor utilidad es la “Y” la cual se encuentra en un país con una jurisdicción fiscal nula y por ende no paga impuesto quedándole una utilidad neta de \$25.50. Si sacamos el pago de impuesto global entre las 3 empresas nos da un total de \$2.09 y una utilidad global después de impuesto de \$29.41 correspondiente a los accionistas.

El caso siguiente es básicamente lo mismo que el anterior solo que en esta ocasión en lugar de vender una caja de banano suponemos que se comercializan 100,000 cajas de banano, al mismo precio que el anterior, y con las mismas tasas impositivas.

En la empresa “X” el costo de las 100,000 cajas de banano fue de \$350,200.00 y la venta a la empresa “Y” fue de \$450,000.00 quedando una utilidad antes de impuesto de \$99,800.00 si le reducimos el pago de impuesto el

cual es \$33,632.60 que es el 33.70% nos da una utilidad neta de \$66,167.40 que corresponde a los accionistas.

En la empresa “Y” el costo de las 100,000 cajas de banano fue de \$450,000.00 y la venta a la empresa “Z” fue de \$3’000,000.00 quedando una utilidad antes de impuesto de \$2’550,000.00 como dicha empresa se encuentra en un país con tasa impositiva 0% no paga impuesto, quedándole la utilidad neta de \$2’550,000.00 que corresponde a los accionistas.

En la empresa “Z” el costo de las 100,000 cajas de banano fue de \$3’000,000.00 y el precio de venta a la empresa “Y” fue de \$3’500,000.00 quedando una utilidad antes de impuesto de \$500,000.00, si le reducimos el pago de impuesto el cual es \$175,000.00 que es el 35.00% nos da una utilidad neta de \$325,000.00 correspondiente a los accionistas.

La empresa que tiene mayor utilidad es la “Y” la cual se encuentra en un país con una jurisdicción fiscal nula y por ende no paga impuesto quedándole una utilidad neta de \$2’550,000.00. Si obtenemos el pago de impuesto global entre las 3 empresas nos da un total de \$208,632.60 y una utilidad global después de impuesto de \$2’941,167.40

Sin embargo podemos darnos cuenta claramente de la evasión de impuestos en el país, ya que si no hubiera existido la empresa relacionada ubicada en el paraíso fiscal, el escenario sería diferente como se muestra a continuación:

	1 CAJA		100,000 CAJAS
Precio venta	\$ 35.00		\$ 3,500,000.00
Costo	\$ 3.50		\$ 350,200.00
Utilidad	\$ 31.50		\$ 3,149,800.00
33.70% Impto. a pagar	\$ 10.61		\$ 1,061,482.60
UDI	\$ 20.88		\$ 2,088,317.40

En el siguiente cuadro se puede observar cual hubiera sido la utilidad y el impuesto que debería haber pagado la empresa "X" ubicada en el Ecuador en caso de haber realizado la transacción solo con la empresa "Z" que es la que se encuentra ubicado en Estados Unidos y no hubiese participado la empresa "Y" que se encuentra en Panamá, el cual es un país conocido como paraíso fiscal.

La utilidad antes de impuesto de la empresa "X" hubiese sido \$31.50 vendiendo una caja de banano y no \$1 como vimos en el cuadro anterior y debería haber pagado un impuesto del 33.70% que da un total de \$10.61 por cada caja vendida y se pagó solo \$0.34, se está dejando de pagar \$10.27 por cada caja de banano, es por esta razón que al triangular con países de muy poca imposición o en este caso nula está evadiendo impuestos.

Ahora para mayor apreciación aplicaremos el mismo ejemplo, pero esta vez con las 100.000 cajas de banano.

La utilidad antes de impuesto de la empresa "X" fue de \$99.800,00 y pago de impuesto a la renta \$33,632.60 sin embargo si no hubiera participado la empresa ubicada en el paraíso fiscal el impuesto que debería haber pagado seria \$1'061,482.60 dejando de pagar \$1'027,850.00 al estado, afectando la economía del país y a la recaudación de impuestos.

En este supuesto ejemplo que se lo ha diseñado para la mejor comprensión de cómo se evade los impuestos con las compañías relacionados, en este caso en la exportación de un producto a otro país utilizando compañías relacionadas para reducir el pago de impuestos en el país, se observó claramente la evasión de impuestos y por un valor muy significativo de \$1'027,850.00

5.3. EJEMPLO 3

Veamos otro caso donde se da precios de transferencia, pero esta vez importando un producto con triangulación, para este ejemplo utilizaremos un país como nexo que sea una compañía relacionada y ubicada en un paraíso fiscal, por ende es que la tasa impositiva debe ser muy baja o nula.

Para este caso práctico el producto a importar será unas pastillas de un laboratorio "X" ubicado en Perú que se dedica a la elaboración de pastillas para ayudar a reducir el peso de una persona más rápido y sin esfuerzo.

Tabla 11. Ejemplo de Precios de Transferencia Importación con Triangulación								
		Empresa "X" Oficina Matriz "Perú"		Empresa "Y" La empresa "Z" posee el 99% "Panamá"		Empresa "Z" "Ecuador"		
	Costo		Precio Venta a relacionada		Precio de Venta		Precio de Venta	Total
Caso	\$ 5,00		\$ 5,50		\$ 40,00		\$ 42,00	
Utilidad antes de impuesto	\$	\$ 0,50		\$ 34,50		\$ 2,00		\$ 40,00
Tasa de impuesto	%	25,00%		0,00%		33,70%		
Impuesto pagado	\$	\$ 0,13		\$ -		\$ 0,67		\$ 0,85
Utilidad después de impuestos	\$	\$ 0,37		\$ 34,50		\$ 1,33		\$ 36,20

Elaborado: Autores

En este caso se demostrara como utilizando un país con baja o nula recaudación de impuesto como intermediación de la comercialización del producto se puede observar cómo se disminuye el pago de impuesto a la renta en el Ecuador al importar un producto y también en el país donde se elabora el producto en este caso Perú.

En la tabla 3 nos podemos dar cuenta que existen 3 empresas ubicadas en diferentes países, sin embargo, supongamos que la empresa “X” está ubicada en el Perú y es la que se encarga de la producción del producto, la empresa intermediaria será la empresa “Y” que se encarga de comprar y vender el producto a su empresa relacionada se encuentra ubicada en Panamá, el cual es un país con una jurisdicción fiscal distinta a la nuestra en este caso es de 0% de impuesto y esta importa el producto a la empresa “Z” para comercializarlo en el Ecuador.

Del mismo modo, la empresa que importara y se encargara de vender los productos está situada en nuestra jurisdicción fiscal, es decir Ecuador.

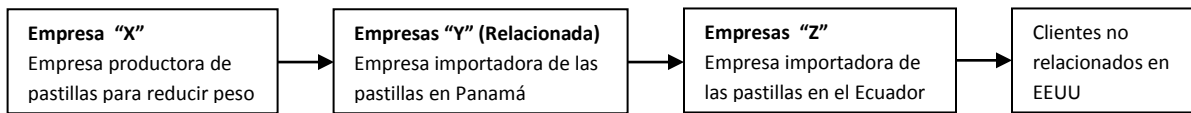
La empresa “X” produce un producto específico, con mano de obra y materias primas que son obtenidos mediante empresas no relacionadas en el país.

Para efecto de ejemplo se va a suponer que dicho producto será unas pastillas para reducir de peso fácilmente.

La empresa importadora ubicada en el Ecuador distribuye las pastillas a empresas no relacionadas localmente a un precio que ya está determinado por el mercado local, el cual será de \$42 y no se puede aumentar el precio, ya que al hacer esto, sacaría de competencia a la empresa ecuatoriana. Del mismo modo, suponemos que el país donde se fabrican las laptops aplica un impuesto del 25%, el país que servirá como intermediario grava el 0% de impuesto y el país que las distribuye a los clientes no relacionados grava un impuesto del 33.7%.

Para demostrar de mejor manera el flujo de las operaciones que estamos analizando, se considerara la siguiente figura.

Figura 3. Flujo de operaciones entre relacionadas. (Importación)



Caso de importación con empresa relacionada en paraíso fiscal

La empresa "X" obtiene la materia prima de empresas no relacionadas y costo de producción de cada caja de pastillas es de \$5.

Dicha empresa debe exportar las pastillas a la sucursal que se encuentra en Panamá. Para hacerlo fija un precio de venta que es de \$5.50. Del mismo modo, la empresa "Y" que es la empresa que se encuentra en Panamá debe vender las cajas de pastillas a su empresa subsidiaria ubicada en el Ecuador, la cual es la empresa "Z" a un precio de \$40 por cada caja de pastillas, del mismo modo dicha empresa debe vender esas pastillas a sus clientes no relacionados a un precio de \$42, que es el precio competitivo en el mercado ya fijado.

En el presente caso la empresa "X" obtiene una utilidad antes de impuesto de \$0.50, se supone que la tasa impositiva de Colombia es del 25% de la utilidad de la empresa, por ende dicha empresa paga un impuesto de \$0.13 por cada caja de banano y la utilidad después de impuestos es de \$0.37 para la empresa "X"

La empresa "Y" compro el producto a un precio de \$5.50 y lo vende a su empresa relacionada ubicada en el Ecuador a \$40, la utilidad que genera la empresa es de \$34.50 antes de impuestos, pero como dicha empresa está ubicada en un país en donde la tasa impositiva es del 0% su utilidad neta es \$34.50

La empresa “Z” ubicada en el Ecuador compro el producto a un precio de \$40 y vende el producto a sus clientes relacionados a \$42.00 dicho precio ya está fijado en el mercado y una subida de precio sacaría de competencia a dicha empresa, la utilidad antes de impuestos que genera la empresa es de \$2.00, paga de impuestos \$0.67 que es el 33.70% como se había establecido anteriormente, quedando una utilidad neta de \$1.33

Sin embargo si la empresa no hubiera utilizado conexión con su empresa relacionada ubicada en el paraíso fiscal para evadir impuesto la utilidad de la empresa “Z” sería mucho mayor y pagaría mayor impuesto.

Según el decreto ejecutivo 777 que derogo el decreto ejecutivo 400 para la fijación de los precios verifican que el valor FOB del producto no exceda del 10% de precio de comercialización en el país de origen.

El país donde se originó el producto fue Perú no Panamá, por ende se escoge el precio de Colombia, en el ejemplo se observa que se vendió el producto en Colombia a \$5.50, y en Ecuador se comercializa en \$42 por ende se debe realizar un ajuste:

Precio venta	\$	42.00
Costo	\$	5.00
Utilidad	\$	37.00
Impto. a pagar	\$	12.47
UDI	\$	24.53

La utilidad de la empresa “Z” debería haber sido \$37.00 antes de impuestos, pagando un impuesto de \$12.47, quedando una utilidad después de impuestos de \$24.53 por cada caja vendida. Sin embargo en forma global termino pagando \$0.80 y le quedo una utilidad después de impuestos de \$36.20 correspondiente a los accionistas.

5.4. EJEMPLO 4

El siguiente ejemplo se enfocara en las compras locales entre compañías relacionadas ubicadas en el Ecuador, sean bienes o servicios, por lo general los precios de transferencia se dan principalmente en las áreas de servicios, como asesoría técnica.

Supongamos que la empresa “A” es una empresa que se dedica a la asesoría financiera, y tiene una compañía relacionada a la cual le presta sus servicios, supongamos que será la empresa “B”

La compañía “A” tiene perdida por un total de (\$930,000.00) y la empresa “B” tiene una utilidad de \$1`000,000.00 ; tras este supuesto ejemplo la empresa “A” debería entrar a disolución según la Superintendencia de compañías de Ecuador artículo 361, sin embargo, la empresa “B” tiene una utilidad muy grande y le tocara pagar un alto impuesto, y como las 2 son relacionadas se facturan servicios, para salvar a la compañía “A” y reducir la utilidad en la compañía “B”

La empresa “A” le realiza asesoría técnica a la empresa “B” obteniendo un ingreso por \$950,000.00; esto quiere decir que la empresa “B” recibe gastos de la empresa “A” por \$950,0000.00. Con este nuevo supuesto las cosas serían diferentes para ambas compañías:

La compañía “A” ya no entraría en proceso de disolución ya que al recibir el ingreso de \$950,000.00 genera una utilidad de \$20,000.00 y la empresa “B” al recibir el gasto de \$950,000.00 reduce su utilidad quedando \$50,000.00

Para mejor entendimiento se lo explicara en el siguiente gráfico:

Empresa "B"

Empresa "A"

Utilidad o Perdida	\$1,000,000.00
Ingreso (Factura Asesoría Técnica)	\$ 950,000.00
Utilidad	\$ 50,000.00
15% Reparto de utilidad	\$ 7,500.00
Base imponible	\$ 42,500.00
22% Impuesto a la renta	\$ 9,350.00
Utilidad neta	\$ 33,150.00

Utilidad o Perdida	\$(930,000.00)
Ingreso (Factura Asesoría Técnica)	\$ 950,000.00
Utilidad	\$ 20,000.00
15% Reparto de utilidad	\$ 3,000.00
Base imponible	\$ 17,000.00
22% Impuesto a la renta	\$ 3,740.00
Utilidad neta	\$ 13,260.00

Como observamos en el grafico la empresa "A" convirtió su perdida a una utilidad pequeña y la empresa "B" disminuyo su utilidad sustancialmente.

En el supuesto caso de que dicha transacción por asesoría técnica se haya realizado, la empresa "A" debe pagar un impuesto de \$3,740.00, que es el 22% de los \$17,000.00 de la base imponible, quedándole una utilidad neta para los accionistas de \$13,260.00 y la empresa "B" debe pagar \$9,350.00, que es el 22% de los \$42,500.00 de la base imponible, quedándole una utilidad neta de \$33,150.00 correspondiente a los accionistas y entre las 2 compañías pagaron por impuesto a la renta un total de \$13,090.00.

En caso de no haber realizado esa transacción la empresa "A" automáticamente hubiese entrado en proceso de disolución y la empresa "B" debería haber pagado \$187,000.00, que es el 22% de los \$850,000.00 de su base imponible, quedándole una utilidad de \$663,000.00.

Utilidad	\$ 1,000,000.00
15% Reparto de utilidad	\$ 150,000.00
Base imponible	\$ 850,000.00
22% Impuesto a la renta	\$ 187,000.00
Utilidad neta	\$ 663,000.00

Podemos darnos cuenta que realmente la empresa "B" debió haber pagado un total de \$187,000.00 de impuesto a la renta, sin embargo tras esa transacción realizada por asesoría técnica entre relacionadas solo pagaron \$13,090.00

Al momento de realizar el ajuste de precios de transferencia se debe registrar en el formulario 101 y pagar el 15% de repartición de utilidades y el 22% de impuesto a la renta.

El ajuste quedaría de la siguiente manera:

La empresa "A"

Utilidad o perdida	(\$930,000.00)
Ingreso Fact. As. Tc	<u>\$950,000.00</u>
Utilidad	\$20,000.00

Se realiza el respectivo ajuste de precio de transferencia en la empresa "A", pero como dicha empresa convirtió su perdida en utilidad no hay problema con el SRI ya que paga el 22% sobre dicha utilidad.

Empresa B		
Utilidad o Perdida	\$1,000,000.00	
Ingreso (Factura Asesoría Técnica)	\$ 950,000.00	
Utilidad	\$ 50,000.00	
15% Reparto de utilidad	\$ 7,500.00	
Base imponible	\$ 42,500.00	\$ 8,500.00 Gasto Deducible
Factura Asesoría Técnica		\$950,000.00
Gasto no deducible		\$941,500.00
15% Reparto de utilidad		\$141,225.00

	\$800,275.00
22% impuesto renta	\$176,060.50

Se realiza el respectivo ajuste de precio de transferencia en la empresa “B”, solo es deducible hasta el 20% de la base imponible según la Ley de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal, en este caso la base imponible fue de \$42,500.00 pero solo se puede deducir \$8,500.00, como se tuvo un gasto por asesoría técnica de \$950,000.00 se le resta lo deducible que es \$8,500.00 quedando una diferencia de \$941,500.0 y sobre ese valor se debe pagar el 15% de reparto de utilidades y el 22% de impuesto a la renta de la diferencia, pagando un impuesto sobre el gasto no deducible de \$176,060.50.

5.5. EJEMPLO 5

Supongamos que la empresa “ABC” tiene una empresa relacionada, para este ejemplo será la empresa “XYZ”, dicha empresa le solicita un préstamo a la empresa “ABC” de \$500,000.00 pagaderos en 2 años y no le cobra interés

Sin embargo según las NIIF dicho valor es un valor futuro que se va a cobrar y se lo debe ajustar al valor presente, por ende se debe aplicar esta fórmula:

$$VA = \frac{VF}{(1 + i)^t}$$

VA= Valor actual

VF= Valor Futuro

i= Tasa de interés (BCE)

t= Tiempo

$$VA = ?$$

$$VF = \$500.000,00$$

$$i = 9,33\%$$

$$t = 2 \text{ años}$$

La tasa de interés efectiva la obtuvimos a través del Banco Central del Ecuador, se escogió la tasa de interés efectiva máxima para el segmento productivo corporativo, tasa vigente hasta agosto del 2015.

$$VA = \frac{500.000,00}{(1 + 0,0933)^2}$$

$$VA = \frac{500.000,00}{(1,0933)^2}$$

$$VA = \frac{500.000,00}{1,19530489}$$

$$VA = \$ 418.303,32$$

$$\begin{aligned} \text{GF1} \quad & \$ 39.027,70 = (\$418.303,32 * 9,33\%) \\ & \$ 457.331,02 = (\$418.303,32 + \$39.027,70) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{GF2} \quad & \$ 42.668,98 = (\$457.331,02 * 9,33\%) \\ & \$ 500.000,00 = (\$457.331,02 + \$42.668,98) \end{aligned}$$

Si la empresa que presto el dinero no le cobro interés igual debe de pagar impuesto ya que el valor del dinero en el presente no será igual a un futuro, entonces ese interés debe estar ajustado por los precios de transferencia en el formulario 101.

5.6. EJEMPLO 6

Supongamos en este nuevo caso que existen 2 empresas relacionadas, en la cual una empresa se dedica a vender máquinas de construcción, esta será la empresa “Y”, y la otra empresa se dedica a la construcción de casas, edificios, entre otras cosas, esta será la empresa “Z”. La empresa “Y” le vende una máquina para construcción a la empresa “Z” que necesita para la construcción de una casa, dicha maquina se la vendió en \$500,000.00, pero al hacer una comparación de las ventas que ha hecho a otras empresas independientes y con relación al precio de mercado de dicha máquina, el precio real es de \$200,000.00, esta máquina se deprecia a 10 años, mandando un gasto de depreciación de \$50,000.00 cuando en valor real a depreciar seria \$20,000.00.

La empresa “Y” como recibe un ingreso mayor al que debía no pasa nada ya que pagara más impuesto a la renta, sin embargo la empresa “Z” tiene más gasto, es decir en vez de deducir \$20,000.00 de depreciación de la maquina deduce \$50,000.00 y se debe ajustar el precio de transferencia.

Empresa “Z”

Maquina (Precio compra)	\$500,000.00 / 10 años =	\$50,000.00
Maquina (Precio mercado)	<u>\$200,000.00 / 10 años =</u>	<u>\$20,000.00</u>
Diferencia	\$300,000.00	\$30,000.00

Los \$30,000.00 de diferencia se debe ajustar por precio de transferencia en el formulario 101 en caso de no realizado dicha operación antes del cierre de mes.

CONCLUSIONES

La aplicación de precios de transferencia es de gran importancia ya que contribuye en mejorar las recaudaciones evitando la evasión de impuestos de dichas empresas que realizan operaciones con partes relacionadas tanto local como internacionalmente, debido a que si estas empresas cumplen con el requisito dispuesto por la Administración tributaria sobre los precios de transferencia disminuyen el riesgo a ser sancionados fiscalmente si no cumplen dichos requisitos incrementan el riesgo de ser sancionadas, cumpliendo así con el principio de plena competencia.

Para mayor entendimiento se pudo observar diferentes casos, donde es muy fácil evadir impuestos por medio de compañías relacionadas, debido a que utilizan a las empresas relacionadas para vender y comprar a un precio diferente que a las independientes, disminuyendo su carga impositiva. También utilizan empresas que se encuentran en jurisdicciones fiscales donde los impuestos son nulos o casi nulos y estas comercializan a empresas relacionadas que están en países de mayor imposición para que ella les venda a las independientes, como se observó en el ejemplo 1.

En el ejemplo 2 y 3 se pudo observar como utilizaban a empresas ubicadas en jurisdicciones fiscales como intermediarios para evadir impuestos y que esa utilidad se quede en ese país, esto puede ser tanto en exportación e importaciones de bienes o servicios. Este tipo de evasión es muy común por parte de las empresas relacionadas debido a que antes no había mucho control en las operaciones.

De acuerdo al análisis realizado en los ejemplos mostrados en esta presente investigación acerca de las maneras de evadir impuestos por las empresas relacionadas, se define que las empresas multinacionales buscan reducir las cargas impositivas a su conveniencia tomando en consideración las

diferentes cargas impositivas que tienen los distintos países donde mantienen sus sucursales y aprovechándose de sus beneficios. Es por eso que la administración tributaria ha tomado medidas estrictas para reducir este tipo de evasiones con más controles en la información proporcionada por parte de las empresas relacionadas, y a su vez requerimientos de informes y anexos de precios de transferencia. Con esto la Administración Tributaria trata de restringir la libertad o el abuso de poder que tienen las empresas multinacionales en manipular sus utilidades, disminuyendo impuestos y dejándole de pagar a la administración tributaria.

Se indicó como es la forma correcta para la presentación de los informes y anexos de precios de transferencia que la Administración Tributaria exige a las empresas relacionadas y cuáles serían las posibles sanciones que dicha entidad le impone a las compañías que incumplan con la ley de precios de transferencia o entregue de manera incompleta la información dispuestas por ellos. Estos tipos de sanciones son para que las empresas tomen conciencia y no evadan impuestos, debido que actualmente se está controlando mucho estos casos y pueden caer en ajustes por precios de transferencia y ser sancionadas con multas que en la actualidad son grandes.

Las empresas y grupos empresariales deberán determinar sus ingresos, gastos y otros basándose en el principio de plena competencia, esto quiere decir que es como si se tratara de operaciones con partes independientes y se deberán analizar mediante los métodos establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno (LORTI).

Esta evasión de impuesto por medio de las empresas relacionadas, afectan directamente al país, ya que la Administración Tributaria recauda impuestos para ayudar a financiar las obras públicas, educación a los que no tienen y otras actividades que a fin y al cabo es para el desarrollo de nuestro país. Es por eso que el esfuerzo de la Administración Tributaria por reducir la evasión de impuestos en dichas operaciones con empresas relacionadas es reconocido, pero a veces es mal visto por aquellas personas que no tienen

conocimiento de donde van destinados dichos impuestos, ya que estas personas o empresas piensan en el beneficio de ella y no en el país en conjunto. De esta forma también dichas empresas pueden tener todo en orden y operar con honestidad y compromiso con el país.

En resumen, los precios de transferencia son de vital importancia y hoy en día la Administración Tributaria ha tomado medidas estrictas para reducir la evasión de impuestos, principalmente por medio de precios de transferencia. La principal medida de control que ha tomado este ente regulatorio, es la presentación del informe de precios de transferencia, para que se pueda analizar y revisar las operaciones entre las partes, los acuerdos, precios y contratos o documentos que justifiquen dichas operaciones.

RECOMENDACIONES

Como se mencionó anteriormente, el estudio de precios de transferencia es de vital importancia hoy en día en el mundo entero y en el país, por lo cual se recomienda a los grupos empresariales cumplir con la información requerida por la Administración tributaria y elaborar contratos adecuados para evitar ajustes de precios de transferencias.

Es muy importante realizar los ajustes adecuados para poder lograr un correcto análisis de los precios en términos de independencia. El ajuste de precios de transferencia por medio de la Administración Tributaria puede llevar a grandes cantidades e incluso sanciones que pueden afectar negativamente a la empresa analizada, es por eso que es necesario realizar un estudio de precios de transferencia así no sea requerido por la administración tributaria el informe integral, debido a que si la empresa realiza periódicamente el estudio, pueden tener previo conocimiento de que están realizando mal y en que pueden mejorar, evitando así multas y sanciones por parte del ente regulatorio.

Los precios de transferencia es un tema relativamente nuevo en el Ecuador y posiblemente en algunos países, es por eso que algunas empresas aún caen en estos ajustes debido a que no tienen el previo conocimiento de cómo los pueden evitar, o como realizar un correcto estudio de precios. Es por eso, que es recomendable que las empresas realicen más investigaciones acerca de este tema, debido a que es de vital importancia y les servirá mucho a los grupos económicos que realizan operaciones entre sí periódicamente. Después de todo, el beneficio es por la empresa mismo, ya que si siguen las leyes y requisitos de las entidades de control, las empresas se evitarían muchos problemas y ayudarían al país a desarrollarse.

BIBLIOGRAFÍA

- ASAMBLEA, N. (2005). *Código Tributario*. Quito.
- ASAMBLEA, N. (2008). *PRECIOS DE TRANSFERENCIA*. QUITO.
- Camacho, J. C. (s.f.). *Precios de Transferencia - Caso de estudio*. Recuperado el 29 de Mayo de 2015, de <http://www.ajlasa.com/jcc.pdf>
- Checchin, D. (2005). *Precios de Transferencia* (Segunda Edición ed.). Buenos Aires.
- Ecuador. Servicios de Renta Interna. (2005). *Resolución NAC DGER 2005-0640*.
- Ecuador. Servicios de Renta Interna. (2008). *Resolución No. 464*.
- Ecuador. Servicios de Renta Interna. (2015). *Resolución No. 455*.
- EcuRed. (14 de Junio de 2015). Precios de transferencia. *EcuRed*, pág. 1.
- Hurtado, H. (Diciembre de 2011). *Revista chilena de derecho*. Obtenido de http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-34372011000300005
- IASB. (2001). *NIC*. Quito.
- LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, L. (10 de Mayo de 2011). *LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*. Recuperado el 10 de Junio de 2015, de http://quito.com.ec/inversiones/download/Marco%20Normativo/Normas/ley_de_regimen_tributario_interno.pdf
- Ltda., E. C. (s.f.). *Práctica de Precios de Transferencia*. Recuperado el 10 de Junio de 2015, de <http://www.esrobross.com/docs/PRECIOS%20DE%20TRANSFERENCIA-ASPECTOS%20LEGALES.pdf>
- Luna, G. (10 de Agosto de 2011). *Mundo Fiscal*. Recuperado el 14 de Junio de 2015, de http://www.mundofiscal.com/definiciones_ocde.htm
- REGLAMENTO PARA APLICACION LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, L. (20 de Enero de 2013). *REGLAMENTO PARA APLICACION LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*,

LORTI. Recuperado el 10 de Junio de 2015, de
file:///C:/Users/User/Downloads/Reglamento%20para%20la%20Aplicaci
%C3%B3n%20de%20la%20Ley%20de%20R%C3%A9gimen%20Tributar
io%20Interno%20actualizado%20a%20enero%202013%20(1).pdf