

**UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN
BOLÍVAR**

SEDE ECUADOR

ÁREA DE DERECHO

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN TRIBUTACIÓN

**“ANÁLISIS Y APLICACIÓN DE LAS METODOLOGÍAS DE
PRECIOS DE TRANSFERENCIA (CASO PRÁCTICO A LA
INDUSTRIA TABACALERA)”**

Laura Margarita Rodríguez Insuasti

Quito, Agosto de 2009

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón

Bolívar la publicación de esta tesis, o de parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

.....

Laura Rodríguez Insuasti

13 de Agosto de 2009.

UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR

SEDE ECUADOR

ÁREA DE DERECHO

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN TRIBUTACIÓN

**“ANÁLISIS Y APLICACIÓN DE LAS METODOLOGÍAS DE
PRECIOS DE TRANSFERENCIA (CASO PRÁCTICO A LA
INDUSTRIA TABACALERA)”**

Laura Margarita Rodríguez Insuasti

Tutor: Econ. Wilson Ruales

Quito, Agosto de 2009

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio de Precios de Transferencia es el elemento principal para examinar si las transacciones entre partes relacionadas se efectuaron de igual manera si hubieran pactado terceros independientes, a través de la presentación de documentación comprobatoria (Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia). El estudio de Precios de Transferencia contiene un análisis de la aplicación de cada metodología a través de la formación de escenarios, que permite al lector tener una idea clara de cuál es el desarrollo de cada método.

Usando como herramienta un análisis económico / contable se procede a la ejecución de un caso práctico que involucra a una industria ecuatoriana, este estudio se compone en orden por las siguientes etapas:

1. Análisis Funcional
2. Búsqueda de información comparable.
3. Selección de metodología de análisis.
4. Análisis económico / contable preliminar.
5. Ajustes para incrementar el grado de comparabilidad.

En síntesis, luego de realizar lo expuesto arriba se concluye que la industria tabacalera, realiza sus operaciones dentro de un rango de libre competencia, a través de la aplicación del método de Utilidades Comparables, este método toma como indicador el retorno sobre los activos de la empresa (ROA), se realizan ajustes en los activos operativos y cuentas por cobrar para asegurar la comparabilidad de la empresa examinada con las empresas independientes.

Las conclusiones y recomendaciones son el resultado final de un proceso sistemático desarrollado a lo largo de toda la investigación.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres y hermanas, quienes han estado conmigo apoyándome y han sido mi mayor ejemplo.

A Iván, por su ayuda incondicional.

A mis profesores de la Universidad, en especial al Econ. Wilson Ruales, por su guía durante la elaboración del proyecto de tesis.

TABLA DE CONTENIDOS:

INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO.....	11
.....1.1. Definiciones.....	11
.....1.2 .Factores de Comparabilidad.....	15
.....1.3 Metodología.....	17
.....1.3.1 Métodos Tradicionales.....	17
.....1.3.1.1 Método de Precio Comparable no controlado.....	18
.....1.3.1.2 Método del Precio de Reventa.....	23
.....1.3.1.3 Método del Coste Incrementado.....	32
.....1.3.2 Métodos del Beneficio de la Operación.....	40
.....1.3.2.1 Método del Reparto del Beneficio.....	40
.....1.3.2.2 Método del Margen Neto de la Operación.....	49
.....1.3.3 Método que no se adecúa al principio de plena competencia.....	54
.....1.4. Acuerdos Previos sobre Precios de Transferencia.....	56
.....1.5. Factores que distorsionan el principio de plena Competencia.1.5.1 Doble Imposición.....	57
.....1.5.2 Paraísos Fiscales.....	57
.....1.5.3 Tipo de Cambio.....	58
.....1.6. Aplicación de Precios de Transferencia en otros países1.6.1 Argentina.....	59

.....1.6.2 Brasil.....	60
.....1.6.2 México.....	62
CAPÍTULO II MARCO LEGAL EN EL ECUADOR	
.....2.1 Partes Relacionadas.....	63
.....2.2 Anexo de la Declaración.....	64
.....2.3 Principio de Plena Competencia.....	64
.....2.4 Criterios de Comparabilidad.....	64
.....2.5 Métodos para Aplicar el principio de plena Competencia.....	65
.....2.6 Contribuyentes con obligación de presentar el informe integral de precios de transferencia y el anexo de declaración de impuesto a la renta referente a precios de transferencia.....	66
.....2.7 Rango de Plena Competencia.....	66
.....2.8 Contenido del Informe Integral de Precios de Transferencia..	69
.....2.9 Anexo de Declaración de impuesto a la renta referencia a Precios de transferencia.....	71
.....2.10 Alcance de la Presentación.....	79
CAPÍTULO III CASO PRÁCTICO	
.....3.1 Principios Generales.....	80
.....3.2 Análisis Funcional.....	81
.....3.2.1 Características del Producto	81
.....3.2.2 Términos Contractuales.....	83
.....3.2.3 Condiciones Económicas	83
.....3.2.4 Funciones	84

.....3.2.5 Riesgos.....	85
.....3.2.6 Activos.....	85
.....3.2.7 Tamaño de la Compañía.....	86
.....3.3 Aplicación de los métodos de fijación de precios de transferencia en la empresa Tabaecu.....	86
.....3.3.1 Método del Precio Comparable (CUP).....	86
.....3.3.2 Método de Precio de Reventa (RP).....	87
.....3.3.3 Método de Costo Incrementado (CP)	87
.....3.3.4 Método de Repartición del Beneficio	88
.....3.3.5 Método del Margen Neto de Operación.....	88
CAPÍTULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
.....4.1 Conclusiones.....	96
.....4.2 Recomendaciones.....	97
BIBLIOGRAFÍA.....	99

INTRODUCCIÓN

La normativa de régimen tributario en el Ecuador exige a las industrias que comercializan con empresas relacionadas internacionales la aplicación de precios de transferencia, los mismos que son la principal causa de pérdida de ingresos cuando no existen estrategias de aseguramiento para defender la política de precios de la empresa. Al existir regiones con exclusión fiscal, impiden que la autoridad tributaria tenga un control efectivo de las operaciones financieras transaccionales.

A partir de la primera guerra mundial, se produce una creciente y exponencial onda globalizadora, la misma que al contrario de disminuir crece progresivamente.

Como producto de esta globalización, en donde se incrementó la oferta y la demanda de bienes y servicios, las empresas con grandes capitales llamadas multinacionales han establecido filiales o subsidiarias en diversos países y jurisdicciones con el fin de trasladar costos y gastos, así como ingresos, en forma artificial con el objeto de disminuir el pago de impuestos. Las transacciones comerciales entre empresas multinacionales se han incrementado en los últimos veinte años; a continuación se muestra datos que corroboran esta información:

El 65 % del comercio mundial se lleva a cabo por empresas relacionadas (OCDE, 1999)

Mil empresas multinacionales son dueñas del 20% de los activos mundiales.

(OCDE, 1999).

El 30% de los recaudos por auditoras proviene de temas relacionados a precios de transferencia.(OCDE, 1999).

La manipulación de precios entre vinculadas puede deberse, también a requerimientos de flujo de efectivo, a lograr una mejor presentación de los estados financieros, por lo que se puede afirmar que la manipulación de los precios de transferencia que realizan los grupos multinacionales no solo tiene fines fiscales.

En consecuencia, surge la necesidad de imponer controles que no afectan al comercio internacional. Así pues la Organización para la Cooperación y el desarrollo (en adelante OCDE) emitió una serie de guías y recomendaciones que en forma general brindan seguridad y certeza jurídica para las administraciones tributarias.

De esta manera las Administraciones Tributarias han acogido el régimen de precios de transferencia como control fiscal en las operaciones en las que se involucran más de dos empresas vinculadas.

En definitiva el establecimiento de las regulaciones de Precios de Transferencia no es nuevo y está incorporado en la gran mayoría de países a nivel mundial.

Aún cuando la normativa de Precios de Transferencia está reglamentada en la Ley de Régimen Tributario, las empresas en el Ecuador no tienen un procedimiento claro de cómo funcionan los precios de transferencia, cuál será su impacto fiscal, qué documentación deben presentar; en general, cual será el desarrollo metodológico a seguir. En Ecuador, es escaso el material escrito que aborda esta problemática tributaria, así, con la presente investigación se pretende analizar los diferentes métodos que permitan el establecimiento de

políticas de aseguramiento necesarias para fijar precios, en definitiva su correcta utilización puede convertirla en una efectiva herramienta en la planificación impositiva global.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

PRECIOS DE TRANSFERENCIA

1.1 DEFINICIONES:

Existen varios autores y tratadistas que han definido los precios de transferencia de la siguiente manera:

- Aquel precio que se pacta y realiza entre sociedades vinculadas de un grupo empresarial multinacional, por transacciones de bienes (físicos o inmateriales) y servicios y que pueden ser diferentes a los que se hubieran pactado entre sociedades independientes”.¹
- “Son las valuaciones que hacen las empresas multinacionales o grupos económicos de las operaciones efectuadas entre sus integrantes, residentes en distintos países”.²
- “Son los valores asignados a los bienes, servicios y/o tecnología que son transferidos entre empresas que se encuentran vinculadas económicamente. En términos contables como el precio que carga un segmento de la organización (departamento, división, etc.) por un producto o servicio que proporciona a otro segmento de la misma. La necesidad de fijarlos se encuentra motivada por la existencia de un centro

¹ PERE MOLE. Trabajo sobre Precios de transferencia del Postgrado en Derecho Tributario Internacional, Barcelona, junio de 2001

² SUSANA RIZZO. “Las nuevas disposiciones sobre precios de transferencia” Doctrina Tributaria agosto de 1999

único de decisión que excluye o puede excluir la fijación de un precio de mercado acordado entre partes independientes”.³

En síntesis se puede decir que los precios de transferencia son valores asignados por las partes relacionadas o vinculadas a través de los cuales se transfieren:

- Materias Primas
- Servicios
- Pago de Arrendamientos
- Pago de Intereses
- Pago de Regalías

En condiciones diferentes a las usuales de mercado.

Según la OCDE partes relacionadas son personas o empresas que participan directamente indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra.

Los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo han buscado mecanismos legales para que en el momento de la comercialización entre empresas internacionales relacionadas estos precios se asimilen a aquellos fijados, en condiciones de mercado, entre partes independientes, con el fin de evitar que las empresas adopten como estrategia comercial el planificar operaciones en jurisdicciones con menor presión tributaria. De esta manera dichos lineamientos tienden al establecimiento de normas que permitan ajustar precios de transferencia entre empresas vinculadas a fin de neutralizar el desplazamiento del lugar donde se genera la ganancia.

El precio de las operaciones celebradas entre partes relacionadas debe ajustarse a través de la aplicación ya sea individual o combinada a los siguientes métodos.

- Método del Precio Comparable no Controlado
- Método del Precio de Reventa

³ SUSANA RIZZO. “Divergencias entre las normas de Transfer Pricing de Argentina y Brasil” trabajo presentado en el 3º Coloquio Internacional de Direito Tributario organizado por Centro de Extensao Universitaria de Brasil y Universidad Austral Argentina.

- Método del Costo Adicionado
- Método de Distribución de Utilidades
- Método Residual de Distribución de Utilidades
- Método de Márgenes Transaccionales

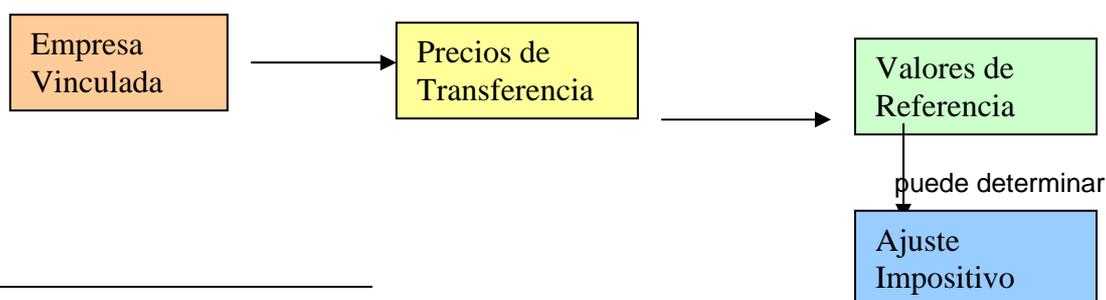
Estos métodos se basan en el principio de plena competencia:

Art.9.- “(Cuando)... dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia”⁴.

La doctrina identifica al principio de plena competencia como aquel que ofrece una mayor veracidad al libre mercado en el desarrollo de las transacciones de bienes y servicios.

La aplicación de los métodos se da cuando existen distorsiones en el principio de plena competencia, para Martha Kojanovich⁵ se utilizan **valores de referencia** que surgen de los patrones establecidos por la Administración Tributaria del respectivo país para realizar los ajustes exigidos por la ley de precios de transferencia.

La figura N°1 muestra como se da la aplicación del ajuste.



⁴ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE- París,1999.

⁵ KOJANOVICH ,Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2004

Figura N° 1 Aplicación del Ajuste
Elaborado por : Laura Rodríguez

Para la OCDE la base teórica del principio **“ARM'S LENGTH”** es lo suficientemente amplia para que cada Administración Tributaria fije bases imponibles en su jurisdicción y así evitar la doble imposición.

A continuación se enumeran algunos factores de distorsión del principio de plena competencia:

- “Consideraciones fiscales”
 - Tasas elevadas de tributación
 - Utilización de pérdidas fiscales
 - Limitaciones a la deducibilidad

- Necesidades de flujo de efectivo
- Presiones Gubernamentales
 - Valoración en aduana
 - Aranceles
 - Anti – dumping
 - Controles de Precios
 - Tipos de Cambio

- Otras consideraciones económicas⁶. Para determinar si los precios de transferencia siguen los lineamientos de la libre competencia, deben tenerse en cuenta: “Compatibilidad con la estructura de la empresa.

- Mejor Calidad y Cantidad de Información disponible
- Mayor grado de Comparabilidad
- Menor cantidad de ajustes para eliminar las diferencias⁷

⁶ PARDO & RICHARDSON – PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2003.

⁷ PRECIOS DE TRANSFERENCIA - Pricewater House Coopers- Junio 2005.

Ante la necesidad de ajustar los precios de transferencia a los de mercado para eliminar las distorsiones que estos causan, la OCDE ha establecido condiciones para la comparación de una operación vinculada con una operación de una empresa independiente, deben cumplirse al menos una de las siguientes:

Que las diferencias entre las transacciones no afectan directamente al margen o precio en el libre mercado. Es decir si existen diferencias en la comparación de las operaciones vinculadas con las de la empresa independiente que estas no sean significativas sobre el precio o margen de la transacción.

Que en el caso de existir diferencias en las transacciones de partes relacionadas y empresas independientes se pueden aplicar ajustes razonablemente exactos para eliminar los efectos materiales de dichas diferencias.

1.2 FACTORES DE COMPARABILIDAD

La Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) adopta algunos factores de comparabilidad para establecer grados de comparación real y de esta manera efectuar los ajustes adecuados para instaurar valores de mercado, todo de acuerdo con el principio de plena competencia.

1.2.1 CARACTERÍSTICA DE LOS ACTIVOS O DE LOS SERVICIOS.-

La comparación de las características de los activos es importante siempre que se comparen precios y carecerá de importancia cuando lo que se compare sean los márgenes de beneficios. Si se trata de activos tangibles lo que se compara son las “características físicas, cualidades y fiabilidad”; en el caso de activos intangibles se tomará en cuenta la forma de operación, tipo de activo, duración y los beneficios previstos de la utilización del activo; y si se trata de prestación de servicios se considera el alcance de los servicios.

1.2.2 ANÁLISIS FUNCIONAL.-

Parte desde el punto de vista económico, compara las actividades y responsabilidades que la empresa independiente y vinculada ejercerá. Entre las funciones a tomar en cuenta en la comparación están: diseño, la fabricación, el montaje, la investigación y el desarrollo, la prestación de servicios, las compras, la distribución, la comercialización, la publicidad, el transporte, la financiación y la gestión. Se realizará el ajuste al identificar alguna “diferencia importante respecto a las actividades asumidas por cualquier empresa independiente con la que se compara al interesado.”⁸ Otro aspecto a considerar es el riesgo asumido por cada una de las empresas, tomando en cuenta que a mayor riesgo mayor rendimiento, de esta manera no se puede comparar dos empresas que poseen riesgos significativamente diferentes. Entre los tipos de riesgos están:

- Mercado: “fluctuaciones en los costes de los factores y en los precios de los productos.
- Pérdidas Asociadas a la inversión en propiedad, planta y equipo y a su uso.
- Los derivados de éxito o fracaso de las inversiones en investigación y desarrollo.
- Riesgos Financieros, como los motivados por la inestabilidad de los tipos de cambio de moneda y de los tipos de interés.
- Riesgos crediticios, etc”.⁹

1.2.3 CLÁUSULAS CONTRACTUALES.-

Son contratos, comunicaciones en los que se detallan las responsabilidades, riesgos y beneficios entre las partes.

Cuando la operación se da entre empresas independientes, cada una se asegura del cumplimiento del contrato ya que poseen intereses diferentes; mientras que en el caso de las empresas vinculadas es indispensable analizar todos los términos del contrato a fin de verificar sus verdaderas condiciones. Si no

⁸ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 1.20- Paría,1999.

⁹ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 1.24- Paría,1999

constaran los términos contractuales en el contrato de las partes asociadas se toman en cuenta los principios económicos establecidos por las empresas independientes.

1.2.5 CIRCUNSTANCIAS ECONÓMICAS.-

Es importante que los mercados en que operan las empresas independientes y las relacionadas sean comparables. Para ello se debe tener en cuenta lo siguiente: localización geográfica, grado de competencia, dimensión, posición competitiva relativa en el mismo de compradores y vendedores, disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, capacidad adquisitiva, costes de producción, entorno económico, etc.

1.2.5 ESTRATEGIAS MERCANTILES.-

La OCDE define también a las estrategias comerciales como otro factor de comparabilidad, ya que estas podrían representar una forma de penetrar en los mercados incurriendo en costes mayores en promoción y comercialización y obteniendo niveles de beneficios inferiores en el presente para alcanzar mayores utilidades en el futuro. Si esto es así la Administración Tributaria deberá examinar “la legitimidad de la afirmación del contribuyente”¹⁰ , para esto se deben considerar diversos factores:

- Las Administraciones Tributarias deberán investigar a las partes relacionadas para verificar que la estrategia comercial aplicada sea consecuente.
- Considerar si la estrategia implementada es coherente con la naturaleza del contribuyente que soporta los costes de dicha estrategia. En este caso una empresa relacionada que se dedica únicamente a la venta del producto tiene una baja o nula

¹⁰ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 1.33- Paría,1999

responsabilidad en el desarrollo del mercado a largo plazo, por lo tanto no debería soportar los costes de una estrategia comercial.

1.3 METODOLOGÍA

1.3.1 MÉTODOS TRADICIONALES:

Una forma directa de determinar si las empresas asociadas siguen el principio de plena competencia es comparando los precios facturados de las operaciones vinculadas. También existen parámetros de comparación menos directos como márgenes brutos. Tanto el enfoque directo y el indirecto se tratarán en los métodos tradicionales.

1.3.1.1 Método del Precio Comparable no Controlado (CUP)

“Consiste en comparar el precio que se aplica para bienes y servicios que se transfieren en una transacción controlada con el precio que se aplica para bienes o servicios que se transfieren en una transacción no controlada comparable, en circunstancias similares.”¹¹

La aplicación de este método se restringe al cumplimiento de una de las siguientes condiciones, de acuerdo con el principio de plena competencia:

- Las diferencias (si las hay) entre las transacciones no afectan directamente al precio o margen de libre mercado.
- Los ajustes que se realicen deben ser razonablemente exactos, para eliminar los efectos que las diferencias tienen sobre los precios.
- Este método da más importancia a las características del producto o servicio, y será confiable en la medida en que los ajustes sean los suficientemente precisos para que el producto sea comparable.

¹¹ KOJANOVICH, Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2004

El método precio comparable no controlado es inaplicable en los casos de bienes que posean una fórmula propia o aquellos que los identifique una marca a nivel nacional o internacional ya que no existen comparables para esos bienes aún cuando en el mercado existan productos parecidos¹², por ejemplo no se podría comparar la Coca Cola con Pepsi Cola, porque si bien es cierto las dos son gaseosas, sus diferentes marcas las hace incomparables. En la figura N°2 se presenta un esquema de cómo se desarrolla el método CUP.

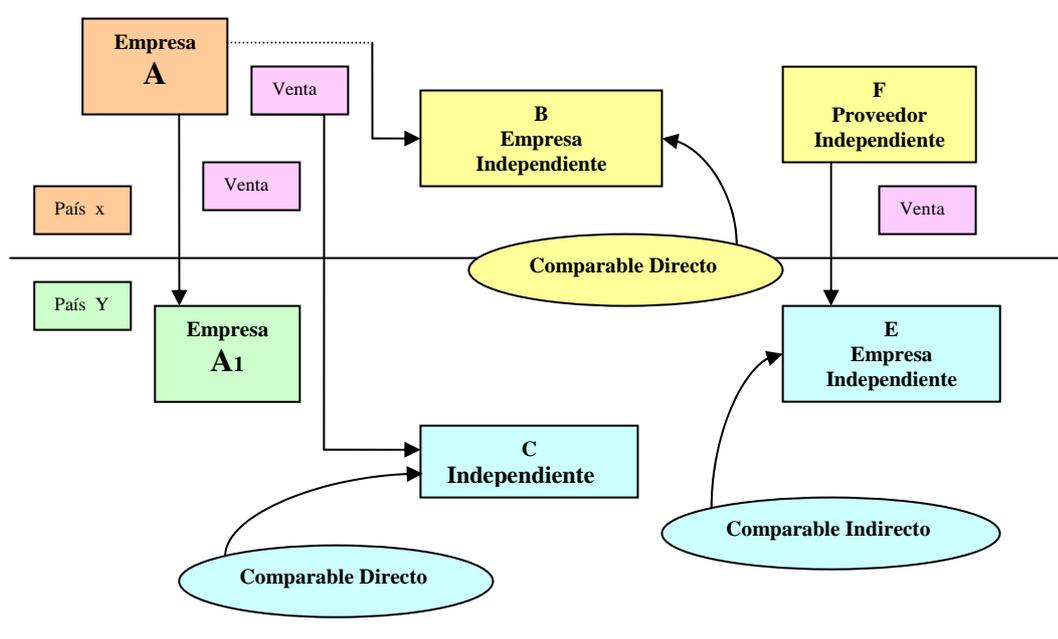


Figura N°2: La empresa A1 ubicada en el país Y es una afiliada de la empresa A ubicada en el país X. Las empresas B y C son independientes que comercializan con A, por lo tanto podrían ser comparables directos. La empresa independiente F ubicada en el país X comercializa con la empresa E independiente ubicada en el país Y, siendo estas comparables indirectos.

Elaborado por: Laura Rodríguez

EJERCICIO PRÁCTICO.-

La empresa XYZ, ubicada en Estados Unidos, exporta cartón para embasar leche a su afiliada en Ecuador V. S.A. del mismo modo exporta a las empresas independientes N Compañía Limitada y M S.A., también ubicadas en Ecuador.

Se toma en cuenta las siguientes características:

¹² MARIA ELENA RAGAZZI. "Principio de Arms length" pgs.197 a 204

- El producto no tiene diferencias físicas que lo distinga, marca o algún otro tipo de atributo.
- Las condiciones comerciales son las mismas para las tres empresas, es decir, el plazo para pagar al proveedor, que en este caso es XYZ es de 45 días entre laborables y no laborables.
- La fecha en la que se hizo el pedido y en la que se hace el despacho es la misma para las tres empresas.
- El volumen de exportación difiere en los tres casos.

Producto	Empresa	Volumen (Toneladas)	Precio (US \$)
Cartón	V	1000	1600
Cartón	M	900	1750
Cartón	M	600	1850
Cartón	M	500	1900
Cartón	M	680	1820
Cartón	M	550	1850
Cartón	M	500	1950
Cartón	M	500	1950
Cartón	N	450	2000
Cartón	N	450	2000
Cartón	N	400	2050
Cartón	N	400	2050
Cartón	N	390	2000
Cartón	N	350	2100
Cartón	N	300	2120
Cartón	V	1000	1600
Cartón	V	1000	1600
Cartón	V	1500	1400
Cartón	V	1500	1400
Cartón	V	800	1700
Cartón	V	800	1700

Tabla N° 1. Producción y Precio de cartón que XYZ vende a empresas independientes y vinculadas (CUP)
Elaborado por: Laura Rodríguez

Como el volumen es diferente, se procede a hacer análoga la comparación de las tres empresas, mediante la determinación del descuento obtenido por cada empresa. Para lo cual se realiza una regresión lineal como se muestra en la tabla N° 2.

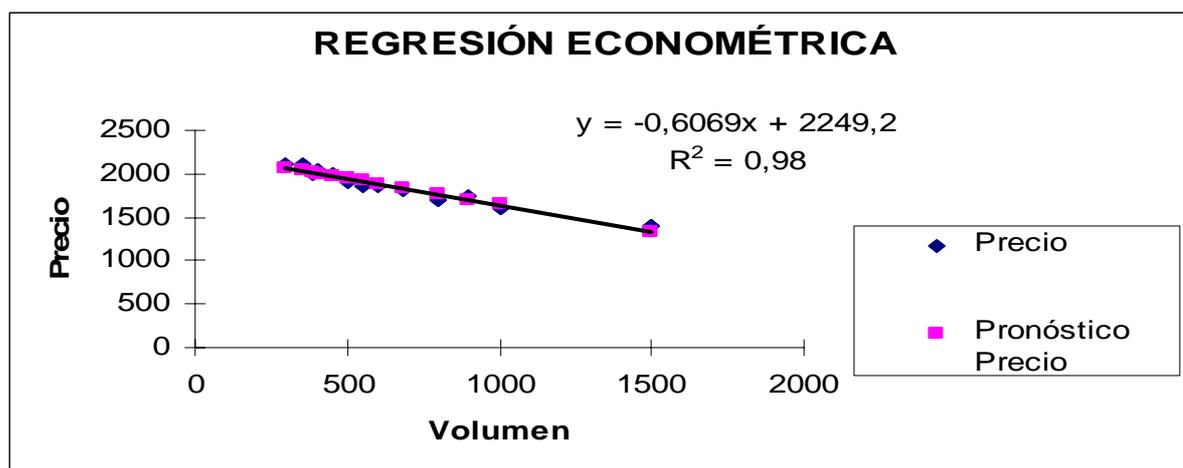


Tabla N° 2: Regresión Econométrica (CUP)

El descuento que XYZ hace a cada una de las empresas es de 61 centavos de dólar por cada tonelada.

Elaborado por: Laura Rodríguez

En la regresión econométrica la variable independiente x , es el volumen de exportación de XYZ a cada una de las empresas, la variable dependiente y es el precio. El coeficiente de la variable independiente es el descuento por volumen, en este caso el descuento es de 0.6069 centavos de dólar por cada unidad de volumen. Como se observa en la tabla N° 4, tenemos el volumen de ventas, el precio con descuento, el descuento y el precio sin descuento. El rango intercuartil se calculará sobre el precio sin descuento y solo de las empresas independientes, es decir el precio promedio, el primer cuartil y el tercer cuartil. Mientras que de la empresa vinculada se calculará su precio sin descuento

promedio, de esta manera si el precio promedio de la empresa vinculada se encuentra en el rango intercuartil, las operaciones de la empresa V. S.A. se encontrarían dentro del rango de plena competencia, caso contrario se procedería a realizar los ajustes.

Producto	Empresa	Volumen (toneladas)	Precio (US \$)	Descuento (US \$)	Precio sin descuento (US \$)
Cartón	M	900	1750	549.19	2296.19
Cartón	M	600	1850	364.13	2214.13
Cartón	M	500	1900	303.44	2203.44
Cartón	M	680	1820	412.68	2232.68
Cartón	M	550	1850	333.78	2183.78
Cartón	M	500	1950	303.44	2253.44
Cartón	M	500	1950	303.44	2253.44
Cartón	N	450	2000	273.10	2273.10
Cartón	N	450	2000	273.10	2273.10
Cartón	N	400	2050	242.75	2292.75
Cartón	N	400	2050	242.75	2292.75
Cartón	N	390	2000	236.68	2236.68
Cartón	N	350	2100	212.41	2312.41
Cartón	N	300	2120	182.06	2302.06
Cartón	V	1000	1600	606.88	2206.88
Cartón	V	1000	1600	606.88	2206.88
Cartón	V	1500	1500	910.32	2410.32
Cartón	V	1500	1500	910.32	2410.32
Cartón	V	800	1700	485.51	2185.51
Cartón	V	800	1700	485.51	2185.51
Cartón	V	1000	1600	606.88	2206.88

Tabla Nº 3. Descuento por Tonelada (CUP)
Elaborado por: Laura Rodríguez

Primer Cuartil	Mediana	Tercer Cuartil
2233.68	2263.27	2292.75

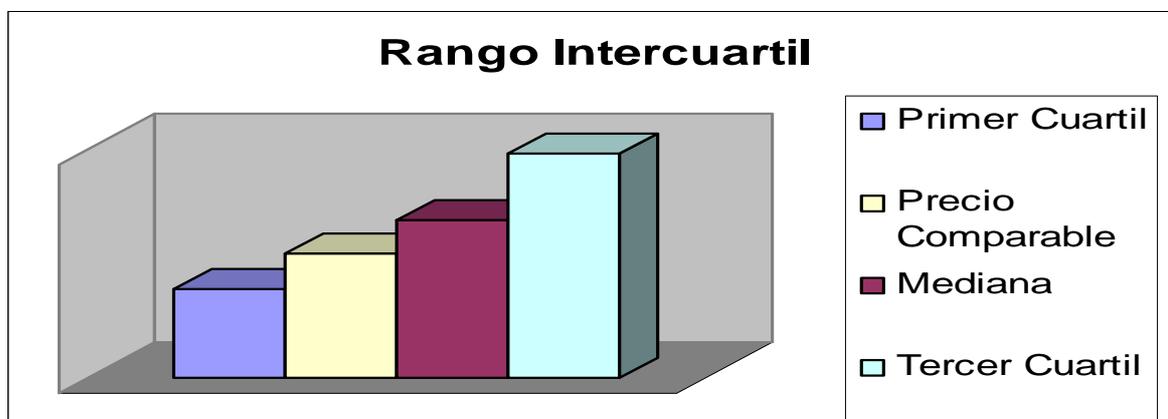
Calculamos el precio promedio sin descuento de la empresa independiente:

Precio promedio = 2258.90 US

El rango intercuartil se presenta en la tabla N° 4

Tabla N° 4. Rango Intercuartil ejercicio práctico (CUP)
Elaborado por: Laura Rodríguez

El precio promedio de la empresa vinculada V es de 2258.90 USD el mismo que se encuentra entre el primer cuartil 2233.68 y la mediana 2263.27 (como se presenta en el histograma N° 1). De esta manera el precio de la empresa vinculada está dentro del rango de libre competencia.



Histograma N° 1. Histograma de Rango Intercuartil ejercicio práctico (CUP)
 Elaborado por: Laura Rodríguez

1.3.1.2 Método del precio de Reventa.-

Este método parte del precio del producto adquirido a una empresa relacionada y vendido a una empresa independiente. La empresa relacionada que vende el producto disminuye su margen bruto de ganancia o utilidad, así el revendedor aprovecha el margen de reventa para cubrir sus costes, gasto de explotación y demás gastos operativos.

Al igual que el método anterior, una transacción vinculada es comparable a una no vinculada si se cumplen una de las siguientes condiciones:

- Que las diferencias (si las hay) entre las transacciones, no afecten directamente al margen de libre mercado.
- Que los ajustes que se realicen deben ser razonablemente exactos, para eliminar los efectos de las diferencias.

En comparación con el método del precio libre comparable, en el momento de su aplicación se requieren menos ajustes, puesto que las pequeñas diferencias no inciden sobre el margen de utilidad del producto como los que producen sobre el precio.

El margen es sencillo de calcular sino existe un valor agregado significativo, además depende del riesgo que asume el revendedor, es decir este puede variar ampliamente desde simples servicios como el de envío, hasta cuando el revendedor asume el riesgo total sobre la propiedad de los bienes y con esta la responsabilidad de la promoción, comercialización, distribución y garantías del producto.

Este método da mayor importancia a las funciones desempeñadas (asumiendo riesgos y tomando en cuenta los activos utilizados) y menos a las características físicas del producto, con frecuencia este método se utiliza con distribuidores.

“Cuando las prácticas contables difieren entre la operación vinculada y la no vinculada, se deberían practicar los ajustes pertinentes”¹³ de esta manera el margen de reventa se vuelve comparable.

La figura N° 3 presenta un esquema de cómo se desarrolla el método de reventa.

¹³ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 2.28- Paría, 1999

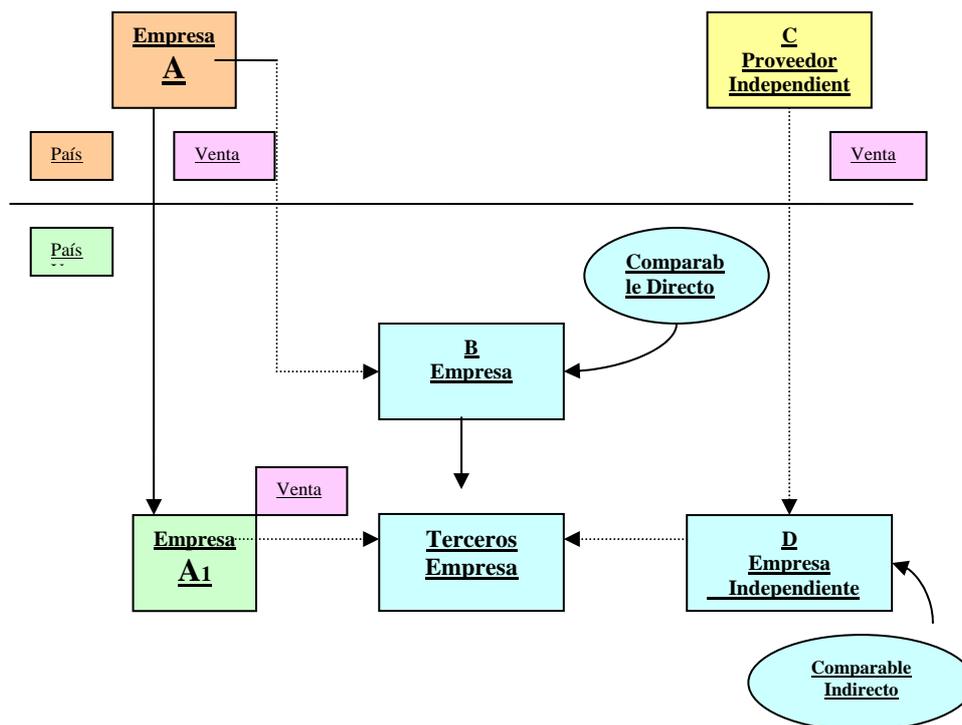


Figura N° 3 La empresa A1 ubicada en el país Y es afiliada a la empresa A ubicada en el país X. A le vende productos terminados a la empresa A1 para que esta los distribuya a terceros independientes. De esta misma manera A vende productos terminados a B, empresa independiente ubicada en el país Y, la misma que también distribuye los bienes terminados a terceros independientes, por lo tanto esta empresa es un comparable directo. La empresa independiente C, ubicada en el país X, vende sus productos a la empresa independiente D, ubicada en el país Y, D distribuye los productos a terceros independientes por lo que se la considera como un comparable indirecto.

Elaborado por: Laura Rodríguez

EJERCICIO PRÁCTICO.-

La empresa XYZ, radicada en Estados Unidos, provee a su subsidiaria V, radicada en Ecuador, insumos médicos, la cual los distribuye a compañías independientes.

Factores de comparabilidad

Los factores de comparabilidad se describen en la tabla N° 5

Funciones	V	XYZ
Diseño de Producto		X
Fabricación del Producto		X
Investigación y desarrollo	X	
Compra y Manejo de materiales	X	
Manejo de Inventario	X	X
Ventas y distribución del producto	X	
Promoción y Mercadotecnia	X	X
Control de calidad	X	X
Gestión Legal	X	
Gestión contable, financiera, crédito y cobranzas	X	
Recursos humanos	X	
Riesgos		
Riesgos por manejo de inventario	X	X
Riesgos por defectos en los productos	X	
Riesgo por tipo de cambio	X	
Riesgo de tasa de interés	X	
Riesgo de mercado	X	X
Activo Fijo	X	
Activos intangibles de manufactura / distribución		X
Intangibles de mercadotecnia		X

Tabla N° 5. Factores de comparabilidad de la empresa XYZ y V (RP)
Elaborado por: Laura Rodríguez

Búsqueda de Comparables

Empresas dedicadas a la distribución:

Empresa	Función
Sociedad A	Actividades de Distribución
Sociedad B	Actividades de Distribución
Sociedad C	Actividades de Distribución
Sociedad D	Actividades de Distribución

Sociedad E	Actividades de Distribución
Sociedad F	Actividades de Distribución
Sociedad G	Actividades de Distribución

Tabla N° 6 . Actividades de las empresas comparables (RP)
Elaborado por: Laura Rodríguez

Aplicación del Método

Luego de analizar los factores de comparabilidad se determina que el método a utilizar es el Precio de Reventa, porque la empresa V S.A. asume todas las funciones y riesgos de la comercialización del producto y no se dedica a la fabricación del mismo.

A continuación se presenta el Estado de Resultados de la empresa **V S.A.** (promedio de los años 2002, 2003, 2004), en la tabla N° 7

EMPRESA "V" S.A.	
ESTADO DE RESULTADOS	
PERÍODO PROMEDIO: AÑOS 2002, 2003, 2004	
Volumen (unidades)	225.000.00
Ventas (USD)	15.000.00
(-) Costos (USD)	4.869.00
Utilidad Bruta (USD)	10.131.00
(+) Otros Ingresos / Egresos (USD)	1.000.00
Utilidad antes participación laboral (15%) (USD)	9.131.00
Participación laboral 15% (USD)	1.369.65
Utilidad antes Impuesto a la renta 25% (USD)	7.761.35
Impuesto a la renta (25%) (USD)	1.940.34
Utilidad Neta (USD)	5.821.01

Tabla N° 7. Balance de Pérdidas y Ganancias de la empresa V. S.A.
Elaborado por: Laura Rodríguez

La determinación del precio de reventa viene dado por:

$$\text{Margen de Utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad.Bruta}}{\text{Ventas}}$$

$$\frac{\text{Utilidad.Bruta}}{\text{Ventas}} = \frac{10.131,00}{15.000,00} = 0.675$$

Información Financiera de las Empresas Comparables (US dólares)

Año 2002

	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
US \$	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador
Ventas	8000	1500	5000	20000	50000	3000	6000
Costo de Ventas	3000	500	1500	8500	15000	600	1550
Utilidad Bruta	5000	1000	3500	11500	35000	2400	4450
Gasto de Operación	1000	200	850	3000	4000	900	600
Amortización	600	240	600	1800	3000	600	720
Utilidad operacional	3400	560	2050	6700	28000	900	3130

Tabla Nº 8. Estado de Pérdidas y Ganancias de las empresas comparables año 2002.
Elaborado por: Laura Rodríguez

Año 2003

	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
--	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador
US \$	r	r	r	r	r	r	r
Ventas	8160	2500	4350	21200	46000	3550	8000
Costo de							
Ventas	3096	700	1200	9000	14500	700	2000
Utilidad							
Bruta	5064	1800	3150	12200	31500	2850	6000
Gasto de							
Operación	1124,8	224,96	956,08	3374,4	4499,2	1012,32	674,88
Amortización	600	240	600	1800	3000	600	720
Utilidad							
operacional	3339,2	1335,04	1593,92	7025,6	24000,8	1237,68	4605,12

Tabla N° 9. Estado de Pérdidas y Ganancias de las empresas comparables año 2003.
Elaborado por: Laura Rodríguez

Año 2004

	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
US \$	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador
Ventas	7650	3550	4500	19000	51000	4000	9560
Costo de							
Ventas	3150	900	1350	7500	16000	863	2400
Utilidad							
Bruta	4500	2650	3150	11500	35000	3137	7160
Gasto de							
Operación	1027,4	205,48	912,9	3082,2	4109,6	924,66	616,44
Amortización	600	240	600	1800	3000	600	720

	d A	d B	d C	d D	d E	d F	d G
2002	0,213	0,208	0,231	0,188	0,237	0,268	0,245
2003	0,210	0,243	0,247	0,189	0,226	0,270	0,251
2004	0,189	0,261	0,231	0,209	0,227	0,258	0,250
	0,612	0,713	0,708	0,586	0,690	0,796	0,747

Tabla N° 13. Media Ponderada de los márgenes de utilidad bruta de las empresas comparables.
Elaborado por: Laura Rodríguez

En la tabla N° 14 se presenta los márgenes de utilidad bruta de las siete sociedades independientes, de los años 2002, 2003 y 2004.

Sociedades Comparables	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
Margen de Utilidad Bruta (Porcentaje)	0.612	0.713	0.708	0.586	0.690	0.796	0.747

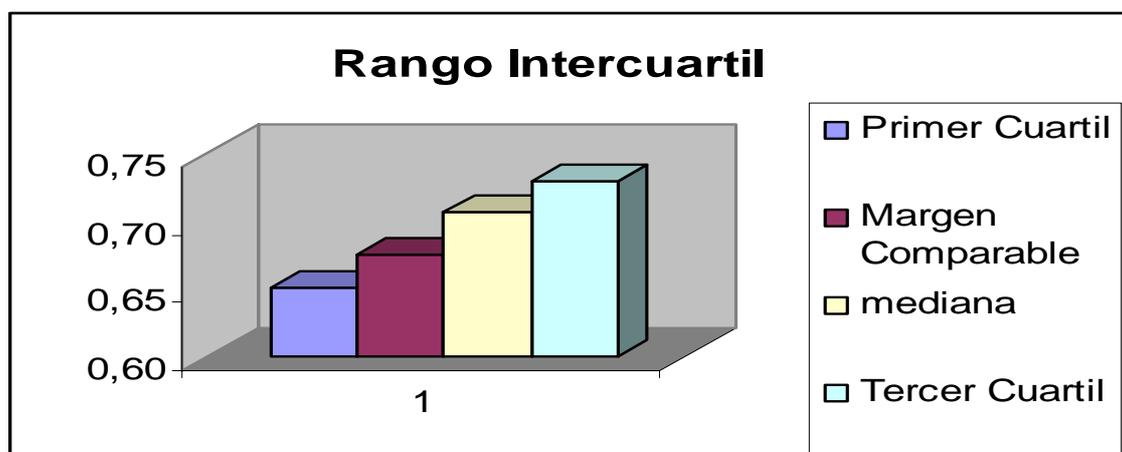
Tabla N° 14. Márgenes ponderados de la Utilidad Bruta de las sociedades comparables
Elaborado por: Laura Rodríguez

Rango Inter cuartil	
Número de Empresas	7
Mínimo	0.612
Primer cuartil	0.651
Mediana	0.708
Tercer Cuartil	0.730
Máximo	0.747

Margen utilidad bruta empresa V	0.675
---------------------------------	-------

Tabla N° 15. Resultados Operativos de las Sociedades Distribuidoras.
Elaborado por: Laura Rodríguez

En la tabla N° 15 se presentan los principales resultados, el rango intercuartil de las empresas comparables osciló entre 65% y el 73%. El margen de utilidad bruta de la empresa V es 67.5%, lo cual indica que las operaciones de esta empresa se encuentran en el rango de libre competencia.



Histograma N° 2. Histograma de rango Intercuartil
Elaborado por: Laura Rodríguez

1.3.1.3 Método del coste Incrementado.-

Se parte del coste de producción asumido por el proveedor de los bienes o servicios en una operación vinculada. A este valor se adiciona el margen bruto de ganancia para obtener una utilidad adecuada de acuerdo con las funciones realizadas y al principio de plena competencia.

De acuerdo con los principios de la OCDE una operación vinculada es comparable con una operación independiente si se cumplen una de las siguientes condiciones:

- Que las diferencias (si las hay) entre las transacciones no afecten directamente al precio de libre mercado.

- Que los ajustes que se realicen deben ser razonablemente exactos, para eliminar los efectos de las diferencias.

Para la comparación de transacciones deben tenerse en cuenta que el margen de cada empresa es fijado sobre la base de costes ya sean estos “históricos directos o indirectos de producción o se pueden incluir gastos de administración y ventas”¹⁴, por tanto si esta base no es comparable, deben realizarse los ajustes necesarios, para la aplicación de este método.

Este método se utiliza con frecuencia en empresas industriales ya que estas comercializan productos semi – acabados. Da mayor importancia a las funciones y menos a las características físicas del producto.

La figura N° 4 presenta un esquema de cómo se desarrolla el método de reventa.

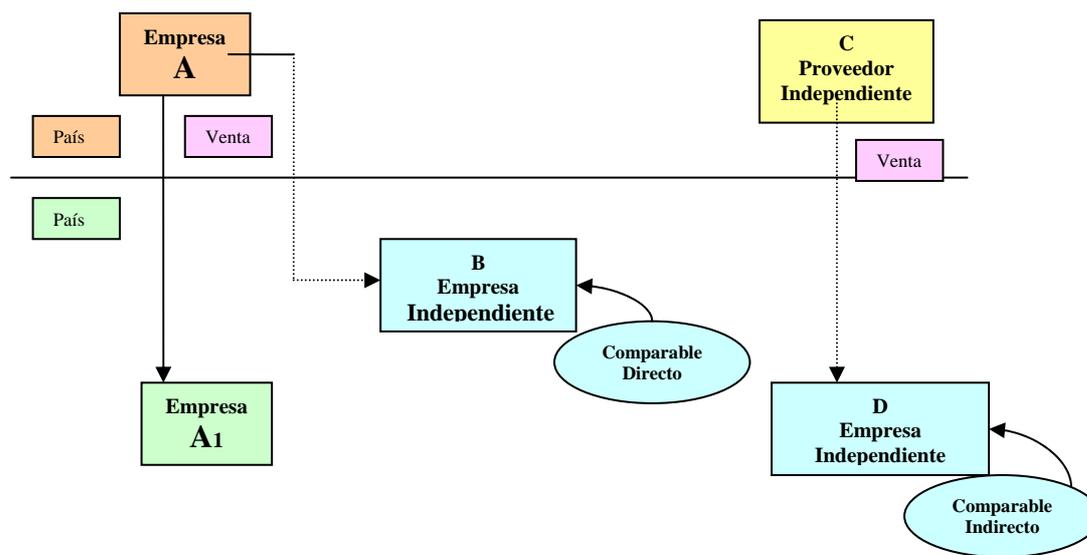


Figura N° 4. La empresa A1 ubicada en el país Y es afiliada a la empresa A ubicada en el país X. A le vende productos semi-acabados a la empresa A1. De igual manera A vende productos semi-acabados a B, empresa independiente ubicada en el país Y, así esta empresa es un comparable directo. La empresa independiente C, ubicada en el país X, vende sus productos a la empresa independiente D, ubicada en el país Y, se la considera a D como un comparable indirecto

Elaborado por: **Laura Rodríguez**

EJERCICIO PRÁCTICO

¹⁴ KOJANOVICH, Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2004

La empresa XYZ, ubicada en Estados Unidos, vende sus productos manufacturados a la empresa vinculada V S.A del Ecuador y a partes nos vinculadas.

Factores de Comparabilidad

Las funciones y los riesgos de la empresa XYZ se describen a continuación en la tabla N° 16

Funciones	V	XYZ
Diseño de Producto		X
Fabricación del Producto		X
Investigación y desarrollo		X
Compra y Manejo de materiales		X
Manejo de Inventario	X	X
Ventas y distribución del producto	X	
Promoción y Mercadotecnia	X	X
Control de calidad	X	X
Gestión Legal	X	
Gestión contable, financiera, crédito y cobranzas	X	
Recursos humanos	X	X

Riesgos	V	XYZ
Riesgos por manejo de	X	X

inventario		
Riesgos por defectos en los productos	X	
Riesgo por tipo de cambio		
Riesgo de tasa de interés	X	
Riesgo de mercado	X	X
Activo Fijo	X	
Activos intangibles de manufactura / Distribución		X
Intangibles de mercadotecnia		X

Tabla N° 16. Análisis Funcional de las empresas vinculadas (CP)
Elaborado por: Laura Rodríguez

Búsqueda de empresas comparables

Se toma en cuenta aquellas empresas a las que XYZ vendió sus productos manufacturados.

Una vez analizado los factores de comparabilidad se decide aplicar el método de Costo incrementado, ya que este método “parte de los costos de producción de los bienes o servicios en una operación vinculada”, además este método es ordinariamente usado en casos donde la compañía examinada está involucrada en la fabricación o producción de bienes y servicios, tal como sucede en este caso. Para este ejemplo se utilizan comparables internos¹⁵, ya que toda la información la proporcionará la empresa XYZ; es decir se presentará la utilidad percibida por XYZ en la venta de sus productos manufacturados a la empresa vinculada V y a las empresas independiente A, B, C, D, E, F y G.

¹⁵ Comparables internos: son aquellos que involucran a la compañía o a su contraparte vinculada y a un tercero independiente.

Comparables externos: no involucran a la compañía examinada ni a su contraparte vinculada, ni tampoco a sus vinculadas entre sí.

EMPRESA "XYZ" S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
PERÍODO 2004

Ventas	200.000,00
Inventario inicial	10.000,00
Compra de materia Prima	16.500,00
Materia Prima Disponible para su uso	26.500,00
(-)Inventario Final de materia prima	3.000,00
Material directo utilizado en Producción	23.500,00
Mano de obra Utilizada	9.000,00
Costo indirectos	36.000,00
Total de Costos de Manufactura	68.500,00
Inventario Inicial de productos en proceso	3.000,00
Total de Costos en proceso	71.500,00
(-)Inventario final de productos en proceso	9.000,00
Costo de artículos producidos	62.500,00
(-)Inventario Inicial de Productos terminados	4.650,00
Costo de artículos disponibles	67.150,00

para la venta	
(-) Inventario Final de productos terminados	1.860,00
Costo de Ventas	65.290,00
Utilidad Bruta	134.710,00

Tabla N° 17 Cálculo de utilidad por la ventas de productos manufacturados a la empresa V S.A. por parte de XYZ.

Elaborado por: Laura Rodríguez

Se calcula el margen de utilidad bruta de la empresa XYZ, para luego compararlo con el rango intercuartil de los márgenes de utilidad bruta de las empresas comparables, y así determinar si la empresa XYZ está dentro del rango de libre competencia.

$$\frac{\text{Utilidad.Bruta}}{\text{Costo.de.ventas}} = \frac{134.170,00}{65.290,00} = 2.06$$

En la tabla N° 18 se presenta el cálculo de utilidad por la venta de productos manufacturados a las empresas independientes por parte de XYZ.

Información Financiera de las Empresas Comparables (US dólares)

	Sociedad						
US \$	A	B	C	D	E	F	G
Ventas	190.000,00	140.000,00	189.000,00	200.000,00	240.000,00	290.000,00	150.000,00
Inventario inicial	20.952,38	10.476,19	5.238,10	15.714,29	41.904,76	47.142,86	26.190,48
Compra de materia Prima	26.190,48	10.476,19	20.952,38	27.761,90	31.428,57	20.952,38	15.714,29
Materia Prima Disponible para su uso	47.142,86	20.952,38	26.190,48	34.000,00	73.333,33	68.095,24	41.904,76
(-)Inventario Final de materia prima	2.619,05	5.238,10	3.666,67	1.571,43	6.285,71	5.238,10	4.714,29

Material directo utilizado en							
Producción	44.523,81	15.714,29	22.523,81	32.428,57	67.047,62	62.857,14	37.190,48
Mano de obra							
Utilizada	27.238,10	16.238,10	28.285,71	20.952,38	17.809,52	10.476,19	8.904,76
Costo indirectos	10.476,19	15.714,29	15.190,48	9.428,57	18.857,14	20.952,38	17.809,52
Total de Costos de Manufactura	82.238,10	47.666,67	66.000,00	62.809,52	103.714,29	94.285,71	63.904,76
Inventario Inicial de productos en proceso	2.095,24	3.666,67	1.571,43	1.571,43	5.238,10	3.666,67	2.671,43
Total de Costos en proceso	84.333,33	51.333,33	67.571,43	64.380,95	108.952,38	97.952,38	66.576,19
(-)Inventario final de productos en proceso	7.857,14	4.190,48	2.095,24	3.666,67	5.238,10	8.380,95	6.809,52
Costo de artículos producidos	76.476,19	47.142,86	65.476,19	60.714,29	103.714,29	89.571,43	59.766,67
(-)Inventario Inicial de Productos terminados	1.047,62	3.666,67	2.619,05	1.571,43	3.142,86	4.190,48	2.095,24
Costo de artículos disponibles para la venta	75.428,57	43.476,19	62.857,14	59.142,86	100.571,43	85.380,95	57.671,43
(-) Inventario Final de productos terminados	2.084,76	3.864,67	4.805,43	3.400,57	6.900,67	4.784,48	3.857,33
Costo de Ventas	73.343,81	39.611,52	58.051,71	55.742,29	93.670,76	80.596,48	53.814,10

Utilidad Bruta 116.656,19 100.388,48 130.948,29 144.257,71 146.329,24 209.403,52 96.185,90

Tabla N° 18 Cálculo de utilidad por la ventas de productos manufacturados a las comparables
Elaborado por: Laura Rodríguez

Los márgenes de utilidad bruta de las sociedades comparables a XYZ se presentan en la tabla N° 19

Sociedades Comparables	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
Margen de Utilidad Bruta	1.59	2.53	2.26	2.59	1.59	2.60	1.79

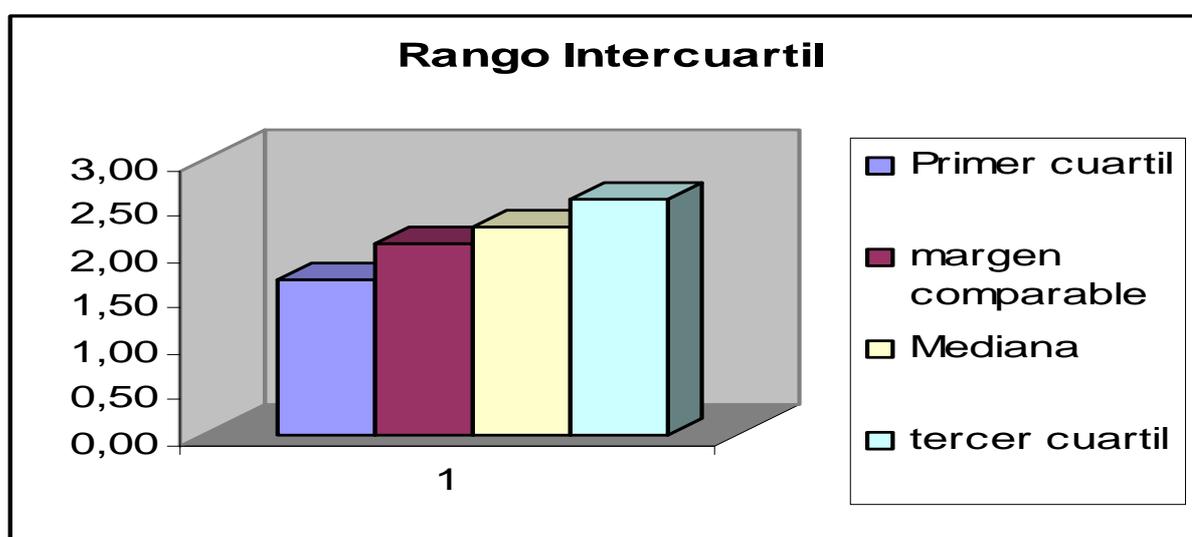
Tabla N° 19 Márgenes de Utilidad Bruta de las empresas comparables
Elaborado por: Laura Rodríguez

A continuación se muestran los resultados operacionales de las empresas comparables en la tabla N° 20.

Rango Intercuartil	
Número de Empresas	7
Mínimo	1.59
Primer cuartil	1.69
Mediana	2.26
Tercer Cuartil	2.56
Máximo	2.60
Margen de Utilidad bruta de XYZ	2.06

Tabla N° 20. Resultados Operativos de las empresas comparables.
Elaborado por: Laura Rodríguez

Las operaciones de venta de productos manufacturados de la empresa XYZ a la empresa vinculada V, se encuentran dentro del rango de plena competencia, puesto que el margen de utilidad bruta de XYZ es de 2.06, el mismo que está dentro del rango intercuartil tal como lo muestra la tabla N° 20 y el histograma N°3.



Histograma N° 3. Histograma de rango intercuartil
Elaborado por: Laura Rodríguez

1.3.2 MÉTODOS DEL BENEFICIO DE LA OPERACIÓN.-

Cuando no es posible la aplicación de los métodos tradicionales, la OCDE propone métodos sustitutos que se basan en la utilidad de la transacción efectuada entre empresas relacionadas. Estos métodos son aceptados siempre y cuando sean concurrentes con el principio de plena competencia.

1.3.2.1 Método del Reparto del Beneficio.-

Análisis de la participación de las empresas asociadas en la transacción y su respectiva atribución del beneficio. El reparto de la utilidad se fija del beneficio

que normalmente se hubiera derivado de las transacciones entre empresas independientes en una relación de joint-venture¹⁶. El análisis de funcionalidad es importante para determinar el aporte de cada empresa, tomando en cuenta los hechos, riesgos, funciones realizadas e intervención por parte de cada empresa.

Este método no se fundamenta en operaciones estrictamente comparables, por lo que ofrece cierta flexibilidad al analizar características en muchos casos únicas que no se producen entre empresas independientes, además es más viable ya que se basa en menor proporción en la información de las empresas independientes. Por otro lado presenta dificultades contables al tratar de determinar los ingresos y gastos de todas las partes relacionadas que participan en la transacción, tomando en cuenta que las divisas en muchos casos suelen ser diferentes.

A continuación se presentarán algunas orientaciones para su aplicación:

- Se deben tomar en cuenta los beneficios futuros al momento de fijar las condiciones, ya la empresa relacionada no puede conocer las utilidades que le genera la operación vinculada en ese instante.
- Una posibilidad sería armar un escenario donde se realice una operación entre empresas independientes en libre competencia. El rendimiento obtenido para cada participante sería el precio más bajo al que pueda vender el productor independiente y el precio más alto al que pueda pagar el comprador independiente. La diferencia resultante es la utilidad residual “en torno a la cual tendrían lugar las negociaciones entre dos empresas independientes”¹⁷ y la repartición de dicha diferencia.
- Otra modalidad de reparto de la utilidad, es determinar una misma tasa de rendimiento sobre el capital invertido en la transacción

¹⁶ “Acuerdos de asociación entre dos o más empresas para llevar a cabo un proyecto para la creación de una nueva empresa, compartiendo inversiones y resultados” Enciclopedia Multimedia Encarta Microsoft 2005.

¹⁷ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 3.21- Paría,1999

efectuado entre empresas relacionadas, por lo tanto se asume la misma exposición al riesgo por parte de ambas empresas, las mismas que obtendrían un beneficio similar al invertir ese dinero en el mercado libre.

La figura N° 5 presente como se desarrolla el método de reparto de utilidades:

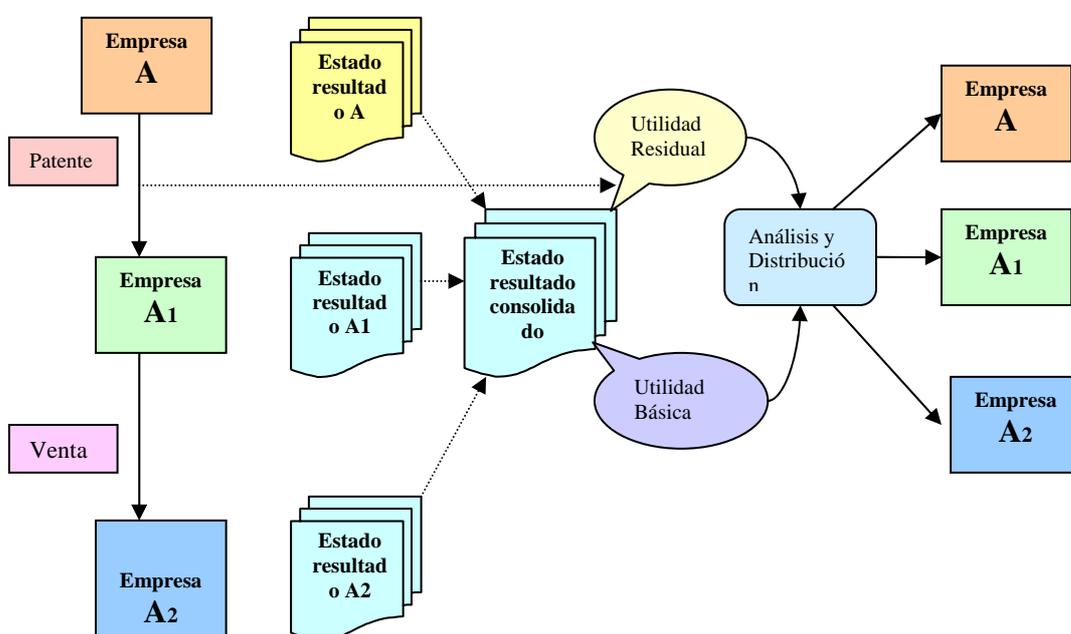


Figura N° 5: La utilidad se reparte considerando un rendimiento apropiado del capital invertido y tomando en cuenta los intangibles utilizados por cada uno de los involucrados, empresa A, A1, A2; todas empresas vinculadas.
Elaborado por: Laura Rodríguez

EJERCICIO PRÁCTICO¹⁸

¹⁸ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, - Paría, 1999

La empresa XYZ internacional, ubicada en Europa, se dedica a la fabricación de una capa de cartón aluminizada; la misma que exporta a una de sus afiliadas XYZ (nacional), ubicada en Estados Unidos; XYZ (nacional) exporta sus productos terminados a su afiliada en Ecuador V S.A., la misma que distribuye sus productos a terceros independientes. Como ya se comprobó que los precios de V S.A. están en el rango de plena competencia, este estudio lo que quiere demostrar es que las operaciones de XYZ internacional a XYZ (nacional), también estén dentro del rango de plena competencia.

XYZ (internacional) y XYZ (nacional), tienen iguales derechos en los intangibles de mercado y tecnología usados en la fabricación de cartones para embasar leche. Los intangibles fueron financiados y desarrollados juntos, por esta razón cualquier ingreso es dividido entre ambas partes.

Búsqueda de comparables

En este caso se utilizan comparables externos, es decir empresas independientes que se dediquen a la manufactura de productos.

Paso 1

En el primer paso se definirá que método será utilizado, así como también se obtendrá toda la información financiera tanto de la empresa analizada como de sus comparables.

Por tratarse de un producto que no existe en ningún lugar del mundo, es imposible aplicar el método CUP, ya que éste no posee las mismas características físicas, marca, calidad, etc.

En este análisis se utiliza el método de Reparto de Utilidades, luego de determinar los retornos de los activos (ROA) para lo cual se usará el método de Utilidades Comparables.

En la tabla N° 21. se muestra el Estado de Resultados al 31 de diciembre 2004 de la empresa XYZ (nacional).

EMPRESA "XYZ" S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
31 DE DICIEMBRE DE 2004

Sociedades	<u>XYZ nacional</u>
Ventas	200
Compras	100
Costos de Producción	15
Utilidad Bruta	85
Gastos de Investigación	20
Gastos de Explotación	40
Utilidad Neta	<u>25</u>

Tabla Nº 21. Estado de Resultados de la empresa XYZ nacional.
 Elaborado por: Laura Rodríguez

A continuación se presenta el balance general de la Empresa XYZ (nacional) al 31 de diciembre de 2004.

XYZ (nacional)
BALANCE GENERAL
31 de Diciembre de 2004

Activos		Pasivo y Patrimonio	
Caja y Bancos	20	Neto	
Cuentas por Cobrar		Pasivo corriente	
Empresas Afiliadas	10	Cuentas por Pagar	
Otras cuentas por Cobrar	20	Empresas Afiliadas	70
		Otras cuentas por	
Existencias	50	pagar	30
Total activo corriente	100	Total pasivo corriente	100
Pagos a cuenta del impuesto a la renta	30	Patrimonio	
Instalaciones, inmobiliario y equipo, Neto	40	Capital	90
Otros Activos	20		
Total Activos	190		190

Tabla Nº 22 Balance General de la empresa XYZ (nacional).
 Elaborado por: Laura Rodríguez

$$ROA = \frac{Utilidad.Neta}{Activos} = \frac{25}{190} = 0.13$$

Por tratarse de una empresa que se dedica a la fabricación, el índice a utilizarse será, el retorno sobre los activos, es decir la utilidad neta sobre los activos de la empresa. De esta manera el rango intercuartil se obtendrá del cálculo de los ROA de las empresas comparables. En la tabla N° 23 se presenta las utilidades netas de las empresas comparables y sus activos.

Sociedad	Utilidad	Activos
A	30	200
B	40	150
C	50	180
D	20	160
E	60	130
F	15	210
G	10	140

Tabla N° 23: Utilidades y activos de las empresas comparables
Elaborado por: Laura Rodríguez

Antes de obtener los ROA para el rango intercuartil, se debe asegurar la consistencia contable entre la empresa examinada y las empresas comparables.

En la tabla N° 24 se muestra el rango intercuartil de ROA's de la empresas de fabricación comparables.

Sociedades Comparables	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
ROA	30 / 200	40 / 150	50 / 180	20 / 160	60 / 130	15 / 210	10 / 140

Sociedades Comparables	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
ROA	15.00%	26.67%	27.78%	12.50%	46.15%	7.14%	7.14%

Tabla N° 24: Rendimiento de Activos de las Empresas Comparables
Elaborado por: Laura Rodríguez

En la tabla N° 25 se presentan los resultados operativos de las empresas comparables.

Rango Intercuartil	
Número de Empresas	7
Mínimo	7%
Primer cuartil	10%
Mediana	15%
Tercer Cuartil	27%
Máximo	46%
ROA empresa XYZ (nacional)	13%

Tabla N° 25: Resultados operativos de las sociedades comparables
Elaborado por: Laura Rodríguez

Durante el año fiscal 2004 el indicador de retorno sobre los activos de la empresa XYZ (nacional) ascendió al 13%, de este modo las operaciones de fabricación se encuentran dentro del rango de plena competencia.

Paso 2

En este paso se procede al cálculo de la utilidad de XYZ (internacional) por la venta de la capa de cartón aluminizada a XYZ (nacional), y la utilidad correspondiente a XYZ (nacional). Tal como lo muestra la tabla N° 26

Sociedades	XYZ internacional	XYZ nacional
Ventas	100	200
Compras	20	100
Costos de Producción	10	15
Utilidad Bruta	70	85
Gastos de Investigación	30	20
Gastos de Explotación	40	40
Utilidad Neta	0	25

Tabla N° 26: Cálculo de la utilidad de XYZ (internacional) y XYZ (nacional)
Elaborado por: Laura Rodríguez

Paso N° 3

El siguiente paso es la obtención de un rendimiento, en este caso será sobre los costos de producción, dicho rendimiento es la proporción de la utilidad sobre los ingresos, $25/200 = 12.5\%$. El rendimiento de los costos de producción de XYZ internacional es de $(10 \times 12.5\%) 1.25$ USD, es decir los costos de producción por proporción de la utilidad sobre los ingresos, y el rendimiento de los costos de producción de XYZ (nacional) es de $(15 \times 12.5\%) 1.88$ USD. De esta manera la utilidad residual es de 21.87 USD, la misma que se calcula restando la utilidad de la empresa XYZ (nacional) 25 USD, de los rendimientos del costo de producción de cada empresa, es decir 1.25 y 1.88 USD respectivamente $(25\text{USD} - (1.25\text{USD} + 1.88\text{USD}) = 21.87\text{USD})$

El rendimiento de los gastos de investigación, es igual a la ponderación de cada gasto de investigación sobre el total de los gastos de investigación y multiplicado por la utilidad residual, de la siguiente manera.

Gastos de Investigación Totales = Gastos de Investigación de XYZ (internacional) + Gastos de Investigación de XYZ (nacional).

Gastos de investigación Totales = $30 + 20 = 50$

	XYZ internacional	XYZ nacional
Proporción sobre		
Total GI.	30 / 50 = 0,60	20 / 50 = 0,40
Utilidad residual de G.		
I	0.60 x 21.87 = 13,1	0.40 x 21.87 =8,74

Para el cálculo de la utilidad residual total, se suma, la utilidad residual de los costos de producción más la utilidad residual de los gastos de investigación, como sigue:

Utilidad Residual = Utilidad residual de costos + utilidad residual de gastos.

XYZ internacional: 1.25 +13.11 = 14.36

XYZ nacional: 1.875 + 8.74 =10.61

De esta manera se suma a las ventas de XYZ (internacional) su utilidad residual obtenida (100 + 14.36), siendo las compras de XYZ (nacional) iguales a las ventas de XYZ (internacional), así la repartición de utilidades queda de la siguiente manera como se muestra en la tabla N° 27:

Sociedades	XYZ internacional	XYZ nacional
Ventas	114,36	200,00
Compras	20,00	114,36
Costos de Producción	10,00	15,00
Utilidad Bruta	84,36	70,61
Gastos de		
Investigación	30,00	20,00
Gastos de Explotación	40,00	40,00
Utilidad Neta	14,36	10,61

Tabla N° 27. Repartición de utilidades entre XYZ (internacional) y XYZ (nacional)
Elaborado por: Laura Rodríguez

1.3.2.2 Método del Margen Neto de la Operación.

Considera el margen neto de una operación vinculada tomando como base: costes, ventas, activos, etc., ya que el margen bruto de una operación

vinculada no presenta la misma tolerancia ante las diferencias entre transacciones controladas y no controladas. La aplicación de este método es similar al método de coste incrementado y precio de reventa, por lo tanto se deberá realizar un análisis funcional de la empresa relacionada y de la empresa independiente de tal modo que se pueda observar si las operaciones son o no comparables. Una dificultad que se presenta, es que este método se aplica de manera unilateral, es decir sólo a una de las partes. Esto puede traer como consecuencias el desconocer la rentabilidad global de las transacciones vinculadas entre empresas relacionadas. Por otro lado se requiere información con relación de las operaciones vinculadas y no vinculadas que puede no estar disponible en el momento que se realicen las transacciones controladas.

De acuerdo a la OCDE existen orientaciones para la aplicación del método del
del
margen neto de la operación, que se detallan a continuación.

- Las diferencias en los productos y en las funciones pueden afectar a los precios y márgenes respectivamente, pero dichas diferencias perturban en menor proporción a los beneficios de explotación. Esto no quiere decir que la semejanza en funciones entre dos empresas lleven a comparaciones confiables.
- El riesgo de penetración de nuevas compañías, la posición competitiva, la eficiencia, las estrategias, las estructuras de los costes, la antigüedad de la planta, el grado de experiencia sectorial, entre otros pueden afectar al los márgenes netos.
- Aún cuando las funciones entre una empresa asociada y una empresa independiente sean similares, su rentabilidad variará de acuerdo a la posición competitiva de las empresas.

EJERCICIO PRÁCTICO

La empresa XYZ, ubicada en Estados Unidos, es una industria que distribuye cartones para envasar leche a su empresa vinculada V S.A. La aplicación del método Precio de Reventa era potencialmente aplicable a las comparaciones

de distribución de XYZ, pero la búsqueda de datos realizada no ubicó información de distribuidores suficientemente comparables a XYZ. El CMP no exige el nivel de comparabilidad que requieren los métodos CUP y RP, por lo tanto las compañías independientes ubicadas son lo suficientemente comparables en operaciones de distribución.

BÚSQUEDA DE COMPARABLES

Todas las empresas comparables tienen como principal función la distribución.

El indicador que se utiliza para la comparación será el retorno de gastos, puesto que las compañías que participan en operaciones similares a las de XYZ, suelen tener una proporción elevada en los gastos, esto se debe a la actividad de distribución a la cual se dedica.

En la Tabla N° 28 se presenta el Balance de Resultados de la empresa XYZ al 31 de diciembre de 2004

XYZ S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
31 de Diciembre de 2004

	XYZ
Ventas	100
Compras	20
Costos de Producción	10
Utilidad Bruta	70
Gastos	20
Utilidad Neta	50

Tabla N° 28: Balance de Resultados de la empresa XYZ
Elaborado por: Laura Rodríguez

$$\text{Retorno.sobre.gastos} = \frac{\text{utilidad.neta}}{\text{gastos}} = \frac{50}{20} = 2.5$$

En la siguiente tabla se muestra un resumen de los indicadores financieros de las compañías comparables a XYZ

Resumen de indicadores financieros de XYZ y las compañías comparables

Sociedad	Utilidad (US \$)	Gastos (US \$)	Retorno sobre
			gasto
A	60	30	60 / 30 = 2.00
B	40	10	40 / 10 = 4.00
C	50	15	50 / 15 = 3.33
D	90	40	90 / 40 = 2.25
E	30	8	30 / 8 = 3.75
F	65	25	65 / 25 = 2.60
G	25	10	25 / 10 = 2.50

Tabla Nº 29. Indicadores financieros de las empresas comparables
Elaborado por: Laura Rodríguez

Antes de obtener los retornos sobre los gastos para el rango intercuartil, se debe asegurar la consistencia contable entre la empresa examinada y las empresas comparables.

En la tabla N° 30 se presenta los retornos sobre el gasto de las empresas comparables

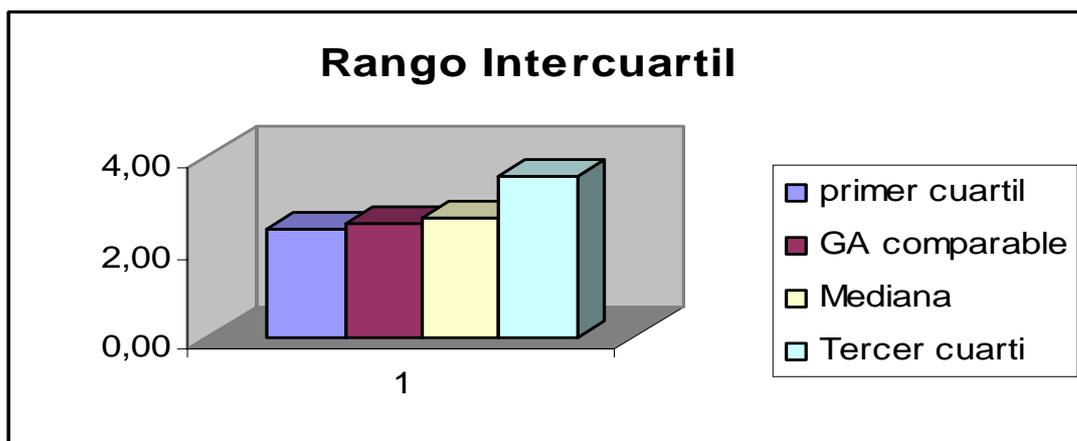
Sociedades Comparables	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
Retorno Utilidad Neta / Gastos	2.00	4.00	3.33	2.25	3.75	2.60	2.50

Tabla N° 30. retorno de la utilidad neta sobre los gastos de las empresas comparables
Elaborado por: Laura Rodríguez

Resultados

Rango Intercuartil	
Número de Empresas	7
Mínimo	2
Primer cuartil	2.38
Mediana	2.60
Tercer Cuartil	3.54
Máximo	4
Retorno utilidad Neta / Gastos	2.5

Tabla N° 31: Resultados Operativos de las empresas comparables
Elaborado por: Laura Rodríguez



Histograma N° 4: Histograma de rango intercuartil
Elaborado por: Laura Rodríguez

El retorno de la utilidad neta sobre los gastos de la empresa XYZ (2.5) está dentro del rango intercuartil, por lo tanto cumple con el principio de plena competencia. T

1.3.3 MÉTODO QUE NO SE ADECÚA AL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA:

Reparto Global según fórmula preestablecida.

Se lo ha propuesto como una alternativa al principio de plena competencia sin embargo este método no se ha aplicado “en el ámbito de las relaciones entre dos países, aunque sí se ha empleado por algunas jurisdicciones fiscales locales”¹⁹.

Consta de tres elementos:

¹⁹ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 3.58- Paría, 1999

- La aplicación de una fórmula preestablecida para todo el grupo multinacional que se basa en la combinación de : costes, activos, salarios, y ventas
- Establecer una unidad gravable.
- Determinar la precisión de beneficios.

La diferencia con los métodos de beneficio es que, estos comparan caso por caso la utilidad de las empresas relacionadas con la utilidad de las empresas independientes; mientras que en este método existe una fórmula que distribuye la utilidad a todos los contribuyentes.

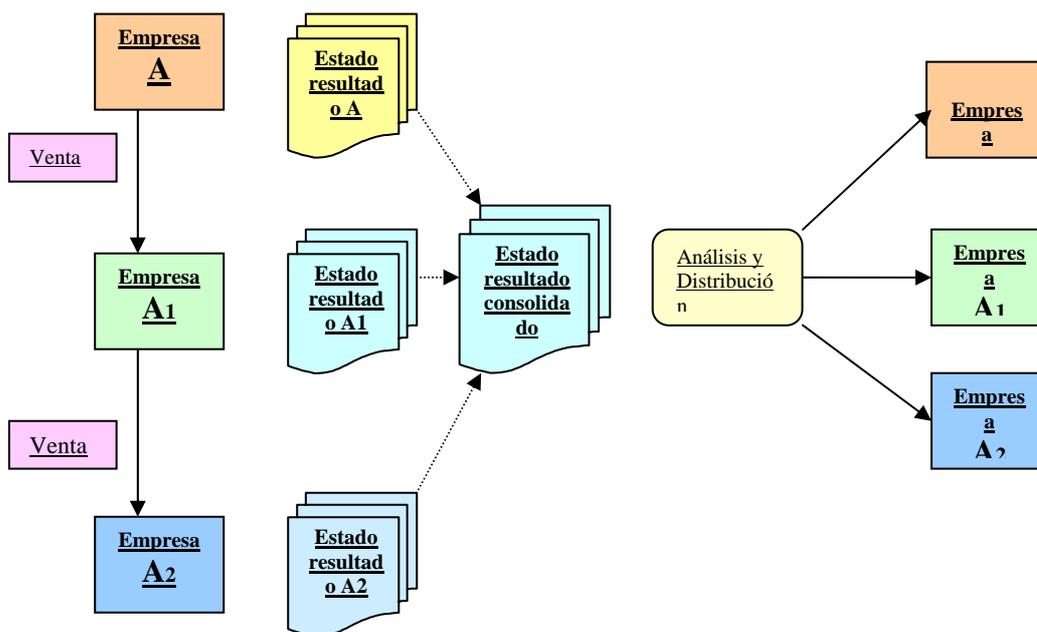


Figura N° 6: Contribución de las empresas involucradas en relación de la utilidad que provoco la operación vinculada.
Elaborado por: Laura Rodríguez

Éste método se aplica para grupos altamente integrados, no así el métodos basados en las contabilidades puesto que puede presentar diferencias, y esto

dificulta “determinar la aportación exacta que cada empresa asociada efectúa al beneficio del grupo multinacional”.²⁰

Los países miembros de la OCDE no aceptan que este método sea una alternativa por las siguientes razones:

- El método del reparto global según una fórmula preestablecida no asegura la protección contra la **doble imposición**, ni garantiza una sola imposición.
- Para evitar la doble imposición con la aplicación de este método, se deberá “cuantificar la base imponible del impuesto para un grupo multinacional, la utilización de un sistema contable común”.²¹
- Cada país al aceptar este método desearía incluir sus factores particulares en la fórmula, la administración Tributaria al trasladar ficticiamente los factores de producción a países con baja tributación desembocaría en lo que se conoce como **elusión fiscal**.
- Una fórmula basada en costes, activos, salarios, se verá afectado por las **fluctuaciones de tipo de cambio**; por ejemplo: “Cuando una divisa se aprecie de forma regular frente a otra divisa empleada por una empresa asociada en su contabilidad, una porción mayor de los beneficios se atribuirán a la empresa situada en el primer Estado....., la evolución del tipo de cambio conllevaría un aumento de los beneficios de la empresa que opera con moneda más fuerte”.²²

De esta manera los países de la OCDE rechazan la aplicación de método que no se basen en el principio de plena competencia.

1.4 ACUERDOS PREVIOS SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

²⁰ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 3.61- Paría,1999

²¹ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 3.64- Paría,1999

²² DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 3.68- Paría,1999

Determina con carácter previo la metodología de los precios de transferencia para un número de rubros. Los acuerdos anticipados de precios fueron introducidos por Estados Unidos en 1991. Los APA se inician con el contribuyente y negocia con las empresas vinculadas y las Administraciones Tributarias.

Es un complemento de los mecanismos tradicionales. El procedimiento se inicia con la propuesta al contribuyente sobre la metodología que desea utilizar, proporcionándole toda la información de sus actividades debidamente respaldada.

1.5 FACTORES QUE DISTORSIONAN EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

1.5.1 DOBLE IMPOSICIÓN:

“Cuando el mismo presupuesto de hecho da lugar a obligaciones tributarias en varios países, por el mismo o análogo título y por el mismo período de tiempo o acontecimiento”²³. En definitiva cuando un mismo sujeto se ve sometido a tributación en más de una jurisdicción y expuesto a las siguientes condiciones:

- “La existencia de dos o más soberanías fiscales independientes.
- El gravamen de dos impuestos de idéntica naturaleza.
- Una misma renta objeto de imposición.
- Una misma causa de imposición.
- Identidad en el preceptor de la renta.
- Un mismo período de tiempo.”²⁴

²³ Undina M. “Derecho Internacional Tributario”. 1949. pp. 256

²⁴ CARVAJAL, Aquino – PRECIOS DE TRANSFERENCIA- Campus Virtual- 2004 – p-p 6

1.5.2 PARAÍOS FISCALES: Los paraísos fiscales son aquellos países con baja o nula fiscalidad a la cual están sometidos: personas, empresas que tienen relación determinada en ciertas actividades económicas.

➤ Características:

- “Secreto bancario, financiero y/o bursátil.
- Mínimos requisitos para constitución y funcionamiento de sociedades.
- Régimen Tributario particular para no residentes con beneficios o ventajas fiscales no extensibles a los residentes.
- Privilegios o ventajas fiscales de carácter direccional.
- Ausencia de nominatividad de las acciones.
- Ausencia de obligatoriedad de inscripción de sociedades.
- Ausencia de autoridades de contralor societario.
- Ausencia de retención de impuestos en la fuente sobre dividendos o intereses pagados a residentes del exterior “²⁵.

La doble imposición influye sobre la libre circulación de capitales, transformándose en un verdadero obstáculo para la inversión extranjera, Además al presionar a la carga fiscal produce disminución en su utilidad. Esta es la razón por la que los afectados buscan disminuir la doble imposición.

1.5.3 TIPO DE CAMBIO.-

Al no existir una moneda común universal, las transacciones internacionales entre empresas relacionadas e independientes se ven afectadas por las “fluctuaciones de los tipos de cambio, desviando los beneficios de países con moneda débil a otros con moneda fuerte.”²⁶

1.6 APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN OTROS PAÍSES

²⁵ KOJANOVICH ,Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2004– pp. 45

²⁶ RANDO, Viviana – PRECIOS DE TRANSFERENCIA- Campus Virtual – 2004 – p-p 3

Los siguientes países han adoptado las normas para determinar los precios de transferencia: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Colombia, Corea, Checoslovaquia, Chile, China, Dinamarca, Ecuador, España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Holanda, Hungría, India, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, República de Irlanda, Rusia, Singapur, Suecia, Suiza, Turquía, y Vietnam.

En el cuadro N° 1 se muestra la normativa que cada uno de los países latinoamericanos ha adoptado en relación al tema de Precios de Transferencia y su respectivo año de aplicación.

País	Normativa	Año
México	Normas OCDE	1997
Perú	Normas OCDE	2001
Chile	Normas OCDE	Próxima incorporación
Brasil	Normas Propias	1997
Venezuela	Normas OCDE	2002
Colombia	Normas OCDE	2004
Ecuador	Normas OCDE	2005
Argentina	Normas OCDE	1999
Uruguay, Paraguay, Bolivia	Sin normas específicas	

Tabla N° 32 Precios de Transferencia en Latinoamérica
Elaborado por: Laura Rodríguez

Según la presentación de Precios de Transferencia por parte de Grant Thornton, Argentina y México son los regímenes más maduros en la actividad de fiscalización de precios de transferencia. Colombia aprobó normas de precios de transferencia muy similares a los de México; Ecuador aprobó normas de Precios de Transferencia para el 2005; los países centroamericanos están en proceso para adoptar reglas de precios de transferencia.

Como se ha mencionado los países latinoamericanos que se han involucrado más en la implementación del régimen de precios de transferencia son: Argentina, Brasil y México; tomándolo como una herramienta de control fiscal en transacciones vinculadas. A continuación se describe algunas de las principales experiencias en la aplicación de Precios de Transferencia en los países antes mencionados.

1.6.1 ARGENTINA.-

En Argentina se siguen las directrices planteadas por la OCDE acerca de precios de transferencia, se introducen los cinco métodos: Precio Comparable no Controlado, Precio de Reventa, Coste Incrementado, método de Reparto de Utilidades y método del Margen neto de la Operación.

Aspectos Generales del Régimen:

- Abarca todas las transacciones entre empresas del país e internacionales vinculadas.
- La ley establece que el realizar ajustes en los precios de transferencia es obligatorio.
- Se debe presentar y mantener la información necesaria a la Autoridad Tributaria.

Los precios de transferencia se aplican en las siguientes operaciones:

- Comercio Exterior
- Operaciones Financieras, que abarcan activos intangibles, servicios, asistencia técnica, transferencia de tecnología, etc.

1.6.2 BRASIL.-

En Brasil, se emplea lo que se conoce como: “Safe Harbors” (puerto seguro)²⁷; las mismas que resultan ser menos dificultosas en la aplicación tanto para el fisco como para los contribuyentes.²⁸ Del mismo modo se pierde imparcialidad en el sistema tributario, de esta manera al actuar en distintas jurisdicciones se puede caer en la doble imposición.

Con respecto a las **exportaciones**, las transacciones vinculadas se someten a arbitraje, es decir no pueden apararse en el puerto seguro cuando: “el precio promedio de venta de los bienes, servicios o derechos efectuados durante el respectivo período de determinación de base de cálculo de impuesto a la renta, fuera inferior al 90% de precio promedio aplicado a la venta de los mismos bienes, servicios o derechos, en el mercado brasileño durante el mismo período, en condicione de pago semejantes”²⁹

Si la empresa no realiza operaciones localmente, el promedio de los precios se calculará en base a las operaciones de una empresa independiente que efectúe una actividad comercial similar a la de la empresa vinculada.

Cuando se aplica el arbitraje, el contrayente brasilero tiene que elegir uno de los siguientes métodos:

- Precio de Venta de Exportaciones: Se obtiene la media aritmética de los precios de las exportaciones de bienes o servicios efectuadas por la empresa a otros clientes, en el mismo período de tiempo y sujeto a las mismas condiciones. (Kojanovich Martha, 2004)
- Precio de venta mayorista en el país de destino menos lucro.- “Se descuentan los impuestos del otro país y la utilidad presunta de 15% del precio mayorista

²⁷ Es una provisión reglamentaria que se aplica a una categoría específica de contribuyente y lo libera de ciertas obligaciones, impuestas por el código de impuestos substituyendo obligaciones excepcionales generalmente más sencillas.

²⁸ “Los funcionarios alemanes y otros advirtieron que las normas brasileñas pueden crear problemas de doble imposición para las corporaciones multinacionales que se involucran intensivamente en negocios en Brasil. La reglamentación actualizada de precios de transferencias, que fueron emitidas en Mayo 1997, requiere que en determinadas situaciones los contribuyentes apliquen una forma de estimación (formulary apportionment) en la determinación de sus precios de transferencia a través del uso de márgenes estimados de ganancia preestablecidos por el Gobierno, para algunas transacciones entre partes vinculadas (traducción de la autora)”. Del artículo “German, OECD Officials Say Brazil's Law Does Not Embrace Arm's-Length Principle”, Tax Management Transfer Pricing Report, The Bureau of National Affairs, Inc., Washington D.C., Volumen 7 Nro. 25, 21/4/99.

²⁹ KOJANOVICH ,Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, Pág. 50 , 2004

- Precio de venta minorista en el país de destino menos lucro.- Se descuentan los impuestos aplicados en el otro país y el margen de utilidad presunta es del 30 % sobre el precio minorista.
- Costo de producción o adquisición más impuestos y lucro (CAP). Se considera el costo de adquisición o producción más los impuestos a la exportación y un margen del 15 % sobre dicho costo.³⁰

En el caso de las Importaciones se toman en cuenta los siguientes métodos:

- Precios Independientes comparados.- media aritmética del precio de bienes o servicios que mantengan características similares a las del mercado.
- Precio de venta menos lucro.- Media aritmética de los precios deduciendo los descuentos, impuestos, contribuciones, gastos de intermediación y un margen del 20% a 60% ya sean estos bienes destinados a la reventa o producción.
- Costo de Producción más lucro.- Media aritmética del costo del producto o servicio más impuestos, tasas de aduana más un margen del 20% sobre el coste.

Una de las dificultades de adoptar este sistema, es al momento de realizar transacciones con empresas relacionadas, que mantienen otro estándar, es decir que siguen las norma de la OCDE.

1.6.3 MÉXICO.-

México es el líder de América Latina en la legislación y aplicación de Precios de Transferencia. Sigue los lineamientos de la OCDE de 1995.

La aplicación de los precios de transferencia en México tiene como principal característica el excesivo uso de los método no tradicionales

³⁰ KOJANOVICH ,Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, Pág. 50 , 2004

conocidos como métodos rentables; los mismos que son elegidos por los contribuyentes sin tomar en cuentas los métodos tradicionales, ya que su legislación no impone una jerarquización de métodos.

Por otro lado México presenta problemas a la hora de realizar las respectivas comparaciones debido a:

- Dificultad de identificar las empresas independientes mexicanas.
- Falta información transaccional sobre terceras partes.
- Desarrollo de enfoques con respecto a la comparabilidad.

El gobierno mexicano ha otorgado prioridad al Programa de Acuerdos Avanzados de precios de las maquiladora, con el cual se ha se puede elegir entre las reglas de puerto seguro o Acuerdos de Precios Avanzados.

En definitiva las prácticas de precios de transferencia se rigen por las directrices de la OCDE.

CAPÍTULO II MARCO LEGAL EN EL ECUADOR

Este capítulo está diseñado para dar al lector un panorama claro acerca de los pasos a seguir siempre enmarcándose dentro del marco legal

En el Ecuador la normativa de precios de transferencia no ha sido bien desarrollada en comparación a otros países latinoamericanos.

Los primeros intentos de establecer un marco legal de precios de transferencia fueron en el año 2004, donde se expide el decreto 2430 que reformaba el Régimen Tributario. Es a partir de este reglamento donde se incorporan aspectos sustanciales que permiten realizar los controles de precios de transferencia.

Ecuador emprendió una reforma tributaria integral a finales del 2007, denominada Ley de Equidad Tributaria, en la cual se realizaron cambios a la temática de precios de transferencia.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico ha elaborado las directrices aplicables en materia de Precios de Transferencia, las mismas que son aplicadas, en su mayoría, a nivel mundial y serán acogidas en el Ecuador.

2.1 PARTES RELACIONADAS.- "... personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador en las que una de ellas participe en la dirección, administración, control o capital de la otra; Se consideran partes relacionadas:

- La sociedad matriz y sus afiliadas.
- Las sociedades afiliadas entre sí.
- Las sociedades en las que una misma persona o sociedad, participe directa o indirectamente en la dirección, control o administración del capital.³¹
- Cuando las decisiones sean tomadas por los mismos órganos directivos.
- Sociedades constituidas por parientes hasta cuarto grado de consanguinidad o segundo grado de afinidad entre los socios de la empresa.

La Administración Tributaria para determinar qué sociedades son relacionadas revisará: participación accionaria u otros derechos sobre el patrimonio, la distribución de utilidades, la proporción de las transacciones entre las partes, los mecanismos de precios utilizados en las operaciones; es decir, todas las transacciones vinculadas que no siguen el principio de plena competencia, así como las que se efectúen con sociedades domiciliadas en países considerados "Paraísos Fiscales".

Dependiendo del método de aplicación la ley de régimen tributario interno ha considerado los siguientes elementos para efectos de la comparación:

2.2 ANEXO DE LA DECLARACIÓN.- Luego de cinco días de presentar la declaración del Impuesto a la renta al Servicio de Rentas Internas (SRI), la empresa que realice transacciones con partes relacionadas, deberá incluir

³¹LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO- Art. 4 – p.p 2

los anexos correspondientes a Precios de Transferencia. De igual modo se presentará el Informe Integral de Precios de Transferencia en la forma y contenido establecido por el SRI en un plazo máximo de seis meses desde la fecha de declaración.

2.3. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.- “Para efectos tributarios se entiende por principio de plena competencia aquel en que, cuando se establezcan o impongan condiciones entre dos partes relacionadas, en sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas condiciones pero que, por razón de la aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán cuantificadas y registradas.”³²

2.4 CRITERIOS DE COMPARABILIDAD.- “Las Operaciones son comparables cuando no existen diferencias entre las características económicas relevantes de éstas, que afecten de manera significativa el precio o valor de la contraprestación o margen de utilidad a que hace referencia los métodos establecidos en este capítulo, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables.”³³

Los factores para determinar la comparabilidad son los siguientes:

- Característica de los Activos o de los Servicios.
- Análisis Funcional.
- Cláusulas Contractuales.
- Circunstancias Económicas.
- Estrategias Mercantiles.

Cada uno de estos criterios debe tomarse en cuenta en el estudio de Precios de Transferencia para de esta manera determinar el método que mejor se ajuste en cada caso.

³² LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO- Art. 66.2 .

³³ LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO- Art. 66.3

2.5 MÉTODOS PARA APLICAR EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.- “El precio de las operaciones celebradas entre partes relacionadas, deberá ajustarse mediante la aplicación, individual o combinación de cualquiera de los siguientes métodos, de tal forma que en su resultado se refleje el principio de plena competencia, en conformidad con lo dispuesto en el artículo anterior”.³⁴

La administración tributaria, en los procesos de determinación, aplicará cualquiera de los siguientes métodos, vistos en el capítulo anterior:

- 1.5.1 Método del Precio Comparable no Controlado.
- 1.5.2 Método de Precio de Reventa.
- 1.5.3 Método de Coste Incrementado.
- 1.5.4 Método de Distribución de Utilidades.
- 1.5.5 Método Residual de Distribución de Utilidades.
- 1.5.6 Método de Márgenes Transaccionales.

RESOLUCIONES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

El crecimiento de las empresas multinacionales en el comercio mundial ha sido enorme y conlleva a cuestiones fiscales cada vez más complejas para ellas y las Administraciones tributarias. De esta manera el Servicio de Rentas Internas del Ecuador ha dictado las siguientes resoluciones, en las que se definen conceptos importantes para estudio de Precios de Transferencia.

2.6 CONTRIBUYENTES CON OBLIGACIÓN DE PRESENTAR EL INFORME INTEGRAL DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y EL ANEXO DE DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA REFERENTE A PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

³⁴ LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO- Art. 66.4

“Todos aquellos contribuyentes que efectúen transacciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, deberán presentar a la Administración Tributaria el informe Integral de Precios de Transferencia así como el Anexo de Declaración de Impuesto a la renta referente a Precios de Transferencia, de acuerdo a los plazos establecidos en el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas.”³⁵

2.7. RANGO DE PLENA COMPETENCIA

Para realizar la comparación de los precios, montos, utilidades o márgenes es necesario calcular el rango intercuartil y la mediana de los precios, márgenes o utilidades.

Si el precio, margen o utilidad fijado por el contribuyente se encuentra dentro del rango intercuartil, dichos valores son considerados como pactados entre partes independientes.

Cuando no ocurre esto, el precio, margen o utilidad de la empresa independiente disminuida el 5% corresponderá a la mediana, en el caso de que el precio, margen o utilidad sea menor al primer cuartil.

Si el precio, margen o utilidad es mayor al valor correspondiente al tercer cuartil, entonces la mediana será igual al precio, margen o utilidad incrementada en un 5%. De esta manera cuando el primer cuartil sea superior al valor de la mediana disminuida el 5%, este último valor sustituirá al primer cuartil; del mismo modo, si el tercer cuartil es menor a la mediana aumentada el 5%, este último valor sustituirá al tercer cuartil.

¿Cómo determinar el rango intercuartil y la mediana?

- Los precios, márgenes o utilidades deben ser ordenados en forma ascendente de acuerdo a su valor.
- A cada uno de los montos se le asignará un número de observación. Por ejemplo:

³⁵ Art.1 de la Resolución del Servicio de Rentas Internas No...Econ. Vicente Saavedra A.

Nº de orden	Precios (US \$)
1	10
2	25
3	30
4	35
5	40
6	50

- La mediana será igual, al número total de observaciones dividido para dos, redondeando ese número al entero más cercano

Número total de observaciones = 6

$$mediana = \frac{6}{2}$$

$$Mediana = 3$$

Nº de orden	Precios (US \$)
1	10
2	25
3	30
4	35
5	40
6	50

$$mediana = \frac{30 + 35}{2}$$

$$\text{mediana} = 32.50$$

- Para el cálculo del primer cuartil se divide el número de observaciones para cuatro, se redondea el número al entero más cercano.

$$\text{primer * cuartil} = \frac{6}{4}$$

$$\text{Primer cuartil} = 1.50 \approx 2$$

Nº de orden	Precios (US \$)
1	10
2	25
3	30
4	35
5	40
6	50

- Para el cálculo del tercer cuartil se multiplica por tres el número de observaciones y se las divide para cuatro, redondeando el valor a su entero más cercano.

$$\text{tercer * cuartil} = \frac{3 * 6}{4}$$

$$\text{Tercer cuartil} = 4.50 \approx 5$$

Nº de orden	Precios (US \$)
1	10
2	25
3	30
4	35
5	40
6	50

El rango intercuartil queda como sigue:

Mediana	Primer Cuartil	Tercer
3.5	2	5
32.50	25	40

2.8 CONTENIDO DEL INFORME INTEGRAL DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

El informe integral de Precios de Transferencia debe contener la siguiente información de acuerdo al Servicio de Rentas Internas del Ecuador:

- “Análisis del entorno económico, sectorial y del negocio, en particular en el que se configuren las transacciones,
- Actividades y funciones desarrolladas por el contribuyente.
- Los riesgos asumidos y los activos utilizados, en la realización de las de dichas funciones y actividades.
- Detalle de los elementos, documentación, hechos valorados para el estudio de Precios de Transferencia.
- Detalle y cuantificación de las transacciones realizadas y sobre las cuales existe la obligación de informar.
- Especificar el tipo de relación sostenida con las empresas internacionales relacionadas y el porcentaje de participación.
- Presentar el método utilizado para la justificación de Precios de Transferencia, presentado razones de peso por la cuales se lo consideró como mejor método.
- Identificación de cada uno de los comparables seleccionados para la justificación de los precios de transferencia.

- Identificación de las fuentes de información de las que se obtuvieron los comparables.
- Detalle de los comparables seleccionados que se desecharon con indicación de los motivos que se tuvieron en consideración.
- El detalle, cuantificación y metodología utilizada para practicar los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.
- La determinación de la mediana, y el rango intercuartil.
- La transcripción del estado de resultados de los sujetos comparables correspondientes a los períodos que resulten necesarios para el análisis de comparabilidad, con indicación de la fuente de obtención de dicha información.
- Descripción de la actividad empresarial y características del negocio de las compañías comparables.
- Conclusiones a las que se hubiera llegado.”³⁶

El plazo para la presentación del Informe Integral de Precios de Transferencia al SRI es de seis meses luego de que se ha hecho la declaración de la impuesto a la renta. La información presentada al Administración Tributaria es confidencia y será utilizada para fines tributarios.

2.9 ANEXO DE DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA REFERENTE A PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

El Anexo contiene la siguiente información:

Datos Generales:

- RUC
- Razón Social
- Año de declaración
- Original / Rectificación
- Cuestionario.- Operaciones Internacionales con partes relacionadas.

³⁶ Art. I de la Resolución del Servicio de Rentas Internas No...Econ. Vicente Saavedra A

¿Operó con títulos valores internacionales?

- ¿Realizó operaciones con derivados financieros internacionales?
- ¿Realizó contratos de franquicia internacionales?
- ¿Efectuó operaciones de leasing internacionales?
- ¿Realizó adquisiciones de intangibles internacionales?
- ¿Realizó operaciones de factoring internacionales?
- ¿Efectuó reorganizaciones empresariales internacionales?

Datos de los Sujetos del Exterior

➤ Datos del Sujetos del Exterior:

- País.
 - Código de país (los códigos deberán estar en base a los códigos de comercio exterior de la CAE, los mismo que están sujetos a las disposiciones de la norma ISO 3166-1, empleada por la UNECE (United Nations Economic Comisión for Europe) en su clasificación denominada “locote para el comercio internacional y transporte)
 - Tipo del Sujeto del Exterior
 - Sociedad
 - Persona Natural
 - Otro tipo de entidades
- Identificación Tributaria e el país , es decir el RUC
- Razón Social
- Domicilio: Ciudad, Dirección, Teléfono, E-mail.

➤ Forma de Relación:

- La sociedad matriz y sus afiliadas.
- Las sociedades afiliadas entre sí.

- Las sociedades en las que una misma persona o sociedad, participe directa o indirectamente en la dirección, control o administración del capital.³⁷
- Cuando las decisiones sean tomadas por los mismos órganos directivos.
- Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma siempre que se establezcan relaciones no inherentes a su cargo.
- Una sociedad respecto a sus cónyuges o parentesco hasta cuarto grado de consanguinidad.
- Otros

➤ Operaciones por cada sujeto del exterior.

➤ Tipo de Operación

Operaciones de Ingreso

- Exportación de inventarios producidos
- Exportación de inventarios no producidos
- Servicios intermedios de la producción (maquila)
- Servicios Administrativos
- Seguros y reaseguros
- Comisiones
- Honorarios
- Regalías
- Publicidad
- Asistencia Técnica
- Servicios Técnicos
- Prestación de Servicios Financieros
- Prestación de otros servicios financieros
- Prestación de otros servicios diferente de los financieros

³⁷LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO- Art. 4 – p.p 2

- Prestación de otros servicios diferente de los financieros
- Comisiones sobre préstamos
- Arrendamientos
- Venta de acciones
- Venta de obligaciones
- Exportación de activos fijos
- Otras inversiones
- Venta de bienes intangibles
- Utilidad por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero
- Garantías
- Otros Ingresos

Operaciones de Egresos

- Importación de inventarios producidos
- Importación de inventarios no producidos
- Servicios intermedios de la producción (maquila)
- Servicios Administrativos
- Seguros y reaseguros.
- Comisiones
- Honorarios
- Regalías
- Publicidad
- Asistencia Técnica
- Servicios Técnicos
- Prestación de Servicios Financieros
- Prestación de otros servicios financieros
- Prestación de otros servicios diferente de los financieros
- Prestación de otros servicios diferente de los financieros
- Comisiones sobre préstamos
- Arrendamientos

- Venta de acciones
- Venta de obligaciones
- Exportación de activos fijos
- Otras inversiones
- Venta de bienes intangibles
- Utilidad por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero
- Garantías
- Otros Ingresos

➤ Datos de la Operación

Para las operaciones de exportación e importación de mercancías:

- Número de Referendo
- Partida Arancelaria (De Acuerdo al Arancel Nacional de Importaciones-Nomenclatura Nandina)
- Valor FOB unitario en USD
- Valor FOB total en USD
- Unidad de Medida

Para otras operaciones diferentes a las de exportación e importación de mercancías

- Valor de la transacción efectuada con la parte relacionada, expresado es USD.
- Métodos para Aplicar el Principio de Plena competencia:
- Precio Comparable no Controlado
 - Precio de Reventa
 - Costo adicionado
 - Distribución de utilidades
 - Residual Distribución de Utilidades

- Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

➤ Valor de la Diferencia en USD

Por cada operación informada se deberá asignar el valor de la diferencia por la aplicación de los métodos antes mencionados; en el caso de no existir diferencia consignar el valor \$0.

El valor total de las diferencias obtenidas por cada operación deberá obtenerse de modo que sea aplicable a la base imponible del impuesto a la renta, el valor deberá expresarse en USD.

En la declaración anual de Impuesto a la Renta se han establecido casilleros para detallar aquellas operaciones que ha sido efectuadas con partes relacionadas; de igual forma existe un casillero en el cual se determina si la operación con la parte relacionada provoco un ajuste de precios de transferencia durante el año fiscal.

SRI		SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS		DECLARACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA Y PRESENTACIÓN DE BALANCES FORMULARIO ÚNICO - SOCIEDADES				No. 70 001				
... le hace bien al país!		FORMULARIO 101		100 IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN								
RESOLUCIÓN N° NAC-DGER2008-0034		IMPORTANTE: SÍRVASE LEER INSTRUCCIONES AL REVERSO				102	AÑO	104	No. FORMULARIO QUE SUSTITUYE	106	No. Empleados bajo r	
200 IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE												
201	RUC	0 0 1						202	RAZÓN SOCIAL O DENOMINACIÓN		203	EXPEDI
000 OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR EN EL EJERCICIO FISCAL						500 PATRIMONIO NETO						
	OPERACIONES DE ACTIVO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	001						CAPITAL SUSCRITO, ASIGNADO O PATRIMONIO INSTITUCIONAL		501		
	OPERACIONES DE PASIVO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	002						(-) CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERÍA		503		
	OPERACIONES DE INGRESO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	003						APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN		505		
	OPERACIONES DE EGRESO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	004						RESERVA LEGAL		507		
	TOTAL DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR (SUMAR DEL 001 al 004)	005						RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA		508		
ESTADO DE SITUACIÓN												
	RESERVA DE CAPITAL									509		
300 ACTIVO						RESERVA POR VALUACIÓN, DONACIONES Y OTRAS						
										512		
310 ACTIVO CORRIENTE						UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES						
										513		
DISPONIBLE	CAJA BANCOS	311						(-) PÉRDIDA ACUMULADA DE EJERCICIOS ANTERIORES		515		
	INVERSIONES FINANCIERAS TEMPORALES	313						UTILIDAD DEL EJERCICIO (después de participaciones, impuestos y reservas)		517		
EXIGIBLE	CTAS. Y DOCS. POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	315						(-) PÉRDIDA DEL EJERCICIO		519		
	(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	317						TOTAL PATRIMONIO NETO		598		
	CTAS. Y DOCS. POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	319						TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	499 + 598	599		
	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	321						ESTADO DE RESULTADOS				
	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	323						600 INGRESOS				
	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. RENTA años anteriores)	324						VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 12%		601		
	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. RENTA año corriente)	325						VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 0%		602		

A continuación se hace una breve descripción de las operaciones que deberán de incluirse por cada uno de los casilleros:

000	OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR EN EL EJERCICIO FISCAL
-----	--

OPERACIONES DE ACTIVO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	001
---	-----

En este casillero se debe de incluir entre otras las cuentas de:

Exportación de activos fijos

Financiamiento recibido

Importación de activos fijos

Otro tipo de cuentas por cobrar y de activo

OPERACIONES DE PASIVO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	002
---	-----

En este casillero se debe incluir entre otras las cuentas de:

Financiamiento otorgado

Otro tipo de cuentas por pagar y de pasivo

003

OPERACIONES DE INGRESO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	
--	--

En este casillero se incluye entre otras las cuentas de:

Exportación de inventarios producidos
Exportación de inventarios no producidos
Servicios intermedios de la producción (maquila)
Servicios administrativos
Seguros y reaseguros
Comisiones
Honorarios
Regalías
Publicidad
Asistencia técnica
Servicios técnicos
Prestación de servicios financieros
Prestación de otros servicios financieros
Prestación de otros servicios diferentes de los financieros
Intereses sobre préstamos
Comisiones sobre préstamos
Arrendamientos
Venta de acciones
Venta de obligaciones
Otras inversiones
Venta de bienes intangibles
Utilidad por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero
Garantías
Otros ingresos

OPERACIONES DE EGRESO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	004
---	-----

En este casillero se incluye entre otras las cuentas de:

Importación de inventarios para producción
Importación de inventarios para distribución

Servicios intermedios de la producción (maquila)
Servicios administrativos
Seguros y reaseguros
Comisiones
Honorarios
Regalías
Publicidad
Asistencia técnica
Servicios técnicos
Prestación de servicios financieros
Prestación de otros servicios financieros
Prestación de otros servicios diferentes de los financieros
Intereses por préstamos
Comisiones por préstamos
Arrendamientos
Adquisición de acciones
Adquisición de Obligaciones
Otras inversiones
Adquisición de bienes intangibles
Pérdidas por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero
Garantías
Otros egresos

<p>TOTAL DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR</p> <p>(SUMAR DEL 001 AL 004)</p>	<p>005</p>
--	------------

Debe de sumarse el total de operaciones de cada uno de los casilleros del 001 al 004.

Algo muy importante, es que los importes informados en esta declaración, deben de contenerse y ser idénticos que en el “Anexo de Precios de Transferencia” así como en el “Informe Integral de Precios de Transferencia”.

2.10 Alcance

Las empresas que efectúen operaciones con partes relacionadas dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado mayor a un millón de dólares, deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Precios de Transferencia. Y aquellas empresas que efectúen operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado mayor a cinco millones de dólares, deberán presentar adicional al Anexo, el Informe Integral de Precios de Transferencia; de acuerdo a lo publicado en el Registro Oficial No. 324, el 25 de Abril del 2008.

CAPÍTULO III Caso Práctico

PARTE I

3.1 PRINCIPIOS GENERALES

El estudio de este caso se enfoca al análisis de una empresa de la industria Tabacalera (en adelante, TABAECU), la misma que se dedica a la fabricación de cigarrillos. Pertenece a un grupo multinacional, (en adelante MUNDO) domiciliada en Suiza.

En Ecuador MUNDO, tiene dos afiliadas: Tabacalera Nacional (TABAECU) y Distribuidora Nacional (DINASA)

TABAECU, fue constituida en 1979, su actividad principal es la fabricación de cigarrillos. Entre las muchas subsidiarias de MUNDO se encuentra, MUNDO

Brasil, (en adelante M Brasil), una industria que se dedica igualmente a la fabricación de cigarrillos, pero que adicionalmente exporta a TABAECU, materia prima que se detallará en el desarrollo del caso. Las fórmulas de las marcas que TABAECU, utiliza en el mercado ecuatoriano fueron desarrollados por MUNDO, por lo tanto existe un pago de regalías.

TABAECU, vende su producto terminado a, DINASA, afiliada local, la misma que se encarga de la distribución y comercialización del producto.

En el 2007, TABAECU tuvo ventas de 24.90³⁸ millones de dólares, de los cuales el 100% están relacionados con la fabricación y venta de cigarrillos.

El objeto del estudio es el examen de la naturaleza de precios de mercado de los precios de transferencia de ciertas transacciones ejecutadas por TABAECU, en el año 2007. Las principales transacciones que cubre el estudio son:

1. Compra de materia prima
2. Pago de Regalías.

En el desarrollo del caso se recopilará información más detallada de TABAECU, mediante un análisis funcional; además en el estudio se aplicarán los distintos métodos de fijación de precios de transferencia para determinar si estos están dentro del rango de libre competencia o si se requiere de ajustes. Posteriormente se realizará un análisis de la participación tributaria de la industria, y luego de los efectos que causó la aplicación de ajustes en el precio del producto.

3.2 ANÁLISIS FUNCIONAL

Para realizar un apropiado análisis funcional, es importante revisar los productos involucrados en transacciones, los términos contractuales, las condiciones económicas y de mercado, las funciones realizadas. Luego, en el estudio se valorará la metodología de precios de transferencia que incluye: precios comparables controlados (CUP), precio de reventa (RP), costo más margen

³⁸ Fuente Revista Vistazo 500 mayores empresas del Ecuador.

(CP), método de márgenes transaccionales (TMM), y método de partición de utilidades, con el fin de determinar el método que se ajuste para el análisis de la política de precios de transferencia.

3.2.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.-

Los cigarrillos elaborados por TABAECU tienen un segmento de consumidores del 12% de la población adulta.

Estas marcas pertenecen a MUNDO, por lo tanto TABAECU paga regalías por dichos productos, las mismas que se incluyen en el costo de fabricación. Las regalías pagadas a MUNDO en el 2007 fueron del 14.70% de sus costos de fabricación. Esta tasa será normalmente examinada como un precio de transferencia entre partes vinculadas.

La materia prima que TABAECU compra para la fabricación de sus productos es la siguiente:

Materia Prima	Proveedor	Afiliada
Tabaco en Rama (Tabaco Rubio/ Burley ³⁹)	M Brasil	Si
Saborizantes	MUNDO	Si
Papel Cigarrillo	Miquel y Costas	No
Polipropileno	Mobil Chemical Internacional	No
Papel Aluminio	ITAP BEMIS	No
Carbón	Pacific Activited Carbon Inc.	No
Cartón	Industria Cartonera Ecuatoriana	No

Tabla N° 33: Materia prima que importa TABAECU a proveedores vinculados e independientes

³⁹ TANASA, compra la mayor parte de tabaco en rama incluido rubio y burley a los agricultores de Durán.

Elaborado por: Laura Rodríguez

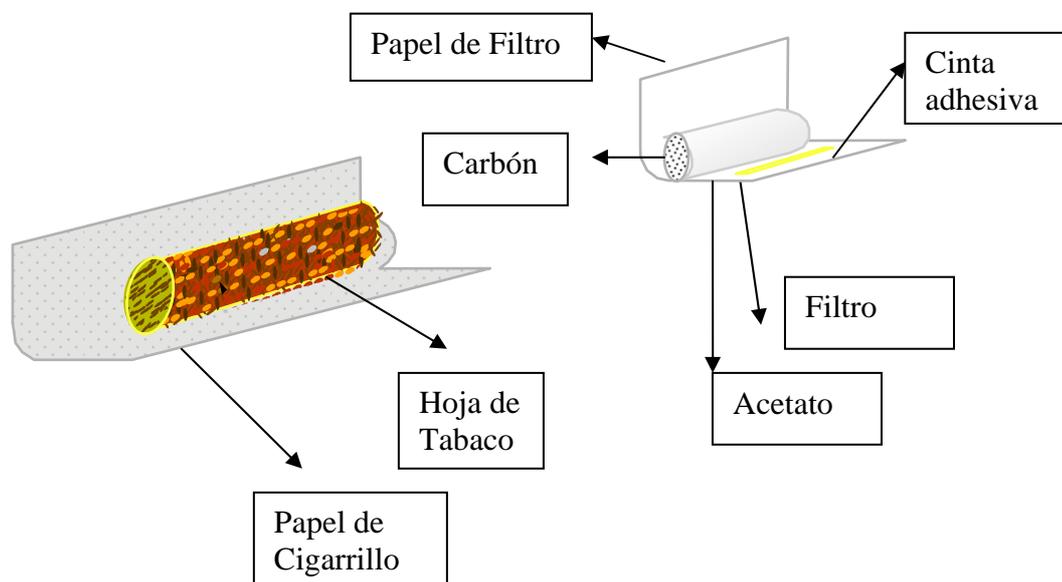


Figura N° 12: Composición de un cigarrillo

Elaborado por: Laura Rodríguez

3.2.2 TÉRMINOS CONTRACTUALES.-

En esta sección se analiza los términos de los contratos entre TABAECU y sus vinculadas, ya sea MUNDO o M Brasil, los mismos que deben ser comparables con los términos contractuales entre partes independientes, siempre que el producto a comparar sea similar y que se esté tomando en cuenta “transacciones internas, en lugar de transacciones externas”.⁴⁰ Al comparar dos transacciones se debe tener mucho cuidado en los términos de un contrato, ya que cualquier diferencia en los términos de pago, puede hacer que dos operaciones no sean comparables.

TABAECU, hace sus pedidos de tabaco en rama a M Brasil, los mismos que despachan el producto en términos CIF a 30 días; TABAECU paga sus facturas en dólares, por lo tanto es M Brasil quien asume el riesgo de tipo de cambio. En

⁴⁰ LEVEY, Marc; MIESEL, Victor; GARÓFALO, William - PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN COLOMBIA: Una perspectiva desde el derecho comparado – Cámara de Comercio de Bogotá – Octubre 2003 – Bogotá Colombia – pp. 395

el año 2007 TABAECU, importó alrededor de 4 millones de kilogramos de tabaco en rama.

Los términos de pago a MUNDO por la compra de saborizantes son después de 60 días de entregado el producto; TABAECU, le paga a MUNDO en euros por lo que, es TABAECU quien asume el riesgo por la diferencia en el tipo de cambio. Los términos de pago a los proveedores independientes son después de 60 días de entregado el producto, el pago que se realiza es en dólares, dado que todas las empresas usan dólares ninguna asume riesgo de cambio de la moneda, a excepción de Miquel y Costas a quienes se les paga en euros, asumiendo TABAECU el riesgo por tipo de cambio.

En cuanto al pago de regalías, estas se hacen cada 30 días a MUNDO y en dólares.

3.2.3 CONDICIONES ECONÓMICAS.-

La comparabilidad también se puede determinar de acuerdo a las condiciones económicas que rodean a la operación, por ejemplo: el nivel de competencia real, la elasticidad de la demanda, etc.

Desde 1980, el mercado local de cigarrillos estuvo dominado por TABAECU, con una participación del 60%; mientras que British American Tobacco (competencia), ha alcanzado apenas un 2% de la población de fumadores adultos.

TABAECU, tiene categorías en las marcas que fabrica, nivel alto y medio, vende sus marcas de nivel alto 0.586 centavos de dólar por cada cajetilla de 20 cigarrillos y de nivel medio a un precio de 0.451 centavos de dólar por cada cajetilla de 20 cigarrillos.

3.2.4 FUNCIONES

TABAECU, provee el servicio de fabricación de cigarrillos, de acuerdo con las licencias internacionales establecidas por MUNDO.

Dentro del área de fabricación de cigarrillos se incluye: manejo de cargas, manejo de inventarios (producto terminado, materia prima), ingeniería de

procesos, programación de la producción, selección de proveedores, control de calidad.

Proceso de Fabricación de cigarrillos:

TABAECU, importa hoja en rama a M Brasil, y compra a los agricultores nacionales tabaco. El tabaco es procesado en la Despalilladora, donde se agrega humedad para que el tabaco sea lo suficientemente flexible. Luego se prensa hidráulicamente en cajas cubas de madera porosa, llamadas Barricas. Éstas se almacenan en depósitos especiales durante 2 años aproximadamente, donde el tabaco pasa por un proceso de añejamiento.

Los tabacos burley, rubio y turco se cortan y mezclan en forma precisa, de acuerdo con las fórmulas o recetas para producir las distintas marcas de cigarrillos. Estos ingredientes incluyen saborizantes, para darle a cada marca su característica exclusiva.

Los cigarrillos son vendidos a DINASA, afiliada local que se encarga de la distribución y comercialización del producto terminado.

TABAECU, realiza todas las actividades de mercadeo asociadas a promocionar sus marcas en el mercado, ya sea en revistas, exteriores, discotecas, etc.

3.2.5 RIESGOS

En esta sección se identifican los riesgos en una transacción intercompañías TABAECU, compra tabaco en rama a M Brasil, le paga en dólares, por lo tanto quien asume el riesgo en el tipo de cambio es M Brasil.

TABAECU compra saborizantes a MUNDO, le paga en euros, por lo tanto quien asume el riesgo en el tipo de cambio es TABAECU.

TABAECU, paga regalías a MUNDO en dólares, al utilizar las dos compañías la misma moneda, ninguna asume riesgo en el tipo de cambio.

TABAECU, asume los riesgos asociados a las fluctuaciones de los costos en el mercado, y también los riesgos asociados al nivel de inventario tanto de materia prima como de producto terminado. Los riesgos generales del negocio son aquellos que involucran propiedad de los bienes, planta y equipo, puesto que TABAECU es dueña de la propiedad, planta y equipo.

En las ventas de cigarrillos, DINASA es su distribuidor exclusivo por lo tanto el riesgo de cartera vencida lo asume DINASA.

En la Tabla N° 34 se muestra en forma resumida los riesgos que asume tanto TABAECU como sus empresas vinculadas.

	Riesgo Tipo de Cambio	Cartera vencida	Fluctuaciones en Costos
Compra de Tabaco	PM Brasil	----	----
Compra de Saborizantes	TANASA	----	----
Pago de Regalías	----	----	----
Nivel de Inventario	----	----	TANASA
Ventas a clientes	----	PROESA	----

Tabla N° 34 Resumen de Riesgos que asume TABAECU y sus empresas vinculadas.

Elaborado por: Laura Rodríguez

3.2.6 ACTIVOS

Los principales activos de TABAECU son: Cuentas por Cobrar (DINASA), Inventarios tanto de materia prima, como de producto terminado, Maquinaria, planta y Equipo.

3.2.7 TAMAÑO DE LA COMPAÑÍA

TABAECU, es el fabricante más importante en el Ecuador, con respecto a volumen de producción y ventas, en la industria tabacalera del país.

3.3. APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA EMPRESA TABAECU.

3.3.1 MÉTODO DEL PRECIO COMPARABLE (CUP)

Al tratarse de un método que toma en cuenta operaciones tradicionales, se considera como el que mejor se ajusta al principio de plena competencia. Éste método es fiable si los productos son sustancialmente iguales tanto en las transacciones controladas como en las no controladas.

El método CUP puede ser aplicado de tres maneras:

1. Compra de Materia Prima:

- Si TABAECU, compró productos iguales o similares de fabricantes no vinculados, los precios pagados a estos proveedores podrían servir para evaluar la naturaleza del precio de mercado con el precio de transferencia. TABAECU, importa materia prima a distintos proveedores, tanto vinculados como independientes, pero a cada uno le compra productos totalmente diferentes
- El segundo caso para que un CUP pueda existir sería si M Brasil y MUNDO le vendieran a entidades no vinculadas productos similares a aquellos que le vende a TABAECU, de esta manera el precio al cual M Brasil o MUNDO le venden a empresas independientes serviría como una base para el cálculo del rango de libre competencia; pero M Brasil y MUNDO no exportan materia prima a empresas no vinculadas. Debido a estas diferencias la Administración Tributaria afirmaría que el método CUP no proporciona una medida confiable, para calcular el precio de libre competencia, en la transacción compra de materia prima.
- La tercera forma de aplicar el método CUP en las transacciones, es analizando ventas similares entre empresas no vinculadas; es decir estudiar el caso de una empresa que sea altamente comparable a TABAECU, que se dedique a la fabricación de cigarrillos, e importe materia prima, (de calidad, volumen, términos contractuales similares a los comprados por TABAECU) a una empresa independiente. Pero, en el Ecuador la única industria que se dedica a la fabricación de cigarrillos es TABAECU, por lo tanto el método CUP no puede ser aplicado debido a la carencia de información.

3.3.2 MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA (RP)

El método RP, es aplicable para aquellas empresas en las que su principal función es la distribución; es decir cuando una empresa vinculada vende productos terminados a otra, y esta los distribuye. Para determinar el precio de libre competencia se comparan los márgenes de utilidad bruta obtenidos de la

distribución. En este caso TABAECU, realiza funciones de manufactura, haciendo inaplicable el método RP.

3.3.3 MÉTODO DE COSTO INCREMENTADO (CP)

El método CP, implica evaluar los márgenes brutos obtenidos por M Brasil y MI en la venta de materia prima a TABAECU, comparados con los márgenes obtenidos por la venta de materia prima que M Brasil y MI le hicieran a partes no relacionadas. En este método no se requiere que exista el mismo nivel de similitud entre productos como en el caso del método CUP. Por ende el margen en lugar del precio, es el parámetro central. El factor que impide la aplicación de CP, es que M Brasil y MI no venden materia prima a partes no vinculadas.

En cuanto al pago de regalías, al ser éste un intangible de mercado, el método CP no es utilizado.

3.3.4 MÉTODO DE REPARTICIÓN DEL BENEFICIO

Este método sería aplicado si M Brasil o MI participaran de las utilidades de TABAECU, por la venta de materia prima y si las funciones, riesgos y activos fueran similares entre estas empresas.

Con respecto al pago de regalías, las fórmulas de las marcas fueron desarrolladas plenamente por MUNDO, y esta le cobra un porcentaje, por el uso de las mismas a TABAECU; por tanto estos intangibles fueron desarrollados y financiados plenamente por MUNDO.

De esta manera el método de partición de utilidades tampoco puede ser aplicado para el caso de TABAECU.

3.3.5 MÉTODO DEL MARGEN NETO DE LA OPERACIÓN (CM)

Es un método que puede ser utilizado bien en la transferencia de bienes tangibles o intangibles. Las compañías independientes deben realizar funciones

similares a las de TABAECU, para de esta manera obtener retornos comparables.

Así se determina que el método para fijar los precios de transferencia en TABAECU es el de utilidades comparables.

El método de costo más margen era potencialmente aplicable, ya que TABAECU realiza operaciones de fabricación (compra de materia prima, para transformarla en producto terminado). Pero la búsqueda de datos imposibilitó su aplicación

3.3.5.1 Razones para aplicar el método de utilidades comparables (CM)

- Este método puede ser utilizado bien en la transferencia de bienes tangibles o intangibles. En este caso la compra de materia prima y el pago de regalías son aplicables.
- CM implica un rango de utilidades operacionales comparables de empresas que tengan funciones similares a las de TABAECU, la información buscada está disponible en varias bases de datos detalladas adelante.
- El indicador a utilizarse es el rendimiento de los activos, el mismo que es menos sensible ante las variaciones de las operaciones.⁴¹
- Los márgenes netos son más tolerantes que los márgenes brutos.

3.3.5.2 Razones para no aplicar los métodos anteriores:

- El método de Precio Comparable, no puede ser aplicado en el caso de TABAECU por tres razones: 1.- TABAECU no compra productos similares de fabricantes no vinculados; 2.- M Brasil y MUNDO, no venden productos similares (a los que vende a TABAECU) a empresas independientes; 3.- en el Ecuador no existen empresas altamente similares a TABAECU, ya que ésta es la única que se dedica a la producción de cigarrillos.

⁴¹ OCDE, DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS 3.27.

- El método de Precio de Reventa, se enfoca a las empresas cuya función principal es la de distribución y dado que la función principal de TABAECU es la fabricación, este método no es aplicable.
- Este método sería altamente aplicable si MUNDO y M Brasil vendieran materia prima u hoja de tabaco a empresas no vinculadas, de esta manera se utilizarían lo que se conoce como comparables externos. En cuanto al pago de regalías el método de costo incrementado no se emplea para intangibles.
- El Método de Reparto de Utilidades no se aplica ya que M Brasil Y MUNDO no participan de las utilidades de TABAECU por la compra de materia prima. Por tanto este método tampoco es utilizado.

3.3.5.3 Desventajas:

- La mayor desventaja es que en este método no se analiza una operación en particular, ya que se toma el nivel de utilidad neta, la misma que implícitamente incluye a todas las operaciones de la empresa. Por esta razón se debe ser muy prolijos en la aplicación de ajustes que estandarizan las operaciones con el fin de asegurar el nivel de comparabilidad entre la empresa examinada y las empresas comparables.

3.3.5.4 Búsqueda de Empresas Comparables

Tomando en cuenta las funciones de TABAECU, se desarrolló un proceso de búsqueda para identificar una muestra de empresas cuyas funciones sean semejantes a las de TABAECU, y que además cuenten con la información financiera necesaria. Se establecieron cinco criterios para seleccionar las compañías comparables:

- Disponibilidad de información adecuada; la muestra fue limitada a las empresas que sobresalieron en el año 2007 como las 500 mayores empresas del Ecuador (Superintendencia de Compañías, 2007), obteniendo la información financiera de la bolsa de valores y de la superintendencia de compañías.

- Fueron excluidas empresa con ventas menores a 15 millones de dólares en el 2007, puesto que las ventas de TABAECU en ese año fueron de 24 millones de dólares.
- Fueron excluidas aquellas empresas cuya participación en el mercado era

Base de datos Superintendencia de Compañías 500 mayores empresas del Ecuador
Selección de Industrias del Ecuador 113 empresas
Industrias con ventas mayores a 15 millones de dólares 93 empresas

menor al 49%, ya TABAECU tiene una participación en el mercado mayor al 80%.

- Fueron tomadas en cuenta aquellas empresas que poseían propiedad, planta y equipo, puesto que esto indica que son industrias cuya principal función es la fabricación de productos.
- Las funciones de fabricación deben generar la mayor parte de los ingresos de la empresa, con el fin de asegurar la comparabilidad funciona

Los parámetros antes expuestos fueron aplicados a una muestra de 500 empresas. Quedando 113 empresas por pertenecer al sector de la industria; al aplicar la restricción de empresas con ventas mayores a 15 millones durante el año 2007 quedaron 93 empresas; la participación en el mercado eliminó un gran número de industrias dejando sólo a 8 empresas, las mismas que cumplieron con los dos últimos criterios para la selección. En el Anexo N° 1 se puede observar las 114 industrias seleccionadas de las 500 mayores empresas del Ecuador, y su respectiva información financiera.

En la tabla N° 35 se muestra como se desarrolló el proceso de selección.

Industrias con ventas mayores a 15 millones de dólares 93 empresas
Industrias con participación en el mercado mayor a 49%. 8 empresas

Tabla N° 35: Búsqueda de Comparables de fabricación
Elaborado por: Laura Rodríguez

La tabla N° 36 muestra un resumen de las 8 empresas seleccionadas, en donde se encuentra las actividades, ventas y participación en el mercado de cada empresa. En el anexo N° 3 se presenta una breve descripción de cada empresa.

Empresa	Actividad	Participación en el mercado
Coca Cola	Elaboración de gaseosas	0,60
Fertisa	Elaboración de Fertilizantes	0,50
Nestle	Producción de productos alimenticios	0,70
Confiteca	Elaboración de dulces	0,53
Inaexpo	Producción de conservas	0,49
Cervecería Andina	Elaboración de cerveza	0,90
ERCO	Fabricación de llantas	0,54
Edesa	Fabricación de Grifería, sanitarios	0,70

Tabla N° 36: Industrias comparables seleccionada
Fuente: Cada una de las empresas mencionadas
Elaborado por: Laura Rodríguez

3.3.5.5 Aplicación de ajustes para asegurar la comparabilidad de las empresas.-

- Con el propósito de guardar consistencia contable entre TABAECU y las industrias comparables, los balances deben tener la misma distribución entre activos, pasivos y patrimonio. Tal como aparece en el anexo N° 2.
- Al aplicar un método transaccional, se deben efectuar ajustes para controlar los efectos financieros que surgen de diferencias entre la empresa examinada y las empresas comparables, en este caso para que las 8 industrias sean comparables, se realizará un ajuste en los activos operacionales, para estandarizar la comparación de los activos, ya que las cuentas por cobrar entre la empresa examinada y las empresas

comparables podrían causar distorsiones y hacer no confiable la comparación.

Ajustes en los activos operacionales

Para ajustar los activos operacionales, se obtendrá la razón financiera cuentas por cobrar sobre ventas, y de esa razón se obtendrá un rango intercuartil. Tal como se observa en la tabla N° 37

Empresa	Cuentas por cobrar	Ventas (US \$)	Razón (CxC/ Ventas)
TABAECU	3.796.811,29	24896293,5	0,1525
Coca Cola	15.260.998,00	160.568.649,00	0,0950
Fertisa	6.349.803,89	45.425.030,82	0,1398
Nestle	32.808.107,69	205.084.380,15	0,1600
Confiteca	5.362.480,25	26.847.390,45	0,1997
Inaexpo	4.179.378,21	17.398.910,14	0,2402
Cervecería			
Andina	10.333.244,16	39.117.481,29	0,2642
ERCO	21.001.465,15	41.035.379,37	0,5118
Edesa	10.334.355,95	15.491.427,52	0,6671

Tabla N° 37: Razón financiera cuentas por cobrar sobre ventas las empresas comparables y TABAECU..

Elaborado por: Laura Rodríguez

Primer cuartil	Mediana	Tercer Cuartil
0,152505082	0,199739347	0,264159241

Tabla N° 38: Rango intercuartil de la razón financiera cuentas por cobrar sobre ventas.

Elaborado por: Laura Rodríguez

Activos operacionales ajustados = Activos Operacionales – Cuentas por cobrar + Ventas por cuartil superior de la razón cuentas por cobrar sobre ventas. El cuartil

superior de la razón cuentas por cobrar sobre ventas se utiliza con el fin de estandarizar la cuentas por cobrar de todas la empresas.⁴²

Empresa	Activos Operacionales (US \$)	Activos Operacionales Ajustados (US \$)
TABAECU	19.644.373,59	19.644.373,59
Coca Cola	66.447.616,00	75.674.153,04
Fertisa	42.163.584,55	42.741.328,73
Nestle	56.039.657,82	54.507.960,41
Confiteca	11.270.124,70	10.002.007,94
Inaexpo	8.989.502,18	7.463.546,19
Cervecería Nacional	21.401.576,66	17.033.947,20
ERCO	33.461.845,93	18.718.484,69
Edesa	21.333.900,69	13.362.066,17

Tabla N° 39: Activos operacionales ajustados
Elaborado por: Laura Rodríguez

3.3.5.6 Aplicación de CM

Fue escogido el indicador de retorno sobre activos (ROA por sus siglas en inglés Return on Assets), ya que para muchos fabricantes con funciones no rutinarias los retornos se generan primordialmente por el nivel de capital sobre activos en libros.

En concordancia con lo dispuesto en la última resolución del SIR y las directrices en materia de precios de transferencia de la OCDE, se aplica el rango intercuartil de los ROA a las empresas comparables, como se muestra en la tabla N° 40.

Empresa	ROA
Coca Cola	0,0234
Fertisa	0,0001
Nestle	0,2862
Confiteca	0,1809

⁴² BAKER & MCKENZIE – PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN COLOMBIA: UNA PERFECTIVA DESDE EL DERECHO COMPARADO – Cámara de Comercio de Bogotá – Bogotá, Octubre 2003.p.p. 375.

Inaexpo	2,3410
Cervecería Nacional	0,8953
ERCO	0,0155
Edesa	0,2373

Tabla N° 40: ROA de las empresas comparables
Elaborado por: Laura Rodríguez

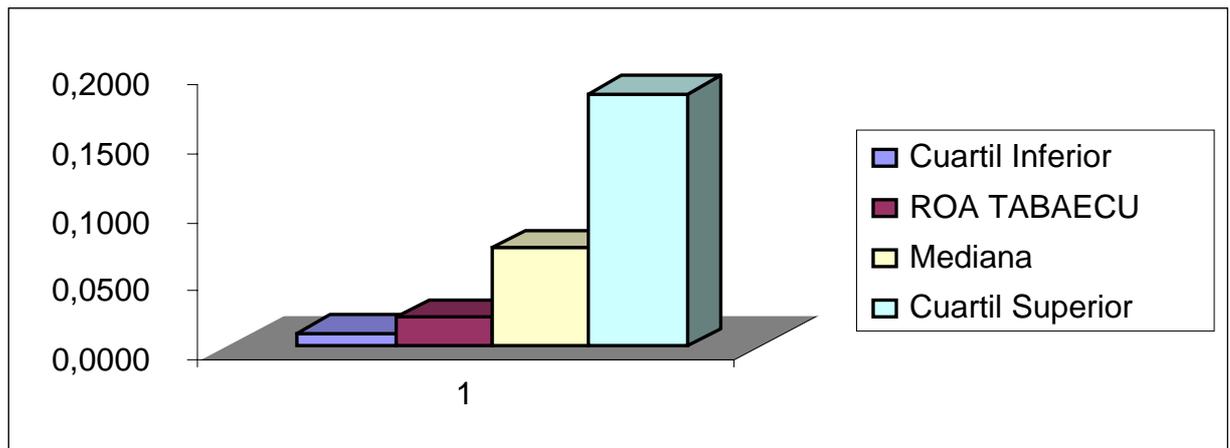
Resultados

Rango Intercuartil	ROA
Número de empresas	8
Mínimo	0,0001
Cuartil Inferior	0,0099
Mediana	0,0716
Cuartil Superior	0,1830
Máximo	0,7126
Roa TABAECU	0,0208

Tabla N° 41: Resultados operativos de los fabricantes comparables
Elaborado por: Laura Rodríguez

El rango intercuartil ROA para el conjunto de fabricantes comparables osciló entre 0.99% (cuartil inferior) y 18.30% (cuartil superior), de acuerdo a esto se llega a la siguiente conclusión.

Durante el año fiscal 2004, el indicador ROA de TABAECU ascendió a 2.07%, de este modo, las operaciones de importación de materia prima, pago de regalías y demás provenientes de las vinculadas, se encuentran dentro del rango de plena competencia.



Histograma N° 5: Histograma del rango intercuartil
Elaborado por: Laura Rodríguez

CAPÍTULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

PARTE I CONCLUSIONES

- 1.1 Alineados al principio de Equidad tributaria, la aplicación de Precios de Transferencia contribuye al mejoramiento competitivo de aquellas industrias que comercializan con empresas relacionadas internacionales, puesto que está cumpliendo con un requisito impuesto por la Administración Tributaria y minimizando las posibles contingencias fiscales de precios de transferencia; de esta manera se trata de evitar la manipulación de precios entre vinculadas, para obtener ventajas competitivas frente a otras empresas.
- 1.2 La OCDE, ha desarrollado esta metodología para evitar que las empresas relacionadas a través de contratos intercompañía, trasladen sus ingresos a aquellas administraciones con menor carga impositiva.
- 1.3 En el desarrollo del caso práctico se examinó el método que mejor se ajusta en la fijación de Precios de Transferencia, para este caso el método fue el de las Utilidades Comprables, se dice que se maximiza el beneficio, puesto que al no realizar un estudio de Precios de Transferencia la Administración Tributaria podría aplicar la sanción correspondiente; lo cual implicaría una pérdida de ingresos y complicaciones en el normal desarrollo de la industria. En el caso práctico de la empresa examinada, no se tuvo que realizar ningún ajuste puesto que las operaciones se encontraban dentro del rango de libre competencia.
- 1.4 Luego de realizar el estudio de Precios de Transferencia, se determina si la participación tributaria aumenta o disminuye con la aplicación de ajustes reales sobre la renta fiscal, en el caso de TABAECU, al tener un ajuste de Precios de Transferencia de cero dólares, su cuota fiscal no se vio afectada

por la aplicación de Precios de Transferencia. Pero si se diera un ajuste sobre la renta fiscal la cuota de participación fiscal si se ve afectada.

1.5 Se estableció un procedimiento claro de cómo se debe presentar el Anexo y el Informe Integral de Precios de Transferencia, con un plazo de hasta seis meses, así como también las sanciones que la Administración Tributaria impondrá en caso de no cumplir con la presentación de dicha documentación; ya que el Estatuto Tributario establece la obligación de preparar y conservar dichos documentos demostrando de esta manera el total cumplimiento en relación a las normas de precios de transferencia.

1.6 En términos generales las empresas y grupos empresariales deberán determinar sus ingresos, costos, gastos, etc., basándose en el principio de plena competencia, esto es como si se tratara de operaciones con partes independientes si ese es el caso y de acuerdo con los métodos establecidos por la legislación para el efecto.

PARTE II RECOMENDACIONES

a. EN LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

2.1 Como se puede apreciar, es de principal importancia el estudio de Precios de Transferencia, por lo cual se aconseja a todas las compañías cumplir con los todos requisitos formales y ejecutar contratos adecuados para evitar ajustes reales en materia de Precios de Transferencia.

2.2 Es de suma importancia realizar los ajustes pertinentes para poder lograr un análisis acertado del precio en condiciones de independencia. Un ajuste de Precios de Transferencia por parte de la Autoridad Tributaria puede tener repercusiones fiscales y financieras críticas para cualquier empresa; para lo

cual es imperativo contar con un estudio que demuestre que se analizó cabalmente la naturaleza de independencia en las transacciones controladas.

b. PARA NUEVAS INVESTIGACIONES.

2.3 El estudio de Precios de Transferencia es relativamente nuevo a nivel mundial y desconocido por la mayor parte de empresas en el Ecuador, por lo que se recomienda realizar investigaciones que contribuyan al desarrollo de este tema, por ejemplo: la aplicación de los Acuerdos anticipados de Precios que permiten tanto al contribuyente, como a la Administración Tributaria, negociar los términos de un acuerdo que será obligatorio para ambas partes. De la misma manera se podría realizar un análisis de Fijación de Precios de Transferencia en el sector financiero, petrolero, de servicios, etc, o de aquellas sociedades que comercializan con empresas domiciliadas en los llamados Paraísos Fiscales.

BIBLIOGRAFÍA

1. Bustamante Pérez & Ponce, PRECIOS DE TRANSFERENCIA- 1999-pp. 150
2. CARVAJAL, Aquino – PRECIOS DE TRANSFERENCIA- Campus Virtual- 1999.
3. DELOITTE & TOUCH, Marzo 2005.
4. DOBB, Maurice - TEORÍA DEL VALOR Y LA DISTRIBUCIÓN DESDE ADAM SMITH-México Siglo XXI
5. Varios Autores – REVISTA LATINOAMERICANA DE DERECHO TRIBUTARIO PRECIOS DE TRANSFERENCIA – Ediciones Tributarias Latinoamericanas – Primera Edición – 2005.
6. Kare & Mckelie – PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN COLOMBIA UNA PERSPECTIVA DESDE EL DERECHO COMPARADO - Cámara de Comercio de Bogotá – Primera Edición – Bogotá, Colombia -2004 – pp. 509.
7. KOJANOVICH ,Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA- 1999- pp. 250
8. STHEPEN, Ross – WESTER Field –FUNDAMENTOS DE FINANZAS CORPORATIVAS.
9. LEY DEL CÓDIGO TRIBUTARIO- 2005.
10. PRECIOS DE TRANSFERENCIA PRICEWATER HOUSE & COOPERS, Junio 2005.
11. OCDE - DIRECTICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS, 1999 París.
12. PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN ECUADOR- DELOITTE & TOUCH- 2005.

13. PRECIOS DE TRASNFERENCIA - ERNST & YOUNG.- 2004.
14. RENDER, Barry – QUANTITATIVE ANALYSIS FOR MANAGMENT- Séptima Edición.
15. REGISTRO OFICIAL N° 494, 31 de Diciembre 2004.
16. RIZZO, Susana. “Las nuevas disposiciones sobre precios de transferencia”
Doctrina Tributaria agosto de 1999
17. ROLL, Eric – HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONÓMICAS – México DF
2002 – p.p 230.

SITIOS WEB

1. www.receita.fazenda.gov.br/Historico/EstTributarios/PalestrasCIAT/1999/Espanhol/precos.htm
2. www.contabler.com.co/pastel/Transferencia.htm
3. www.piascik.com/language/spanish/transfer.asp
4. www.ambitoweb.com/seccionesespeciales/suplementos/novedadesfiscales/ampliar.asp?id=58
5. www.prenhall.com