

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGUE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**TRABAJO DE TITULACION PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
TITULO DE LICENCIADO MULTILINGUE EN NEGOCIOS
E INTERCAMBIOS INTERNACIONALES**

**PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU APLICACIÓN EN EL ECUADOR,
PERIODO 1999 - 2012**

JUAN PABLO MANTILLA UNAPANTA

MAYO, 2015

QUITO - ECUADOR

INDICE GENERAL

RESUMEN	I
ABSTRACT	II
RIASSUNTO	III
1. TEMA	1
2. INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	
EFECTOS DE LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LAS EMPRESAS MULTINACIONALES	
1.1. Precios de transferencia y las empresas multinacionales	7
1.1.1. Fiscalidad internacional	7
1.1.2. Aspectos teóricos sobre precios de transferencia	8
1.1.3. Evolución de las empresas multinacionales y el comercio Intragrupo.	11
1.2. Sistema de precios de transferencia: una forma de utilización de las empresas	14
1.2.1. Sistema de precios de transferencia	15
1.2.2. Factores financieros que afectan al sistema	17
1.2.3. Las multinacionales ante los mercados globales	20
1.3. Precios de transferencia en las empresas	23
1.3.1. Los precios de transferencia bajo criterios financieros	23
1.3.2. Las estrategias del negocio	26
1.3.3. Riesgo económico	28
CAPITULO II	
NORMATIVA LEGAL VIGENTE EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL ECUADOR Y EN ALGUNOS PAISES DE LATINOAMERICA	
2.1. Legislación sobre precios de transferencia	31
2.1.1. Legislación ecuatoriana en materia de precios de transferencia	31
2.1.2. Contenido del informe de precios de transferencia	36
2.1.3. Contenido del AOPRE	37
2.2. Métodos de determinación de precios de transferencia	40
2.2.1. Métodos tradicionales	40
2.2.2. Métodos no tradicionales	43
2.2.3. Mecanismos para resolver y prevenir disputas	46
2.3. Análisis comparativo de la legislación ecuatoriana con otras legislaciones latinoamericanas	49
2.3.1. Evolución de las legislaciones que regulan los precios de Transferencia	49
2.3.2. Casos especiales sobre legislaciones de precios de transferencia	53
2.3.3. Estructura administrativa para el control de precios de	

Transferencia	56
---------------	----

CAPITULO III	
APLICACIÓN DE LA METODOLOGIA DE PRECIOS DE	
TRANSFERENCIA PARA EL CASO CONTINENTAL TIRE ANDINA	
3.1.	Análisis funcional 59
3.1.1.	Resumen ejecutivo 59
3.1.2.	Antecedentes e información empresarial del grupo Continental 60
3.1.3.	Antecedentes e información empresarial de Continental Tire Andina 63
3.1.4.	Anexo de operaciones con partes relacionadas (AOPRE) 69
3.2.	Análisis económico y metodológico 72
3.2.1.	Análisis de las empresas relacionadas 72
3.2.2.	Análisis de las transacciones de Continental Tire Andina 73
3.2.3.	Selección del método 74
3.3.	Aplicación de la metodología de precios de transferencia 76
3.3.1.	Selección de las empresas comparables con Continental Tire 76
3.3.2.	Análisis financiero 77
3.3.3.	Presentación de resultados 81
3.	ANALISIS 83
4.	CONCLUSIONES 89
5.	RECOMENDACIONES 93
	BIBLIOGRAFIA 95
	ANEXOS 99

INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

TABLAS

TABLA N°1	16
Enfoques del sistema de precios de transferencia	
TABLA N°2	18
Factores que afectan al sistema de pt	
TABLA N°3	22
Formas organizativas y su relación con el pt	
TABLA N°4	38
Código supuesta relación	
TABLA N°5	39
Métodos del principio de plena competencia	
TABLA N°6	52
Partes relacionadas consideradas por los países latinoamericanos	
TABLA N°7	53
Métodos utilizados por los países latinoamericanos	
TABLA N°8	62
Líneas de negocio Continental	
TABLA N°9	65
Líneas de negocio Continental Tire Andina 2012	
TABLA N°10	67
Riesgo Financiero	
TABLA N°11	69
Activos utilizados por Continental Tire Andina (en USD dólares)	
TABLA N°12	70
Información del contribuyente	
TABLA N°13	70
Información de las empresas relacionadas (2012)	
TABLA N°14	71
Información de las operaciones con partes relacionadas (2012)	

TABLA N°15	73
Transacciones sujetas al análisis de precios de transferencia (2012)	
TABLA N°16	77
Empresas comparables con Continental Tire Andina	
TABLA N°17	78
Cálculo del Margen Neto	
TABLA N°18	79
Cálculo del Margen Operacional (MO)	
TABLA N°19	80
Cuartiles, Mediana (del conjunto de márgenes operacionales de Continental Tire y empresas relacionadas) y margen operacional de Continental Tire	
TABLA N°20	80
Rango de plena competencia	

GRAFICOS

GRAFICO N°1	34
Sociedades consideradas partes relacionadas	
GRAFICO N°2	45
Pasos para utilizar el MMNT	
GRAFICO N°3	50
Países latinoamericanos que han adoptado la normativa de precios de transferencia	
GRAFICO N°4	51
Países latinoamericanos que siguen los criterios de la OCDE, propio o ambos	
GRAFICO N°5	61
Presencia de Continental Corp. en el mundo	
GRAFICO N°6	64
Estructura organizacional de Continental Tire Andina	

INDICE DE ANEXOS

ANEXO 1	99
Código tipo de operación	
ANEXO 2	100
Estados financieros de Continental Tire y sus empresas comparables	

RESUMEN

Esta investigación busca analizar los precios de transferencia desde un punto de vista jurídico y empresarial y aplicar la teoría en un caso práctico en la empresa Continental Tire Andina. En este contexto, para realizar el análisis de precios de transferencia se identifican dos puntos de vista interrelacionados: 1) las empresas multinacionales y 2) las jurisdicciones fiscales. Para realizar esta investigación se basó en libros, publicaciones e informes y en la Ley de Régimen tributario Interno, el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y las Directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia para empresas y administraciones tributarias. Se investigó la aplicabilidad y efectos de los precios de transferencia en las empresas multinacionales, el cual da un enfoque global del uso empresarial, se analizó la legislación de precios de transferencia en el Ecuador y se la contrastó con legislaciones de la región latinoamericana y en la aplicación práctica se verificó el cumplimiento de la legislación junto con la aplicabilidad en la empresa. El resultado del análisis llevó a concluir que la legislación de precios de transferencia en el Ecuador es subutilizada y la aplicabilidad no ha sido desarrollada en su totalidad por el desconocimiento parcial del mismo. Frente a estos problemas se planteó alternativas para difundir el tema tratado mediante la cooperación del SRI y de instituciones educativas.

Palabras clave: precios de transferencia, partes relacionadas, principio de plena competencia, sistema de precios de transferencia, métodos de precios de transferencia, rango de plena competencia

ABSTRACT

This research aims to analyze the transfer pricing topic from a legal and corporate point of view, and apply it in Continental Tire Andina as an example of a practical case. In this context, the analysis of transfer pricing identifies two points of view that are interrelated: 1) multinational enterprises and 2) tax jurisdictions. Besides, the research was conducted through the review of books, publications and reports about transfer pricing, but it focuses on the Law of Internal Taxation, on the Regulations for the Implementation of the Law on the Internal Taxation and OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administration. In first place, it was analyzed the applicability and effect of transfer pricing in multinational companies, which gives us an overall approach of how is the use in a business. In second place, the legislation of transfer pricing in Ecuador was analyzed and contrasted with other Latin American regions laws. Finally, the accomplishment of the law was verified with the applicability within the company in the practical application. The result of the analysis led us to conclude that the legislation of transfer pricing in Ecuador is underused and the applicability has not been developed entirely by the lack of awareness of the topic. In front of these problems, it laid out alternatives to spread the topic through educational institutions and IRS.

Key words: Transfer pricing, associated enterprises, arm's length principle, transfer pricing system, transfer pricing methods, arm's length range.

RIASSUNTO

Questa ricerca propone analizzare i prezzi di trasferimento sotto il profilo giuridico e aziendale, ed mettere in pratica la teoria nell'impresa Continental Tire Andina. In questo contesto, per realizzare l'analisi dei prezzi di trasferimento si identificano due punti di vista correlati: 1) le imprese multinazionali e 2) le giurisdizioni di imposta. Inoltre, la ricerca si é realizzata attraverso della revisione dei libri, pubblicazioni e reporti ma soprattutto della Legge sulla tassazione interna, il Regolamento per l'applicazione della Legge sulla Tassazione interna e le Linee Guida dell'OCSE sui prezzi de trasferimento per le imprese multinazionali e le amministrazioni fiscali. In primo luogo, si é cercato la applizabilita e gli effetti dei prezzi di trasferimento nelle imprese multinazionali, il quale offre un approccio globale del uso aziendale. In secondo luogo, si é analizzato la normativa sui prezzi de trasferimento in Ecuador e si la é comparata con altro della regione latinoamericana. Infine, nell'applicazione pratica si ha verificato che l'impresa c'é stata raggiunta la legge. Il risultato dell'indagine ci ha portato a concludere che la normativa sui prezzi de trasferimento é sottoutilizzata e che l'applicabilitá aziendale non é completa per la mancanza di conoscenza su questo tema. Di fronte a questi problemi, si raccomanda che il SRI e le istituzioni educativi diffondono questo tema.

Parole chiave: prezzi di trasferimento, imprese associate, principio di libera concorrenza, sistema di prezzi di trasferimento, metodi di prezzi di trasferimento, raggio di libera concorrenza

1. TEMA

PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU APLICACIÓN EN EL ECUADOR, PERIODO 1999 – 2012.

2. INTRODUCCION

El desarrollo de los precios de transferencia aparece en el ámbito local e internacional de los países, debido a la creciente evolución del comercio mundial, la internacionalización de las empresas y la aparición de países con ventajas tributarias. En este marco, los precios de transferencia fueron creados con el objetivo de: ayudar a las empresas a aumentar su desempeño y rentabilidad, regular el comercio internacional entre empresas relacionadas y evitar la evasión fiscal.

Para el análisis de precios de transferencia desde el ámbito teórico-jurídico, hay que tomar en cuenta dos puntos de vista que se interrelacionan: (1) las empresas multinacionales y (2) las jurisdicciones fiscales. Estos dos actores regulan y/o cumplen con los lineamientos de precios de transferencia.

En lo referente a las empresas multinacionales, utilizan los precios de transferencia como una herramienta que les ayuda a tomar decisiones y alcanzar objetivos corporativos en cuanto a temas fiscales, comerciales y financieros. Bajo esta premisa, la aplicación empresarial busca los siguientes aspectos: aumentar su rentabilidad, evitar sanciones tributarias a través de una correcta planificación fiscal y mantener un control en el precio de las transacciones con partes relacionadas. Además, estos elementos son complementados con los lineamientos jurídicos de precios de transferencia puesto que ninguna compañía puede actuar fuera del marco legal.

En cuanto a las jurisdicciones fiscales, adoptan la normativa internacional dictada por la OCDE en materia de precios de transferencia; por lo tanto, se debe conocer sus legislaciones, las cuales dictan las pautas, métodos y procedimientos que tienen que utilizar las empresas para no caer en multas o sanciones. No obstante, cada legislación tiene sus particularidades de acuerdo al país, como en el caso del Ecuador.

En términos de llegar a la practicidad de los precios de transferencia, se va a aplicar al caso de estudio de Continental Tire Andina, empresa ecuatoriana y perteneciente al grupo empresarial Continental Corp. Esta empresa fue escogida porque mantiene varias transacciones comerciales con sus filiales del exterior, en las cuales existe un control tributario en cuanto al precio pactado. El caso de estudio contrasta el cumplimiento de la legislación de precios de transferencia y la aplicación empresarial de la misma, para tener un entendimiento más amplio del tema.

Frente a estos hechos, el objetivo principal de la investigación es analizar los precios de transferencia desde el punto de vista jurídico y empresarial y su aplicación práctica en la empresa Continental Tire Andina. De la misma manera, la investigación tiene carácter exploratorio y descriptivo puesto que existe poca investigación previa sobre el tema y no ha sido desarrollado en su totalidad. No obstante, ha ganado terreno en el sector empresarial local e internacional, por lo que su contenido es interesante y relevante tanto para las empresas como para las administraciones fiscales.

En primer lugar, el conocimiento y la aplicación correcta de los precios de transferencia ayudaría a las empresas a: planificar sus operaciones comerciales; crear políticas sobre precios de transferencia; evitar sanciones y problemas fiscales; maximizar sus utilidades y tomar decisiones tributarias y comerciales adecuadas.

En segundo lugar, la comprensión sobre el tema contribuiría a que la administración fiscal ecuatoriana atraiga inversión extranjera, controle la evasión fiscal y la doble tributación, mantenga un comercio equitativo, en el marco de una legislación clara, objetiva y concisa acerca de los procedimientos, métodos y posibles efectos.

En este contexto, además de los problemas fiscales mencionados, el aumento en las transacciones entre empresas relacionadas con precios preferenciales, provocó que la OCDE creara las directrices en materia de precios de transferencia para las empresas multinacionales y administraciones fiscales. Las mismas que tienen como objetivo principal: controlar el comercio

internacional entre partes relacionadas, dictar los lineamientos de precios de transferencia para los estados y las empresas y regular la recaudación fiscal.

En este marco, el interés por la investigación radica en conocer la situación de las empresas y de la legislación ecuatoriana en materia de precios de transferencia, con el ejemplo de Continental Tire Andina. De ahí se desarrolla la hipótesis de investigación, la cual plantea que los precios de transferencia como normativa del comercio internacional entre empresas relacionadas, serían aplicables a empresas multinacionales que operan en el Ecuador como Continental Tire Andina y por lo tanto la legislación de precios de transferencia existente en el país debería ser utilizada para analizar las transacciones comerciales internacionales que mantiene dentro del grupo empresarial.

La legislación ecuatoriana en materia de precios de transferencia ha venido desarrollándose desde 1999 y es una de las más completas a nivel latinoamericano. En su contenido contempla: el concepto del principio de plena competencia, metodología y procedimientos establecidos por la OCDE, así como características particulares en base al entorno del país. Estas características la convierten en una legislación clara y concisa para poder analizar las transacciones de Continental Tire como de otras multinacionales en el Ecuador.

En cuanto a Continental Tire, las transacciones con partes relacionadas superan los USD 6 millones, por lo que según la ley ecuatoriana, está obligado a presentar el Informe de precios de transferencia y el AOPRE. Estos documentos contienen información de la empresa, de las transacciones, de las partes relacionadas y el análisis de precios de transferencia a través de uno de los métodos existentes. El resultado de estos documentos demuestra si la empresa cumplió con el principio de plena competencia.

El principio de plena competencia es la base de los precios de transferencia porque muestra si la empresa realiza sus transacciones a un precio de mercado, tanto para las empresas relacionadas como para las independientes. En este sentido, los precios de transferencia son la herramienta para que las empresas cumplan con el principio de plena competencia dentro del marco legal correspondiente.

Bajo este concepto, los objetivos específicos que se plantearon para la investigación fueron: Indagar la normativa y aplicación de precios de transferencia en las empresas multinacionales, examinar la legislación vigente sobre precios de transferencia en el Ecuador y aplicar la normativa de precios de transferencia en el caso de Continental Tire Andina.

Para cumplir con los objetivos establecidos se realizó la investigación a través de fuentes primarias como: la Ley de Régimen Tributario Interno, el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario y las directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia. De igual manera, se utilizaron publicaciones, entrevistas e informes de acceso libre para tener una idea amplia del tema y para el caso práctico se utilizó información empresarial y financiera del 2012 de Continental Tire y de otras empresas necesarias en su análisis. Debido a que los primeros lineamientos en precios de transferencia en el Ecuador empezaron en el 1999 y en el 2012 se cuenta con información para el caso de estudio, el periodo de tiempo de esta investigación fue entre 1999 – 2012, en Quito – Ecuador.

De esta manera, la investigación está dividida en tres capítulos: el primer capítulo está dedicado a los efectos de los precios de transferencia en las multinacionales y se va a analizar la aplicación empresarial junto con la normativa de precios de transferencia. A primera instancia muestra una visión global del tema para luego pasar a analizar los sistemas de precios de transferencia, los cuales representan una forma de utilización de las empresas para luego estudiar a los precios de transferencia desde el punto de vista financiero y estratégico en la empresa.

El segundo capítulo está relacionado a la legislación ecuatoriana en materia de precios de transferencia, así como, en algunos países latinoamericanos. Dentro del capítulo se estudia la parte legal de los precios de transferencia en el Ecuador y se lo contrasta con otras legislaciones latinoamericanas. Además, se pone particular énfasis en la explicación de los métodos, los cuales son la columna vertebral de este tema, puesto que a través de ellos se puede realizar el análisis de precios de transferencia.

El tercer capítulo abarca la aplicación de la teoría expuesta en los capítulos anteriores. En el caso de estudio del Continental Tire Andina se podrá verificar la aplicación empresarial, el cumplimiento de la normativa legal y la verificación de la hipótesis. De acuerdo a lo que dicta la ley, se debe realizar el Informe de precios de transferencia y el AOPRE, por tal motivo, en estos documentos es en los que se va a enfocar este apartado. Aquí se conocerá información sobre la empresa y se comprobará el cumplimiento del principio de plena competencia de las transacciones entre partes relacionadas con la aplicación de uno de los métodos.

La teoría con la que se realizó el análisis de la investigación es la teoría liberal, la cual tiene como base: la libertad de los mercados, la menor injerencia del estado en la economía y la regulación de esta última cuando así lo amerite. Se escogió esta línea de pensamiento, porque se relaciona con el tema de precios de transferencia en lo que tiene que ver con la libertad de mercados que quieren las empresas para fijar los precios de las transacciones de bienes y/o servicios y en la intervención moderada del estado, como ente regulador cuando existen fallas en el mercado, mas no que lo controle.

Fue Adam Smith, a través de su libro: *La riqueza de las naciones*, el que fundo las bases de esta teoría. El expuso que una nación debe tener libertad económica, libertad de los mercados y la libre competencia para que exista un incremento en la productividad. Asimismo, señala al trabajo de las personas como fuente de riqueza y desarrollo porque promueve que los individuos busquen mejorar su condición económica y de esa manera también beneficiar al resto de la sociedad. Uno de los enunciados que menciona Smith es la división del trabajo, el cual consiste en dividir las funciones dentro de una empresa para incrementar la eficiencia en los procesos de producción.

En este contexto, David Ricardo, es otro académico que apoya la escuela liberal, en especial, él se enfoca en el desarrollo de la división del trabajo y el mercado libre, él amplía el concepto de división de trabajo y menciona que cada estado debe especializarse en las actividades donde más ventaja tiene y junto con el libre mercado, poder exportar o importar sin restricciones. También concuerda

en que el estado es aquel que vela por el buen funcionamiento del mercado cuando este ha tenido alguna falla.

Esta línea de pensamiento permite ahondar en el análisis de las transacciones entre partes relacionadas, en la legislación de precios de transferencia como una ley reguladora por las fallas del mercado y a las empresas como entes que prefieren la libertad de los mercados.

Los precios de transferencia es un tema de negocios internacionales que surge por el proceso de globalización e integración económica, que envuelve tanto al sector empresarial como estatal. A la luz de esta premisa, para la carrera de LEAI es significativo conocer políticas comerciales internacionales, puesto que como futuros negociadores, nos va a ayudar para la planificación y estrategias de negocios.

CAPITULO 1

EFFECTOS DE LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

1.1. Precios de transferencia y las empresas multinacionales.

El presente subtema, tiene como propósito mostrar una visión global de los precios de transferencia (pt) y su relación con las empresas multinacionales. En este marco, es trascendente el análisis de varios conceptos que permitan entender a posteriori, diferentes tópicos propuestos en el trabajo de investigación

Los contenidos a tratarse se refieren a: la fiscalidad internacional; el andamiaje teórico de los pt, la evolución de las empresas multinacionales y el comercio intragrupo.

1.1.1. Fiscalidad Internacional.

La fiscalidad internacional es el resultado de la evolución de las empresas, del comercio y de la integración económica entre los Estados. Estos elementos propiciaron el incremento del movimiento de capitales, bienes y servicios entre los países, lo que provocó que las transacciones comerciales y financieras se internacionalizaran. Tuvo también como resultado un desorden fiscal, puesto que las empresas tenían que pagar impuestos en el país donde se originaba la transacción y en el país que la recibía. A esto se le conoce como doble tributación.

En un principio, los estados trataron de solucionar este problema a través del derecho tributario de cada país pero las transacciones trascendían sus fronteras y tuvo que intervenir el derecho internacional mediante tratados tributarios entre las naciones que alivien la doble tributación y de esta manera es como nace el derecho tributario internacional o fiscalidad internacional.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas (ONU) fueron las entidades que se preocuparon por regular los tratados o convenios para evitar la doble tributación y también el fraude internacional. (Jiménez Jorge, 2014: 6, 7, 8)

Los tratados o convenios simbolizan un pilar fundamental de las normas internacionales en el área de tributación. Estos tratados ayudan a evitar conflictos entre los países y a planificar sus políticas tributarias específicas, que han de mantener una interrelación con las administraciones fiscales de otros Estados en cuanto al cobro de los impuestos. Cada autoridad tributaria intentará integrar las leyes nacionales con los convenios internacionales para obtener una mayor recaudación y propender al incremento de la inversión extranjera. (Mosqueda, 2009: 227, 228)

La mayoría de Estados tienen su área de fiscalidad internacional para sus planificaciones tributarias. En este sentido, Mosqueda (2009: 228, 229) agrega, que un sistema tributario puede beneficiar o perjudicar a un país, dependiendo de la rigurosidad del mismo. Si un país mantiene un sistema tributario inflexible, este se constituye en un obstáculo para el comercio internacional; mientras que por el contrario un sistema permisible en materia tributaria provocaría un aumento de la inversión extranjera directa. Un ejemplo de esta segunda afirmación son los estados de baja imposición fiscal; los cuales son regulados también por el derecho tributario internacional a través de las directrices de la OCDE, en la perspectiva de evitar injusticias en materia tributaria e inversión extranjera entre los Estados.

Bajo las premisas descritas, aparecen los pt como una norma tanto para las empresas como para los países. Entonces, los precios de transferencia se constituye en una: herramienta que disminuye el impacto fiscal en las empresas; forma de evitar la evasión fiscal y la doble tributación y fuente de ingresos y de inversión extranjera para los Estados. Por estas razones, el aspecto fiscal es un punto de partida base para la planificación empresarial y estatal en materia tributaria y de inversión. (Mosqueda, 2009: 226)

1.1.2. Aspectos teóricos sobre precios de transferencia.

La globalización económica ha provocado la internacionalización de las empresas y el desarrollo del comercio mundial. Esto se debe a que existe una mayor apertura de mercados que quieren captar inversión extranjera directa. En este sentido, se puede identificar dos aspectos que inciden en la evolución del tema de pt: la maximización de utilidades de las empresas y los paraísos fiscales.

Este tipo de lugares son territorios de baja o nula imposición fiscal y por eso son países que brindan ventajas tributarias a personas naturales y/o jurídicas en actividades “offshore”¹. El objetivo principal de estos Estados es atraer inversiones o capital extranjero para fortalecer su economía. Además, garantizan la seguridad y no divulgación de la información del inversionista y del origen del dinero.

Las naciones que aplican estas políticas tributarias son beneficiadas con mayores inversiones extranjeras, pero para el resto de países resulta perjudicial porque representan fugas de capitales e inversiones, así como también un medio de evasión fiscal y el control de flujo de dinero hacia los países de baja imposición a través de restricciones se torna difícil porque iría en contra del principio de libre mercado. (Paraísos – fiscales, 2014: 1) Por tal motivo, las empresas aprovechan las características de estos territorios para incurrir en menos tributos y aumentar sus utilidades.

Frente a las dificultades impositivas que podrían representar para las empresas multinacionales el invertir en países con sistemas tributarios rígidos, estas utilizan como estrategia para maximizar sus utilidades, el incremento de las transacciones comerciales con partes relacionadas² o empresas del mismo grupo. Las transacciones entre compañías relacionadas le beneficia a cada una de ellas, puesto que pueden obtener una ventaja comparativa y/o realizar dichas operaciones comerciales a precios que “convenientes” pero que no responden a las fuerzas del mercado.

Las empresas multinacionales o partes relacionadas de ellas operan en países que ofrecen ventajas tributarias; por lo que, para otras jurisdicciones tributarias se torna imposible controlar el precio de las transacciones y la evasión fiscal. (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias [CIAT], 2013:2,17)

Dentro del contexto descrito, se pueden resaltar dos elementos vertebrales en el tratamiento de los pt: 1) las diferencias de precios que existen

¹ De manera general, este término se refiere a actividades extraterritoriales pero en términos financieros significa realizar actividades económicas o de inversión fuera del país de origen.

² De acuerdo a las directrices de la OCDE (1995: 13), una empresa relacionada es aquella que participa de manera directa o indirecta en la dirección, control o capital de la otra; o si las empresas se encuentran bajo un control común.

en las transacciones entre partes relacionadas e independientes y el beneficio que obtienen las empresas de estas transacciones y 2) la discrepancia en la recaudación de impuestos de cada país cuando no existe una ley que regule y/o controle la tributación internacional.

En este marco, la OCDE creó los lineamientos en materia de precios de transferencia para empresas multinacionales y jurisdicciones fiscales, en la cual señala que el elemento fundamental para su aplicación es el principio de “plena competencia” o “arm’s length”.

El principio de plena competencia es una norma internacional que busca regular los precios de las transacciones entre empresas relacionadas, como si lo hubiesen hecho con empresas independientes en circunstancias similares y de existir alguna diferencia de precios podría someterse a una imposición. (CIAT, 2013:2,17)

A la luz de este concepto, se puede definir a los pt como lineamientos internacionales que controlan el cumplimiento del principio de plena competencia en las transacciones comerciales de las empresas. La fijación de la normativa de pt en las empresas les genera problemas de gestión y de contabilidad; dichas dificultades se dan porque cada filial del grupo empresarial maneja políticas de precios, procesos contables y de gestión de acuerdo al país y al entorno en el que se encuentren, por lo que se plantea una estrategia financiera centralizada para garantizar una correcta coordinación de las operaciones del grupo empresarial y mantener la competitividad empresarial.

Para que exista una política financiera centralizada, es necesario un mecanismo que fije los precios de manera óptima, que evite una distorsión de los precios finales de los productos. Para ello existen dos opciones: 1) los precios de mercado y 2) los métodos de fijación de precios de transferencia desarrollados por la OCDE, que son los siguientes: el costo incrementado; el precio de reventa; el precio comparable no controlado; la distribución de utilidades y los márgenes transaccionales.³

³ En el capítulo 2 de este trabajo se va a explicar a profundidad cada uno de los métodos mencionados.

La determinación de los pt utiliza la alternativa de los precios de mercado, resulta complicado para las empresas, porque cabe la posibilidad que no se puedan utilizar esos precios en las operaciones, debido a que no existen; además, cada empresa tiene características singulares en la gestión empresarial y la tecnología. Es el caso de una ventaja comparativa que puede poseer una compañía dentro del grupo, la cual excluye la posibilidad de abastecerse de otra fuente, que no sea de una de sus partes relacionadas.

Para el caso de la aplicación de los métodos de fijación de precios, resulta ser más viable, en el marco de lo cual es necesario establecer un precio interno en función del tipo de producto y del costo.

Estos métodos todavía son imperfectos, en razón de las diferencias entre los costos de producción y el precio final de venta de los productos de las empresas del grupo. Esto muestra que la fijación de pt tanto para las empresas multinacionales como para los entes reguladores no es sencilla; debido a la dificultad de mantener un balance entre la maximización de utilidades de las empresas y la legislación tributaria. (Naciones Unidas, 2001:7, 8)

1.1.3. Evolución de las empresas multinacionales y el comercio intragrupo.

En lo que se refiere al tema de pt, la empresa multinacional (empresa en adelante) es la protagonista porque es aquella que aplica y cumple las leyes sobre este tema. Además, es la organización principal que mantiene al comercio internacional en constante operación, crea el comercio intragrupo y ayuda a la inversión extranjera directa en los países. Así pues, debido al avance y a la importancia de la empresa multinacional es necesario analizar su origen y causas.

Empresas multinacionales son aquellas que bajo una unidad mundial de gestión, tienen intereses y actúan en una pluralidad de países, acomodándose a las condiciones económicas, sociales y legales de cada uno de ellos con el fin de conseguir la maximización de sus beneficios y la mejor defensa de sus potencialidades a nivel mundial. (Calduch. R, 1991: 7)

De acuerdo a Calduch (1991, 1) existen tres épocas que marcan la evolución de la empresa multinacional:

1. Periodo de aparición de las empresas multinacionales (1867 – 1914): Debido al avance tecnológico y de los sistemas de producción, aparecen las primeras empresas multinacionales en Europa (Alemania, Gran Bretaña y Francia) y en Estados Unidos a fines del siglo XIX. La farmacéutica Bayer (1865) y la empresa de fabricación de máquinas de coser Singer (1867) fueron las primeras en establecer filiales en el exterior. La multinacionalización empresarial provocó también la absorción de varias empresas pequeñas por parte de las grandes y la creación de “cartels”⁴, lo cual propicio la creación de monopolios.

De igual manera, el avance de los medios de comunicación y de las diferentes formas de transporte, dieron lugar a la disminución de la brecha territorial entre países, lo que contribuyó a que las empresas se internacionalicen; prueba de ello constituye el surgimiento de la empresa Standard Oil por el descubrimiento y explotación de materias primas en países diferentes a su domicilio matriz.

2. Periodo de consolidación (1914 – 1945): Este periodo está caracterizado por hechos históricos que afectaron al crecimiento del comercio mundial y a las empresas. El primer hecho es el de las dos guerras mundiales ocurridas en Europa, las cuales detuvieron la inversión de las empresas europeas en el extranjero y por eso, las empresas americanas fueron las que pudieron consolidarse y crecer más a costa de los problemas financieros, sociales y políticos de la postguerra en Europa. Es el caso de empresas como: Ford y Procter and Gamble.

Otro hecho histórico que afectó a las empresas fue el efecto de la gran depresión de los años 30. Frente a este problema, algunas empresas decidieron fusionarse y consolidarse en el mercado como en el caso de Unilever.

3. Periodo de universalización de las empresas (1945 – 1990): Después de la segunda guerra mundial, hubo un cambio económico y político a nivel internacional tendiente a evitar que un acontecimiento así vuelva a ocurrir y por eso los países que estuvieron envueltos en el conflicto armado invirtieron en su recuperación para poder superar los hechos pasados. Frente a estos

⁴ En la lectura de Caldach (1991: 2) señala que son una formación de grupos empresariales a través de acuerdos.

acontecimientos, Estados Unidos, al ser el “vencedor” de la segunda guerra mundial se convirtió en la potencia hegemónica del planeta y a través de sus empresas empezó a internacionalizarse e invertir no solo en Europa sino también en Asia.

A la luz de la síntesis histórica de las empresas multinacionales efectuada, se puede identificar los siguientes elementos o causas que provocaron su desarrollo: el deseo de aumentar su rentabilidad y reducir costos de producción; las “empresas extractivas” de materias primas (petróleo, minería, caucho, entre otras), las cuales deben instalarse en el territorio donde se encuentra el material; la reducción de costos en países donde la mano de obra es barata; el avance tecnológico y de los medios de comunicación, así como también del transporte y ganar nuevos mercados a través de la compra o fusión de empresas. (Duque Katuska, 2004: 1)

Además de los elementos indicados, hay que incluir a la globalización, que junto a la apertura comercial de los países dieron lugar a la evolución de las multinacionales a un ritmo acelerado. Esta evolución dio origen al comercio intragrupo o intraempresarial.

Este tipo de comercio es aquel que mantiene relaciones comerciales entre partes relacionadas o entre la matriz y sus filiales. Dicho comercio inició a principio del siglo XX, al igual que la evolución de las empresas multinacionales.

Las causas que dan lugar a la evolución del comercio intragrupo son las siguientes: la evolución del comercio mundial y de las empresas multinacionales; la reducción de costos y aumento de su rentabilidad; la división internacional del trabajo; el avance en las tecnologías de la información y el proceso de globalización y la integración regional. (Boletín económico de ICE, 2002: 1, 4)

La integración regional y la división internacional del trabajo son elementos que juegan un papel significativo en el comercio intraempresarial porque facilita la unión cultural, política y social entre los mismos. El ejemplo más claro de ello es la Unión Europea, la cual mantiene una moneda única y

tiene el libre flujo de personas, bienes, servicios y capitales. Desde el punto de vista comercial, este sistema de integración ayuda al desarrollo del comercio intraempresarial. De hecho, en el Informe sobre el Comercio Mundial de la Organización Mundial del Comercio [OMC] (2013: 78), muestra que el comercio intrarregional de Europa es del 71%, el de Estados Unidos es del 48% y el de Asia es del 52%. A través de estos porcentajes, se puede notar que la integración regional es un elemento que aumenta el comercio intragrupo.

El concepto de división del trabajo, lo planteó Adam Smith en el siglo XVII y lo describía como la división de las funciones de un sistema productivo con el objetivo de mejorar la eficiencia de los factores de la producción, las empresas continúan con la aplican de este concepto pero a nivel internacional. Las operaciones que realizan (diseño del producto, manufactura de componentes, montaje y comercialización) están repartidas en filiales en todo el mundo, lo que crea bienes intermedios⁵ y apoya al progreso del comercio intragrupo. En efecto, en el 2011, el 55% de bienes exportados correspondió a los bienes intermedios. (OMC, 2013: 183)

De acuerdo con lo descrito en párrafos precedentes, se observa que el comercio intragrupo se ha mantenido en auge. Desde finales del siglo XX tanto las empresas americanas (36%) como las japonesas (31%) mantenían transacciones comerciales intraempresariales. (Boletín económico de ICE, 2002: 4) Para el año 2012, un tercio de las transacciones comerciales de las empresas americanas las realizan entre partes relacionadas de acuerdo a la OMC. (2013: 187)

1.2. Sistema de precios de transferencia: una forma de utilización de las empresas.

En este apartado se pretende hondar en el tema de la aplicación de los pt por parte de las empresas y el efecto que provocan en ellas. Los temas a tratarse son los siguientes: en primera instancia se va a hablar sobre los sistemas de precios de transferencia, luego se detallan los factores externos e internos que afectan a la aplicación de dichos sistemas y se abordará el tema de las empresas ante los mercados globales y como les afectan en el uso de los pt.

⁵ Bienes que no han alcanzado el proceso final de transformación, solo han sufrido alguna transformación.

1.2.1. Sistema de precios de transferencia.

Toda compañía mantiene sistemas empresariales como guías para su funcionamiento y utiliza la gestión empresarial para la administración y toma de decisiones. En otras palabras, para que la empresa mantenga un desempeño aceptable es necesario que el sistema y la gestión empresarial sean eficientes y estén complementadas entre sí. (Zardoya y Cosenza, 2014: 3)

Por un lado, un sistema es un conjunto de procedimientos que se relacionan entre sí y regulan el funcionamiento de la empresa. Por otro lado, la gestión es un conjunto de decisiones y acciones para alcanzar un objetivo (Definición. De, 2014: 1). Por lo tanto, una empresa se basa en el conjunto de normas, procedimientos, acciones y decisiones para lograr un objetivo en común. Dentro de este contexto se puede definir al sistema de precios de transferencia (*sistema de pt*) como un conjunto de procedimientos que están relacionados con la gestión empresarial en la toma de decisiones.

Para Mosqueda (2009: 65), *un sistema de pt*, es un proceso complejo, que debe satisfacer necesidades multidisciplinarias que demandan los pt en el marco del área económica en que actúa, así como la revisión de las transacciones entre empresas relacionadas y la aplicación trae mejores rendimientos para la empresa que lo aplica.

Bajo el contexto descrito, para realizar *un sistema de pt*, se deben efectuar dos pasos: Un primer paso consiste en efectuar un análisis funcional, tener objetivos corporativos y una visión clara del grupo empresarial. Este paso elimina la brecha de diferencias, influencia e intereses entre la matriz y las filiales del grupo. (Zardoya y Cosenza, 2014: 2; Mosqueda, 2009: 65)

Un segundo paso sería mantener el equilibrio de poderes dentro de la empresa mediante la creación de un ente conciliador. Para este caso, se aconseja que se forme un grupo multidisciplinario conformado por los gerentes de las áreas implicadas en el *sistema de pt*. Las funciones de este grupo son: evitar la confrontación entre accionistas, socios y la gerencia y escoger el enfoque y la metodología que se van a utilizar (Mosqueda, 2009: 65, 66).

Los enfoques del *sistema de pt*: generales, particulares y las características de cada uno de ellos se detallan en la Tabla N°1.

Tabla N°1
Enfoques del sistema de precios de transferencia

Enfoque general	Enfoque particular	Características
Tradicional	Precio de Mercado	Se toma el precio de acuerdo a lo que dicta el mercado exterior.
	Costo Total	En el precio se toma en cuenta todos los costos de producción.
	Costo Marginal	Se toma en cuenta para el precio los costos de la materia prima y embalaje.
	Precio Negociado	Precio pactado entre las empresas del grupo.
Funcional	Costo sustentado en la actividad	La asignación del precio requiere la identificación de actividades, recursos y cantidades necesarias para un producto.
	Costo de análisis funcional	El precio parte de un costo objetivo determinado dentro de la empresa, en base a un análisis de valor.

Fuente: Mosqueda Rubén, Precios de transferencia, estrategia y norma fiscal

Elaborado por: Mosqueda Rubén

En lo que se refiere a la metodología, se utiliza aquella que dicta las directrices de la OCDE, por lo que la empresa se asegura de no incurrir en actos ilegales o sanciones innecesarias. Además, la distinción entre empresas relacionadas e independientes es un factor que se debe tomar en consideración al momento de elegir el método y determinar el precio. Así como también la determinación de la naturaleza del bien o servicio, características de la operación comercial y formas de gestión. (Zardoya y Cosenza, 2014: 5; Mosqueda, 2009: 68, 69)

Para tener un *sistema de pt* confiable se necesita identificar las áreas y los procesos en los que la empresa necesita y debe actuar el sistema. En base a esta identificación se revisa la información histórica de dichas áreas para mantener un control en el resultado y contrastarlos con los objetivos y junto con una

información contable eficiente se puede determinar los problemas que se va a tratar en el sistema que se quiere implementar (Mosqueda, 2009: 69).

Un sistema de pt es una herramienta que permite realizar los objetivos empresariales, por lo que hay que tener en cuenta los condicionantes de los mismos como: características del producto, estructura organizacional y las demandas del cliente. Mosqueda (2009: 69) menciona que un sistema debería satisfacer los siguientes aspectos:

1. Incremento sustancial de las utilidades.
2. Coordinación y disminución de los conflictos entre las filiales de la empresa.
3. Compatibilidad con la estructura de niveles de costos.
4. Eliminación del problema de información asimétrica.
5. Favorecer la competitividad entre las filiales.
6. Flexibilidad y adaptación a los criterios de competitividad.

Asimismo, la empresa debe fijar políticas para las operaciones intragrupo, cuando estas se den en estados de baja tributación y mantener un control en todo el proceso del sistema de pt. (Zardoya y Cosenza, 2014: 2)

Uno de los mayores retos para cualquier sistema de precios de transferencia es la instrumentación de los mecanismos que le permitan cumplir con las diferentes disposiciones de los países en los que se opera y que a la vez le faciliten la información necesaria para comprobar la fiabilidad del sistema. (Mosqueda, 2009: 72)

En la gestión empresarial, el *sistema de pt* es una herramienta que ayuda a cumplir objetivos y tomar decisiones. La correcta aplicación del mismo generará un mayor rendimiento en la empresa o lo puede empeorar, por esa razón es vital un mecanismo de control con información de respaldo y reglas que controlen el *sistema de pt*.

1.2.2. Factores financieros que afectan al sistema.

... las condiciones del entorno en el que se desenvuelve el grupo, las técnicas y formas de gestión y la cultura empresarial del grupo constituyen un punto de partida que delimita el grado en que estos factores afectan el precio de transferencia. (Mosqueda, 2009: 94)

Un *sistema de pt* sirve en especial para tomar decisiones y mejorar el desempeño y rendimiento de la empresa. Tanto el *sistema de pt* como las

políticas, procedimientos y objetivos empresariales se interrelacionan con el entorno del mercado en el que trabajan. Se da una correlación entre los factores empresariales internos y los factores del mercado externo al fijar un precio de transferencia. (Zardoya y Cosenza, 2014: 5; Mosqueda, 2009: 94, 95) Los principales factores internos y externos se detallan en la Tabla N°2.

Tabla N°2
Factores que afectan al sistema de pt

Factores internos	Factores externos
1. Naturaleza del producto	1. Diferencias en los tipos impositivos
2. Estructura organizativa	2. Competitividad en el mercado
3. Estilo de administración	3. Riesgos inflacionarios y devaluatorios
4. Calidad de datos y suposiciones empleadas en el análisis	4. Restricciones y leyes sobre el comercio
5. Políticas financieras de la firma	5. Imperfecciones en el mercado de capitales
6. Mecanismos de auditoría y control interno	6. Requisitos en la información y practica contable
7. Ciclo de vida del negocio	7. Ámbito geográfico

Fuente: Mosqueda Rubén, Precios de transferencia, estrategia y norma fiscal

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

Estos factores son los que delimitan los precios de transferencia porque son responsables que el precio pactado entre empresas relacionadas sea mayor o menor. Asimismo, la gestión empresarial y la descentralización de las funciones en el comercio intragrupo son tomadas en cuenta para este propósito. (Zardoya y Cosenza, 2014: 3, 5)

Dentro del marco financiero, los factores que destacan son: los riesgos inflacionarios y devaluatorios; el ciclo de vida del negocio y las imperfecciones en el mercado de capitales⁶.

⁶ El mercado de capitales es donde se negocian activos financieros (pagarés, letras de cambio, acciones, bonos y obligaciones) con vencimiento a medio y largo plazo. El comprador o inversor recibe pagos a futuro por parte del vendedor del activo. (Roldán Antonio, 2006: 2)

Riesgos inflacionarios y devaluatorios: Debido a la variedad de transacciones que mantienen las empresas en varios países, el precio utilizado puede verse afectado por el tipo de moneda y por la situación económica del país. Frente a este hecho se puede identificar dos tipos de riesgos para una empresa: el primero es el riesgo cambiario y el segundo es el riesgo inflacionario.

El riesgo cambiario se da por la diferencia existente en el valor del dinero, ninguna vale lo mismo y cuando se realizan transacciones en diferentes monedas hay que tomar este aspecto. Una divisa está sujeta a devaluaciones, por lo que los precios de los bienes y servicios cambian cuando esto sucede.

El riesgo inflacionario es el incremento de los precios en los bienes y servicios en el país. También existe un efecto contrario en el que los precios disminuyen y se llama deflación. Estos elementos económicos son considerados por las empresas al momento de fijar el precio de la transacción.

A la larga estos factores inciden en la fijación del precio de transferencia y por consiguiente en el cumplimiento del principio de plena competencia. Que el riesgo sea mayor o menor depende de cómo afronte la empresa estos elementos y por esta razón se recomienda que el precio de transferencia que se vaya a utilizar tenga un margen para compensar o aprovechar estos riesgos.

Ciclo de vida del negocio: La base de una empresa es el producto y/o servicio que oferta, por lo tanto el ciclo de vida del negocio es igual al del producto/servicio. Desde el punto de vista del marketing, un producto tiene un nacimiento, crecimiento, madurez y declive. Entonces, el precio se designa de acuerdo a la fase en la que se encuentra, con el fin de mantener un crecimiento y/o supervivencia en el mercado.

Imperfecciones en el mercado de capitales: Las deficiencias de los mercados de capitales son elementos que el *sistema de pt* trata de prevenir y aprovechar, con el fin de determinar un precio adecuado. Puesto que el mercado de capitales es una fuente de financiamiento e inversión, las empresas responden a las condiciones del mismo y buscan un precio que satisfaga a los accionistas,

rentabilice resultados y transmita información a los mercados. (Mosqueda, 2009: 97, 99)

Un factor que tiene igual importancia es la veracidad de la información contable, económica y financiera que mantenga la empresa, porque representa la base para poder implementar un *sistema de pt* eficiente. (Zardoya y Cosenza, 2014: 3, 6; Mosqueda, 2009: 96)

1.2.3. Las multinacionales ante los mercados globales.

El proceso de globalización y el desarrollo de las tecnologías de la información tienen dos efectos en el sector empresarial internacional: 1) la expansión de las empresas multinacionales debido a la apertura de nuevos mercados y 2) el cambio constante en el entorno de los mercados globales debido al avance tecnológico, social, cultural, entre otros. (CIAT, 2013:2,17)

A la luz de estos hechos, se pueden identificar dos elementos que afectan a las empresas multinacionales en sus operaciones: el mercado y el entorno. (Zardoya y Cosenza, 2014: 5) El mercado es el mecanismo a través del cual se interrelacionan compradores y vendedores para efectuar sus operaciones comerciales. Mientras que el entorno, es el “espacio” que rodea a algo o alguien y está integrado por factores sociales, económicos, culturales, religiosos, entre otros.

Estos dos aspectos están sujetos a cambios permanentes causados por la evolución de la sociedad y como consecuencia, las empresas deben adaptarse a dichos cambios por ser partícipes de estos elementos y por relacionarse con la sociedad en actividades comerciales. Por lo tanto, para que la empresa siga competitiva en el mercado globalizado debe ser flexible y cambiante al entorno en el cual opera.

En efecto, Mosqueda (2009: 121) menciona que: “*la obtención de mejores resultados en las actividades comerciales de los participantes de los mercados globales requiere una correcta valoración del entorno*”. Además, con el fin de aprovechar los mercados globales, las empresas crean economías de escala y adaptan sus políticas al entorno y aprovechan las imperfecciones del mercado para maximizar sus resultados.

En la práctica el objetivo principal de las empresas es aumentar sus utilidades, pero para lograrlo necesitan de un sistema de gestión empresarial estructurado que les permita adecuarse al entorno en el que trabajan. Esta herramienta les ayuda a ser más competitivas en el ámbito internacional económico.

En este contexto, los precios de transferencia son parte del entorno financiero de los mercados y por eso un *sistema de pt* ayudaría a maximizar la utilidad global y reparar las imperfecciones que genera el entorno en algunas áreas de la empresa.

De igual manera, para complementar dichos sistemas se mide los resultados en base a dos enfoques en los que los precios de transferencia también tienen su participación: 1) modelo de maximizar la riqueza del accionista y 2) modelo de maximizar la riqueza corporativa. (Mosqueda, 2009: 123, 124)

El modelo de maximizar la riqueza del accionista, como su nombre lo indica, tiene como objetivo aumentar las ganancias de los accionistas con el menor riesgo posible. Este modelo busca la mejor estrategia para la repartición de utilidades y se mide su desenvolvimiento a través de los dividendos y las ganancias de capital en la empresa. Para el caso de aplicación de los precios de transferencia supone un problema porque puede crear conflictos entre las filiales y afectar al desempeño por la aparición de intereses personales u opuestos a los objetivos corporativos. (Zardoya y Cosenza, 2014: 10; Mosqueda, 2009: 124)

El modelo de maximizar la riqueza corporativa busca aumentar su utilidad en la empresa, tanto los accionistas como las demás partes que integran la organización reciben el mismo trato y generan condiciones favorables para la aplicación de sistemas empresariales. La efectividad de este modelo se mide a través de la maximización de las utilidades globales del grupo empresarial, en el aumento de los dividendos y utilidades obtenidos en el ejercicio. Para el caso de fijación de los precios de transferencia, constituye un modelo en el que *un sistema de pt* puede funcionar con mayor efectividad porque trabaja con las diferentes áreas y participantes de la empresa. Asimismo, reduce los riesgos y barreras que genera el entorno adaptándose al ambiente en el que se encuentra. (Mosqueda, 2009: 125)

Otro factor que incide en el desenvolvimiento de las empresas en los mercados globales es la forma en que están organizadas. La compañía debe adaptar su estructura organizativa al entorno; así como también vincularla con las decisiones en materia de precios de transferencia, hacia el cumplimiento de los objetivos corporativos. (Zardoya y Cosenza, 2014: 5, 6; Mosqueda, 2009: 127)

De acuerdo con Mosqueda (2009:129), en el marco de los precios de transferencia existen tres formas organizacionales que podrían optar las empresas y cuyas características se detallan en la tabla N°3.

Tabla N°3
Formas organizativas y su relación con el pt

Tipo	Características	Objetivo	Efecto en los pt
Etnocéntrica	La dirección estima que las operaciones domesticas son más relevantes que las internacionales.	El mercado extranjero debe absorber la producción nacional.	Mayores probabilidades de que el pt se incline a favorecer los resultados de la matriz.
	El mercado extranjero genera ingresos pero no necesita inversiones.		Es difícil que los precios de transferencia puedan negociarse entre las unidades del grupo.
	Son grupos muy centralizados donde el control está muy jerarquizado.		
Policéntrica	Los administradores operan reconociendo la importancia de los mercados extranjeros.	Establecer filiales que permitan reforzar las diversas actividades en el exterior.	Es posible que se presenten problemas en las filiales.
	Los planes domésticos e internacionales no están integrados.		Los pt propician resultados subóptimos en el resultado global.
	Son grupos descentralizados.		
Geocéntrica	Integra de forma global las operaciones domésticas y extranjeras.	Minimizar los costos de producción y los gastos de comercialización.	El pt puede ser negociado entre las partes o establecerse dentro de una política global

Tanto las políticas de las filiales como las de la matriz reflejan la total integración de las operaciones mundiales.

Son grupos donde las decisiones son compartidas.

Mayores posibilidades de que el pt sea un mecanismo que coadyuve al resultado global.

Fuente: Mosqueda Rubén, Precios de transferencia, estrategia y norma fiscal

Elaborado por: Mosqueda Rubén

1.3. Precios de transferencia en las empresas.

El objetivo de este acápite es, la de contribuir a configurar un entendimiento global de los precios de transferencia, de su utilización y efectos en las empresas que lo aplican, mediante el análisis de: los pt bajo criterios financieros; del riesgo económico que envuelve a los pt y el papel de los pt como estrategia de negocio.

1.3.1. Los precios de transferencia bajo criterios financieros.

El área financiera representa las decisiones y acciones en cuanto al manejo del dinero: se encarga de la obtención, gestión, inversión, gasto, rentabilidad y/o pérdida del capital en una empresa. (Gerencie, 2010: 1). Bajo este criterio, se va a analizar a los pt como un indicador financiero o recurso que indica rentabilidad o pérdida en la empresa.

Dentro de ese contexto, los precios de transferencia son un tema de interés creciente dentro de la gestión financiera, porque constituyen una herramienta estratégica para: tomar decisiones, aumentar el desempeño de la empresa, cumplir objetivos corporativos, no incurrir en sanciones fiscales y aumentar la rentabilidad de la empresa. La gestión eficiente de un *sistema de pt* y la calidad de la información son aspectos claves para que no existan repercusiones financieras en la aplicación. (Zardoya y Cosenza, 2014: 5, 6; Mosqueda, 2009: 69)

Como ya se mencionó, la correcta utilización de un sistema de pt utilizado le da valor agregado a la empresa en ciertos sectores; pero el objetivo principal de los precios de transferencia y el cual es el eje fundamental de todo el

proceso es: la elección del “precio adecuado” para las transacciones intragrupo, el cual mejore la rentabilidad de la empresa y no afecte su desempeño. (Naciones Unidas, 2001:7, 8)

De acuerdo a Mosqueda (2009: 134) existen cuatro tipos de precios que se utilizan en la práctica:

1. El precio teórico o marginalista: este precio se sustenta en el costo marginal.
2. El precio de mercado: este precio se lo escoge de acuerdo al entorno y cuando no existen políticas de precios en la empresa.
3. Rango de precios de mercado: Contempla las características de la empresa, el entorno y la norma de precios de transferencia.
4. El precio impuesto por la autoridad fiscal: precio que dicta la administración fiscal de cada país.

De los tipos de precios descritos, el de rango de precios de mercado es el que se utiliza con mayor frecuencia, en el cual el precio está sujeto a fluctuaciones debido a los siguientes aspectos: mercados externos, impuestos y aranceles, interdependencia dentro del grupo empresarial y la legislación de precios de transferencia. Asimismo, algunas empresas prefieren utilizar precios negociados o precios que incluyen un costo adicionado, pero en la práctica es complejo escoger un “precio adecuado” único y para todas las transacciones porque intervienen las características de las empresas, productos, entorno y de los mercados en los que trabajan.

Bajo el criterio indicado, fijar un precio de transferencia es una tarea complicada. Por tal motivo es necesario que el *sistema de pt*, además de estar alineada con los objetivos y necesidades particulares de la empresa, mantenga interacción con la gestión financiera; en la perspectiva de medir el desempeño y rentabilidad, optimizar resultados globales, definir el enfoque de la gestión financiera y facilitar la elección del precio en las transacciones. (Naciones Unidas, 2001:7, 8; Mosqueda, 2009: 135, 136)

Dentro de los estos aspectos señalados, la medición del desempeño y rentabilidad de la empresa en el marco de los precios de transferencia es el tema principal. El desempeño es un indicador que expone la productividad de la

empresa, el cual refleja el aumento o disminución de la rentabilidad. En el caso de los precios de transferencia, para realizar dicha medición, se lo hace en base a dos enfoques: el aumento de la riqueza del accionista o el aumento de la riqueza corporativa. (Mosqueda, 2009: 136, 137)

... las multinacionales implementan diferentes sistemas de evaluación al desempeño entre las empresas del grupo porque los factores culturales, financieros, políticos y de operación varían de un país a otro y esto afecta tanto a la filial, en lo individual, como en su contribución a los resultados globales. (Mosqueda, 2009: 137)

Tanto Zardoya, Cosenza (2014: 3, 5) y Mosqueda (2009: 138) concuerdan en que: en este proceso de evaluación empresarial y medición de desempeño, los precios de transferencia representan una herramienta de evaluación de rendimiento para las empresas relacionadas. Además, sirven para mantener congruencia entre los objetivos de la filial y el grupo en lo que se refiere a la maximización de utilidades, minimización de impuestos y procesos administrativos. Para que no existan incongruencias, los sistemas de evaluación deberán adaptarse a la forma de gestión de cada filial y así prevenir un debilitamiento tanto en el grupo como en la filial.

Frente a estos hechos, se puede notar que los precios de transferencia son claves en la gestión financiera y su utilización podría ayudar o empeorar la toma de decisiones administrativas y de control y posibles desatinos en actividades para alcanzar objetivos y evaluar los resultados. (Naciones Unidas, 2001:7, 8; Mosqueda, 2009: 138) Así pues, se llega a la conclusión que la forma en como una empresa *“asume los criterios para evaluar el negocio doméstico e internacional y los factores para medir el desempeño, no solo contribuyen a la implementación de un sistema de remuneraciones congruente con los objetivos globales, sino que garantiza la equidad entre las decisiones tomadas en relación con la autonomía del grupo.”*

En este contexto, el análisis para medir la eficiencia y desempeño de la empresa también se complementa con otros indicadores financieros como: retorno de la inversión (ROI), retorno sobre activos (ROA), retorno sobre las ventas (ROS) y margen operacional (MO). En la elección del indicador participan la orientación y cultura empresarial de un país y la decisión de maximizar la riqueza del accionista o la riqueza corporativa. Los criterios que

van a evaluar los indicadores son: crecimiento de las ventas, reducción de costos y margen de ganancia. (Mosqueda, 2009: 139, 142)

1.3.2. Las estrategias del negocio.

Debido a la globalización económica y a la apertura de mercados, las empresas se han visto en la necesidad de ser más competitivas para no quedarse rezagadas en el comercio internacional. En vista de este hecho, las empresas plantean estrategias, las cuales les permiten cumplir sus objetivos y mantenerse posicionadas en el mercado.

Una estrategia de negocios es un plan de acciones o decisiones, en interacción con su entorno, para alcanzar sus objetivos empresariales. El propósito de la estrategia es mantener una mejor posición frente a sus competidores para generar una ventaja competitiva que les permita satisfacer a los clientes y retribuir a los accionistas. (Coloma David, 2009: 2, 3)

En este contexto, los precios de transferencia también constituyen una estrategia y ventaja competitiva en el área financiera, comercial y tributaria. Como se ha podido observar hasta el momento, las empresas utilizan a los pt para: aumentar su rentabilidad, disminuir el impacto fiscal y mejorar las operaciones entre empresas relacionadas e independientes. Estos elementos representan los objetivos que quieren alcanzar las empresas a través del sistema de pt, el cual es el medio o plan de acción para lograrlo.

Al igual que en los precios de transferencia, la estrategia de negocios necesita tener en cuenta las siguientes consideraciones: mantener objetivos congruentes y analizar el entorno en el que trabaja la empresa. En base a la apreciación de estos factores se puede plantear la estrategia pero al mismo tiempo determinan el éxito o fracaso de la misma.

En lo que se refiere al caso concreto de los precios de transferencia, la estrategia se enfoca en el precio pactado para las operaciones, aquí se debe tener en cuenta el precio del producto y el tipo de operación (importación, exportación, prestación de servicios, préstamos, entre otros.) El precio del producto es medular porque debe cumplir con el principio de plena competencia

mientras que el tipo de operación debe ser bajo condiciones económicas similares. (Zardoya y Cosenza, 2014: 6; Mosqueda, 2009: 337)

Por ejemplo: una de las estrategias es mantener precios bajos en mercados económicos débiles y con fiscalidad alta para asumir las pérdidas y desplazar la competencia local; en tanto que, en el caso contrario se mantiene precios altos para compensar dichas pérdidas y amortiguar el riesgo económico. A nivel individual, una empresa va a tener ganancias y la otra va a estar en déficit, a nivel global, el grupo va a tener mayores utilidades que pueden compensar los resultados negativos en las filiales. A corto plazo resulta una estrategia eficiente pero a largo plazo significaría subsidiar los pobres resultados de una filial y representaría un gasto adicional.

En tercer lugar, para que una empresa pueda utilizar una estrategia así, debe ser bajo las condiciones de penetración de mercado. Solo bajo esta condición, la normativa de la OCDE acepta que los precios en las operaciones sean inferiores a los del mercado. Para fijar el precio y por ende la estrategia, se toma en cuenta los siguientes elementos: nivel de investigación y desarrollo del producto, nivel de diversificación, condiciones de riesgo y estrategias de comercialización y distribución. (Directrices OCDE, 1995: 41)

Además de estos factores enunciados, para que la estrategia sea aceptada la empresa debe demostrar que: 1) haya una tasa de rendimiento adecuada al proyecto y que contemple los costos de implementación de la estrategia y que 2) tenga un plazo de recuperación razonable, en función del tipo de productos y empresa. (Mosqueda Rubén, 2009: 340)

Se ha visto que los precios de transferencia son una estrategia utilizada por las empresas, pero también hay que resaltar las peculiaridades que tiene para poder implementarla.

1. La posición del sujeto pasivo: Se evalúa la posición de la empresa o contribuyente en base a los tratados, las ventajas tributarias, las leyes y normas fiscales y los impuestos que tiene cada jurisdicción fiscal.

2. Congruencia entre el método y la estrategia: Se debe tener especial cuidado en la elección del método con el que se analizan las transacciones

porque es parte de la estrategia. Además, la elección incorrecta del método puede traer problemas fiscales a la empresa.

3. Optimización fiscal en la penetración de mercados: Una empresa puede obtener pérdidas cuando entra en un mercado pero si mantiene pérdidas recurrentes tiene el riesgo de inspección por parte de la autoridad fiscal.

4. La carga fiscal sujeta a la diversificación: El nivel de diversificación depende de las inversiones que mantienen las empresas en distintos países y por lo tanto en distintas administraciones fiscales. En este sentido, algunas empresas prefieren mantener operaciones en países de baja imposición fiscal, con el fin de evadir o pagar menor impuestos. (Mosqueda, 2009: 340, 341; Directrices OCDE, 1995: 41, 42)

Los precios de transferencia como estrategia de negocios fomentan la competitividad y la mejora continua entre las empresas por lo que hay que tener en cuenta las peculiaridades de este tema y en general, los objetivos que se quiere alcanzar y el entorno que afecta a la empresa.

1.3.3. Riesgo económico.

El riesgo económico es uno de los factores que se debe tomar en cuenta para determinar el precio de transferencia adecuado. Este elemento puede distorsionar el precio y llevar a resultados fiscales y de desempeño negativos para el grupo empresarial si no se lo toma en consideración en la planificación estratégica. Así pues, para poder contrarrestar sus efectos, se debe analizar el entorno económico del mercado y plantear una solución.

Dentro del tema de precios de transferencia, el riesgo económico se refiere al riesgo cambiario. Debido a las varias filiales que tiene una multinacional en distintos países, el tipo de cambio representa un factor que se debe tomar en cuenta al momento de establecer el precio en las operaciones entre empresas relacionadas. El ignorar las variaciones en las monedas provocaría que las operaciones no se encuentren dentro del principio de plena competencia.

De la misma manera, es un tema para considerar porque afecta al comercio intragrupo, por lo que tiene un efecto global en todo el grupo empresarial. Esto se da porque a través de las transacciones entre partes relacionadas comparten funciones, activos y riesgos. El hecho que conlleven estos elementos les permite plantear estrategias que compensen esta diferencia de precios por el tipo de cambio. (Mosqueda, 2009: 155, 156, 165)

Queda claro que las empresas multinacionales se protegen del riesgo económico a partir de mecanismos estratégicos, que suponen la implantación de una política agresiva de reducción de costos y el mejoramiento de la eficiencia productiva y administrativa. De esta forma, el margen de utilidad excedente se transformaría en un elemento compensatorio del riesgo mediante el cual absorben las variaciones en los tipos de cambio. Es a través de la reducción de costos que los precios de transferencia participan activamente en contra del efecto por riesgo económico. (Mosqueda, 2009: 165)

Una de las estrategias es mejorar la productividad de la empresa, esto es posible cuando se elaboran los productos en menos tiempo y con menos costos. El objetivo de esta acción es disminuir el costo de producción y aumentar las ganancias para poder compensar el riesgo de tipo de cambio. El hacer más eficientes los procesos de producción no son la única manera de afrontar el riesgo económico.

Otro método para amortiguar el riesgo es a través de la estrategia de penetración de mercado. Como ya se indicó, la OCDE permite que en este caso la empresa pueda tener precios bajos en comparación al mercado. Así pues, se puede obtener un margen de utilidades mayor pero no ser afectados por el riesgo. Cabe destacar que esta estrategia funciona a corto plazo, o por el contrario tocaría incurrir en mayores gastos en amparar un negocio no eficiente. (Mosqueda, 2009: 162, 165)

Un precio de transferencia alto compensa las pérdidas originadas por la devaluación de la moneda de la filial y al mismo tiempo facilita el cumplimiento de los objetivos para la unidad que transfiere los bienes.

Una empresa puede ayudar de manera temporal y compensar el riesgo porque comparten funciones en los negocios que poseen en común. En este caso, la parte que este en mejores condiciones puede absorber parte del riesgo y de esa manera ayudar a su contraparte. (Mosqueda, 2009: 162, 165, 169)

A través de estas estrategias se puede disminuir el riesgo cambiario pero no hay que olvidar que existen otros tipos de riesgos de acuerdo al entorno del

mercado. Por tal razón, como se ha mencionado a lo largo de este capítulo, el entorno y el ambiente son elementos básicos a tomar en cuenta para aplicar los precios de transferencia; dado que, a partir de estos se puede establecer el precio, los riesgos, las estrategias y las políticas empresariales y comerciales.

En forma de conclusión de este capítulo, el desarrollo de los precios de transferencia se debe a la globalización y al avance de la sociedad en temas tecnológicos y comerciales. Bajo esta premisa, los precios de transferencia buscan resolver problemas fiscales entre los países y evitar la evasión de impuestos en los estados que brindan ventajas tributarias. De la misma manera, busca aumentar la rentabilidad de las empresas y controlar las transacciones entre empresas relacionadas e independientes, en otras palabras tiene como objetivo fomentar un comercio equitativo.

En este contexto, los sistemas de precios de transferencia representan una herramienta que ayuda a las empresas a mantener transacciones a precios de mercado y evitar sanciones fiscales en los países que operan. Implementar un sistema es una tarea compleja, la cual se ve afectada por factores del entorno y factores internos de la empresa. En esta misma idea, la utilización de los precios de transferencia no solo se limita al *sistema de pt*, también se lo puede utilizar como estrategia de negocios y como un indicador financiero que revela la rentabilidad de la empresa.

Los precios de transferencia son una herramienta de ayuda para las empresas y hay que estar consciente de los riesgos económicos que se tienen para utilizarlos.

CAPITULO 2

NORMATIVA LEGAL VIGENTE EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL ECUADOR Y EN ALGUNOS PAISES DE LATINOAMERICA

2.1. Legislación sobre precios de transferencia en Ecuador.

El aspecto legal de los precios de transferencia se basa en una norma internacional creada por la OCDE, que lleva el nombre de: “Directrices OCDE aplicables en materia de precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias”

Bajo este contexto, es pertinente resaltar la trascendencia de los precios de transferencia y su aplicabilidad en el Ecuador a través del tratamiento de: una introducción a la legislación de pt en el Ecuador y la aplicación teórica de los mismos mediante la elaboración de los documentos que el contribuyente debe presentar al Servicio de rentas Internas (SRI) cuales son: el AOPRE y el Informe de precios de transferencia.

2.1.1. Legislación ecuatoriana en materia de precios de transferencia.

El marco normativo legal de precios de transferencia aplicado tanto por las empresas multinacionales como por los países lo realizó la OCDE. En este, se hallan los lineamientos internacionales que regulan las transacciones comerciales entre partes relacionadas y la recaudación fiscal. (CIAT, 2013:29)

En el caso del Ecuador, al ser un “actor” dentro del contexto internacional económico y comercial, está sujeto a la normativa de precios de transferencia. En este marco, la administración fiscal ecuatoriana asumió en 1999 los lineamientos de precios de transferencia; los cuales se desarrollan en el país desde entonces. (Esrobross, 2012: 2)

Se establece el régimen de precios de transferencia orientado a regular con fines tributarios las transacciones que se realizan entre partes relacionadas, en los términos definidos por esta Ley, de manera que las contraprestaciones entre ellas sean similares a las que se realizan entre partes independientes. (Ley de Régimen Tributario Interno [LRTI], 2014: 28)

En este orden, el Ecuador inició la implementación de los precios de transferencia el 30 de abril de 1999 con la modificación de algunos artículos del código tributario interno (CTI), entre los cuales se destaca la sustitución del art.

Nº 91⁷ por el art. Nº 4⁸ del mencionado Código, el cual dictamina que la administración fiscal regula los precios de transferencia de bienes y servicios. (Esrobross, 2012: 2)

En este contexto y bajo la lógica de cambios y adaptaciones jurídicas en materia tributaria interna, el 31 de diciembre del 2004 a través del Decreto Ejecutivo Nº 2430 publicado en el Registro Oficial Nº 494 se establecen los lineamientos básicos sobre los precios de transferencia entre los que se destacan: el principio de plena competencia y los criterios de comparabilidad y se designa al SRI como el ente regulador y de control, a través de su Área de Fiscalidad Internacional. (Esrobross, 2012: 2,3)

De igual manera, la base legal sobre este tema se encuentra en: la “Ley de Régimen Tributario Interno” (LRTI), el “Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno” (RALRTI) y en las siguientes resoluciones: NAC-DGER2008-0464, NAC-DGERCGC13-00011. (CIAT, 2013:29) De acuerdo a la LRTI (2014: 28, 29) se entiende como “Principio de Plena Competencia” y “Criterios de comparabilidad” lo siguiente:

Art. ... (2).- Principio de plena competencia.- (Agregado por el Art. 78 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007).- Para efectos tributarios se entiende por principio de plena competencia aquel por el cual, cuando se establezcan o impongan condiciones entre 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 sometidas a imposición.

Art. ... (3).- Criterios de comparabilidad.- (Agregado por el Art. 78 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007).- 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 el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos...

⁷ Art. 91.- Junto con sus declaraciones, los contribuyentes sujetos a la obligación de llevar contabilidad presentarán los balances y la copia de los inventarios con la firma del contador... El Servicio podrá exigir la presentación de otros documentos tales como libros de contabilidad, detalle de la cuenta de pérdidas y ganancias, documentos o exposición explicativa y demás que justifiquen el monto de la renta declarada y las partidas anotadas en la contabilidad (Servicio de rentas internas [SRI], 2014:1)

⁸ Art. 4.- La determinación directa se hará sobre la base de la declaración del propio sujeto pasivo, de su contabilidad o registros y más documentos que posea, así como de la información y otros datos que posea la Administración Tributaria en sus bases de datos, o los que arrojen sus sistemas informáticos por efecto del cruce de información con los diferentes contribuyentes o responsables de tributos, con entidades del sector público u otras; así como de otros documentos que existan en poder de terceros, que tengan relación con la actividad gravada o con el hecho generador.

El sujeto activo podrá, dentro de la determinación directa, establecer las normas necesarias para regular los precios de transferencia de bienes o servicios para efectos tributarios. (Código tributario, 1975: 31, 32)

En este orden, en el año 2005 el SRI determinó, que todos los sujetos pasivos⁹ del impuesto a la renta que mantengan transacciones con partes relacionadas del exterior deberán presentar el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas (AOPRE) en un plazo de 5 días después de haber presentado la declaración del impuesto a la renta y el Informe de Precios de Transferencia en un plazo no mayor a los 6 meses de la presentación de la declaración. (Delgado, 2013: 2)

En la resolución NAC-DGER2008-0464, se determina que los contribuyentes del impuesto a la renta que realicen operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior por un monto acumulado superior a USD \$3 millones de dólares, deberán presentar el AOPRE; mientras que, aquellos contribuyentes del impuesto a la renta que mantengan operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior por un monto acumulado superior a los USD\$5 millones, tienen que presentar el AOPRE y el Informe de Precios de Transferencia. Asimismo tienen que presentar el AOPRE, aquellos contribuyentes cuyas operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior sean superiores al 50% por un monto acumulado comprendido entre USD\$1 millón a USD\$3 millones. (SRI, 2013: 1)

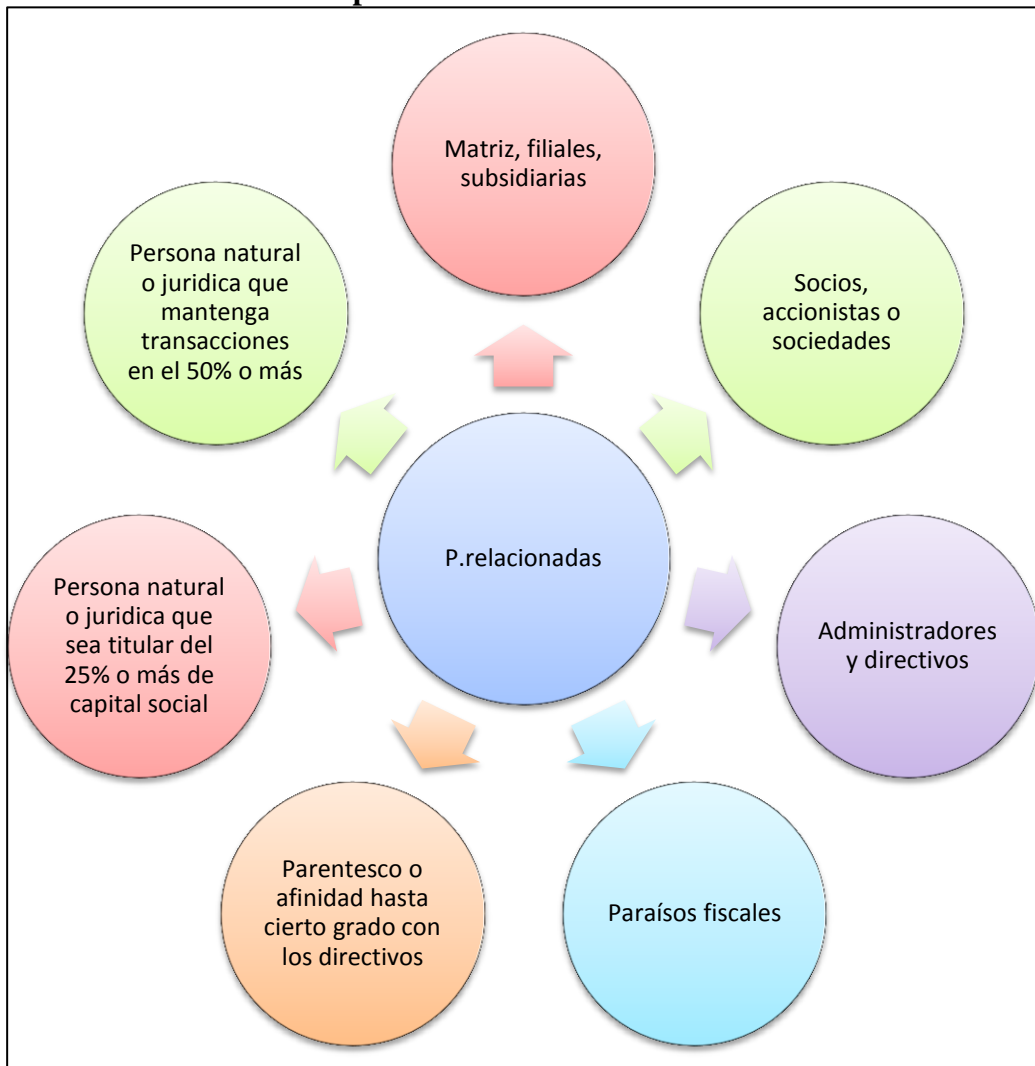
En este marco y de acuerdo con la LRTI (2014: 2), se considera como una parte relacionada a:

1. *Personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra; o*
2. *Cuando un tercero, sea persona natural o sociedad, domiciliada o no en el Ecuador, participe directa o indirectamente, en la dirección, administración, control o capital de éstas.*

En el gráfico N°1 se muestra que tipo de sociedades son consideradas partes relacionadas:

⁹ Los sujetos pasivos son personas naturales o jurídicas que deben pagar tributos.

Grafico N°1
Sociedades consideradas partes relacionadas



Fuente: LRTI y RALRTI
Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

Para determinar los precios de transferencia, la administración fiscal puede aplicar cualquiera de los métodos establecidos por la OCDE como son: precio comparable no controlado; precio de reventa; coste incrementado; distribución de utilidades y márgenes transaccionales. (Delgado, 2013: 4)

El contribuyente tiene la obligación de presentar el Informe de Precios de Transferencia y/o el AOPRE con información verídica, caso contrario, si la información presentada contiene errores o tiene diferencias con la declaración del impuesto a la renta la administración tributaria puede imponer una multa de hasta USD\$15 mil dólares. (Delgado, 2013: 2)

2.1.2. Contenido del informe de precios de transferencia.

El Informe de precios de transferencia es un documento que se presenta al SRI con la información del contribuyente, las transacciones con partes relacionadas, la aplicación metodológica de precios de transferencia y la comprobación del principio de plena competencia. La estructura del informe de precios de transferencia comprende: el resumen ejecutivo, el análisis funcional y el análisis económico.

1. Resumen ejecutivo

El resumen ejecutivo es una síntesis del informe, en el cual se enumeran las transacciones con partes relacionados, los métodos de precios aplicados a las transacciones e información general introductoria al trabajo.

2. Análisis funcional

El análisis funcional muestra la información del contribuyente, de las empresas relacionadas y del grupo empresarial. Este análisis se centra en la descripción de los antecedentes, funciones, riesgos, clientes, estructura, actividades, líneas de negocio, entre otros. Además, dentro de dicho análisis debe constar un detalle de las operaciones intragrupo y de las empresas relacionadas. Este análisis está estructurado de la siguiente manera:

- a) **Antecedentes grupo multinacional:** Describe de forma simple al grupo empresarial; en el cual consta su historia, productos, líneas de negocio, competencia entre otros.
- b) **Funciones realizadas por el grupo:** Indica que tipo de funciones realiza el grupo (investigación y desarrollo, manufactura, distribución, comercialización, ventas, entre otros)
- c) **Antecedentes compañía local:** Señala información del contribuyente o de la compañía local. Al igual que en los antecedentes del grupo multinacional se indica la historia, productos, competencia, entre otros.
- d) **Funciones realizadas por la compañía local:** Al igual que con el grupo, se menciona las funciones realizadas por el contribuyente.

- e) **Riesgos asumidos:** Se indica los riesgos que ha tenido la compañía local, en caso que los tuviere, en las transacciones con sus empresas relacionadas.
- f) **Activos utilizados:** Se enumeran los activos utilizados por la compañía local.

3. Análisis económico

El análisis económico describe las operaciones realizadas por el contribuyente, los métodos utilizados, las empresas comparables escogidas, información financiera del contribuyente y de las empresas comparables, el rango de plena competencia y los resultados. En síntesis, este análisis contempla la siguiente información: (SRI, 2008: 3, 4, 5, 6)

- a) **Detalle de las operaciones realizadas con partes relacionadas:** Se indica las transacciones que ha tenido la empresa con sus partes relacionadas, junto a una explicación breve de las mismas.
- b) **Selección del método:** se indica las razones de elección y descarte de otros métodos.
- c) **Selección de las empresas comparables:** se detalla la selección de las empresas comparables junto con una descripción de la actividad empresarial y de las características de dichas empresas.
- d) **Selección del indicador de rentabilidad:** El indicador de rentabilidad sirve para determinar el margen neto de las empresas y probar el principio de plena competencia. De acuerdo a Camacho Jimmy (2014: 18, 19), los indicadores que se utilizan para llevar a cabo la comparación de las empresas independientes son los siguientes: **Margen operacional (MO):** El MO se mide a través de la utilidad neta¹⁰ y las ventas netas de una empresa. Este indicador se lo utiliza cuando la empresa mantiene funciones de manufactura, distribución y/o comercialización.
- ✓ **Costo adicionado neto (CAN):** En el caso del CAN, se mide a través de la utilidad neta sobre la suma de los costos de venta y los gastos

¹⁰ La utilidad neta es igual a las ventas netas menos el costo de ventas y los gastos operacionales.

operacionales¹¹. En general, se utiliza este indicador para empresas con actividades de prestación de servicios, de maquila y de manufactura.

✓ **Retorno sobre activos (ROA):** Para el caso del ROA, se lo mide a través de la utilidad neta sobre el total de activos¹². Se utiliza este indicador para empresas que tienen actividades de arrendamiento, o con empresas que realizan manufactura y sus activos fijos son significativos.

e) **Establecimiento del rango de plena competencia:** Establecer el rango de plena competencia en el análisis de precios de transferencia demuestra si la empresa cumple con el principio de plena competencia. Dicho rango está compuesto por la mediana y el primer y tercer cuartil de una distribución.

El primer y tercer cuartil representan los límites del rango, mientras que la mediana es el valor en el que el contribuyente debería haber pactado el precio de las transacciones. Por lo tanto, el rango de plena competencia es el intervalo de valores (márgenes netos, brutos o precios) comprendidos entre el primer y tercer cuartil, los cuales son considerados como pactados por empresas independientes. (RALRTI, 2014: 100)

f) **Resultados:** Se realiza una conclusión del análisis de precios de transferencia.

2.1.3 Contenido del AOPRE.

El AOPRE es un documento que se entrega junto con el Informe de precios de transferencia y es un resumen de las transacciones y de las empresas relacionadas del contribuyente. Bajo este hecho, el AOPRE está conformado por tres secciones: la información del contribuyente que va a entregar el AOPRE; la información de las empresas relacionadas y la información de las operaciones con partes relacionadas.

1. Información del contribuyente

En esta parte se detalla el nombre del contribuyente, RUC y el año o periodo fiscal que se declara este anexo.

¹¹ Representan a los gastos administrativos y de ventas.

¹² En los activos totales hay que sustraer el efectivo y las inversiones temporales porque no los utiliza para desarrollar su actividad principal. (Camacho Jimmy, 2014: 19)

2. Información de las empresas relacionadas

En esta sección se enlistan las empresas relacionadas con las cuales tuvo transacciones el contribuyente junto con la siguiente información: país de procedencia, dirección, identificación tributaria, valor de la transacción, tipo de sujeto y tipo de vinculación con la empresa analizada.

El tipo de sujeto señala si es una persona natural o jurídica, mientras que el tipo de vinculación muestra el tipo de parte relacionada. En el caso que no tuviera identificación tributaria se debe poner el RUC o algún número de identidad de la empresa. En la Tabla N°4 se muestran los tipos de correlación que pueden tener las empresas relacionadas.

Tabla N°4
Código supuesta relación

Código	Supuestos de Relación
10	La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes.
11	Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes entre sí.
12	Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.
13	Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.
14	Las partes, en las que un mismo grupo de accionistas, por su aporte accionario, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de éstas.
15	Los miembros de los órganos directivos de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.
16	Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.
17	Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los socios, directivos, administradores o comisarios de la sociedad.
18	Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos.
19	Operación/es efectuada/s con sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición o en Paraísos Fiscales.
20	Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.

21	Las sociedades en las cuales los mismos socios, accionistas o sus cónyuges, o sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, participen directa o indirectamente en al menos el 25% del capital social o de los fondos propios.
22	Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de los fondos propios en dos o más sociedades.
23	Cuando una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el Ecuador, realice el 50% o más de sus ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, con una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el país.
24	Otros

Fuente: SRI

Elaborado por: SRI

En la parte concerniente a la información de las operaciones con partes relacionadas, se detallan las transacciones realizadas con las empresas relacionadas, el tipo de transacción (operaciones de ingreso, egreso, activo, pasivo) y el código que corresponde a dicha transacción. En el Anexo 1 se muestra en detalle los tipos de transacciones junto con el código y el valor correspondiente a cada una de ellas y el método de precios de transferencia aplicado.

En la Tabla N°5 se indican los códigos de cada uno de los métodos que podrían utilizarse en la determinación de pt, en el marco del principio de plena competencia. (SRI, 2014: 1, 2, 4, 5, 6, 7)

Tabla N°5
Métodos del principio de plena competencia

Código	Método
1	Precio Comparable no Controlado
2	Precio de Reventa
3	Costo Adicionado
4	Distribución de Utilidades
5	Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional

Fuente: SRI

Elaborado por: SRI

2.2. Métodos de determinación de precios de transferencia.

Existen diversos métodos para determinar los precios de transferencia y la selección de uno de ellos es clave para el análisis de los mismos, en razón de la información que se disponga y de las características específicas de las empresas relacionadas; en este marco, se van a detallar los diversos métodos que posibilitan el análisis de los precios de transferencia, así como los mecanismos de resolución de disputas entre los estados y las empresas.

2.2.1. Métodos tradicionales.

Las directrices de la OCDE (1995: 54, 55) señalan que la función de los métodos de precios de transferencia es verificar si las transacciones comerciales y financieras de las empresas relacionadas cumplan con el principio de plena competencia. También indica que los métodos no son normas específicas para todos los casos en particular; de hecho, no se debe creer que algún método va a servir en todas las circunstancias y tampoco se debe desestimar algún método en casos particulares. Lo que se debe tener presente es que para escoger un método habrá que considerar que exista una relación cercana a la transacción u operación, para que de esa forma sea mayor nivel de comparabilidad.

En este contexto, los métodos tradicionales o sustentados en la transacción son los siguientes: Método de precio comparable no controlado (MPCC), Método de precio de reventa (MPR) y Método de coste incrementado (MCI).

1. Método de precio comparable no controlado

Este método consiste en comparar el precio fijado en operaciones entre partes relacionadas con el precio de las operaciones entre partes independientes. Si existe diferencia en los precios es porque no se cumple con el principio de plena competencia. (RALRTI, 2014: 95; Directrices OCDE, 1995: 57) Para aplicar este método se debe cumplir estas condiciones:

- Una de las empresas debe ser independiente para poder realizar la comparación.
- Las operaciones deben mantener condiciones económicas y productos similares. (Mosqueda, 2009: 299)

Las condiciones descritas representan los limitantes y requisitos para aplicar el método. Además se encuentran restricciones como: la dificultad de definir que mercancías son comparables¹³, la falta de información de los precios de los productos y la preferencia de las empresas por realizar transacciones con partes relacionadas.

En lo que se refiere a esta última restricción, las empresas mantienen esta preferencia con el objetivo de generar economías de escala y mantener las utilidades dentro del grupo. A la larga, esta decisión de las empresas dificulta la aplicación del MPCC porque no realizan transacciones con empresas independientes, las cuales son necesarias para poder realizar la comparación de precios. (Mosqueda, 2009: 300; Directrices OCDE, 1995: 58)

2. Método de precio de reventa

Este método se lo utiliza en actividades de comercialización y se evidencia cuando una empresa relacionada le compra un bien a su empresa asociada para luego revenderlo a una independiente. En esta circunstancia, la comparación se la realiza entre el precio de venta entre partes relacionadas y el precio de reventa a la empresa independiente.

Para poder realizar el análisis comparativo de precios, se sustrae del precio de reventa un margen bruto constituido por los costos, gastos y utilidades en los que ha incurrido la empresa, o dicho de otra forma, el análisis se lo realiza con precios brutos de venta o “precios de adquisición”. Este precio es el que debe cumplir con el principio de plena competencia. (Mosqueda, 2009: 301; Directrices OCDE, 1995: 59, 60) y de acuerdo al RALRTI (2014: 97) se calcula de la siguiente manera:

$$Pa = Pr[1 - X\% \left(\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{ventas netas}} \right)]$$

Pa= precio de adquisición

Pr= precio de reventa

¹³ Las características del producto deben ser tomadas en cuenta para aplicar este método porque existen bienes únicos como: software de computadoras o que tienen una marca única establecida para los cuales no existen comparables.

X%= Margen bruto

Este método permite que existan más productos comparables por el hecho que las diferencias son menores. Al igual que en el MPCC, los bienes intermedios¹⁴ constituyen un limitante para poder comparar las mercancías. Por lo mismo, si un bien es alterado resulta complicado calcular el precio del revendedor porque no es fácil determinar el valor agregado o funciones adicionales que utilizó (manufactura, gastos de transporte, de distribución, logística, riesgos cambiarios, entre otros). (Directrices OCDE, 1995: 62)

Este método permite que haya menos diferencias en los bienes haciéndolos más comparables y exactos y mantiene un punto de referencia¹⁵, el cual le da mayor aceptación para usarlo. (Mosqueda, 2009: 302).

3. Método de coste incrementado

Este método parte de los costos de producción de un bien que va a ser transferido a una empresa relacionada, a dicho costo se le añade un margen de costos en base a las funciones desempeñadas, a los gastos/costos incurridos y a las condiciones del mercado. El precio de plena competencia, aquel que va a ser comparado, es el resultado de complementar al costo de producción el margen antes mencionado y su cálculo es de la siguiente manera. (RALRTI, 2014:97; Directrices OCDE, 1995: 65)

$$Pv = C[1 + X\% \left(\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Costo de ventas}} \right)]$$

Pv= precio de ventas

C= Costo del bien

X%= margen de costos

Para la aplicación de este método hay que tener en cuenta los diferentes costos (Costos directos, indirectos y gastos operacionales) que intervienen en la producción; dado que, pueden existir diferencias en el margen de costos cuando

¹⁴ Cuando un producto sufre alguna transformación y obtiene mayor valor agregado, el precio de reventa es mayor y por consiguiente va a existir una diferencia de precios o ese producto ya no va a ser objeto de comparación.

¹⁵ El precio de reventa después de sustraer el margen bruto.

uno de ellos no es utilizado o exista uno de más. La diferencia en el margen mencionado causaría que el precio no cumpla con el principio de plena competencia.

A diferencia de los métodos del precio comparable no controlado y del precio de reventa, los bienes intermedios no representan una limitante, por el contrario son idóneos para analizarlos a través del método de coste incrementado, porque los costos/gastos incurridos en transformar un producto o darle más valor agregado son incluidos en el margen de costos. El problema en este caso se da en la diferencia en la composición de los costos, que pueden alterar el precio final. (Directrices OCDE, 1995: 65, 66, 67)

2.2.2 Métodos no tradicionales.

... en esos casos excepcionales en que la complejidad del mundo de los negocios dificulta en la práctica el modo de aplicar los métodos tradicionales de la operación [...] la aplicación de otros métodos puede aportar una aproximación en materia de precios de transferencia que resulte consistente con el principio de plena competencia. (Directrices OCDE, 1995: 72)

La complejidad de las actividades empresariales y la falta de información, dificultan la aplicabilidad de los métodos tradicionales. Para hacer frente a estos hechos desarrollaron los métodos no tradicionales o sustentados en la utilidad.

A diferencia de los métodos tradicionales que basan su análisis de comparabilidad a nivel de la transacción, los métodos no tradicionales lo hacen en base a los beneficios o rentabilidad neta¹⁶ de las transacciones. En otras palabras, comparan la rentabilidad neta obtenida de una transacción entre partes relacionadas con la rentabilidad obtenida con partes independientes. Los métodos no tradicionales que menciona la OCDE son: el método de distribución de utilidades (MDU) y el método de márgenes transaccionales (MMNT). (Directrices OCDE, 1995: 71, 72, 73)

¹⁶ La rentabilidad neta es igual al precio de venta menos los diferentes costos incurridos en la adquisición, fabricación, transformación, mantenimiento y comercialización.

1. Método de distribución de utilidades

Este método consiste en determinar la utilidad global del conjunto de transacciones entre partes relacionadas, para luego repartirla a cada una en la misma proporción que si lo hubiera hecho una empresa independiente. El reparto de utilidades debe hacerse como si se hubiera hecho un acuerdo en condiciones de plena competencia que refleje esta repartición. (Directrices OCDE, 1995: 73, 74; RALRTI, 2014: 98)

Bajo este criterio, la utilidad se dividirá en base a: las funciones, los riesgos y los activos utilizados por las empresas involucradas en las operaciones. Además, este método se lo utiliza en un grupo de transacciones, que por estar interrelacionadas no es posible analizarlas de forma individual. Esta característica le restringe el alcance de su aplicación pero es un beneficio porque tiene la facultad de analizar varias transacciones con el método de distribución de utilidades. (Directrices OCDE, 1995: 73, 74; Mosqueda, 2009: 305)

Frente a este hecho, la obtención de la información de las empresas relacionadas e independientes resulta complicada, por lo que genera un inconveniente al momento de aplicar el método. (Directrices OCDE, 1995: 75)

2. Método de márgenes netos transaccionales

El método de márgenes netos transaccionales se enfoca en analizar y comparar el margen neto que obtiene un contribuyente en operaciones entre partes relacionadas y empresas independientes. Dicho margen se determina en base a los costos, gastos, activos y ventas en los que haya incurrido la compañía. (Directrices OCDE, 1995: 79) El funcionamiento de este método tiene similitud con el método de precio de reventa y de coste incrementado por que utilizan márgenes financieros en su análisis y la diferencia radica en que el MMNT utiliza márgenes netos mientras que los otros dos utilizan márgenes brutos. (Mosqueda, 2009: 306)

La ventaja de utilizar el margen neto, es que las diferencias de las transacciones y de los productos le afecten en menor medida. Esto se debe a que su análisis compara la utilidad neta que genera la empresa con la utilidad neta de un grupo de compañías. El requisito que deben cumplir estas compañías

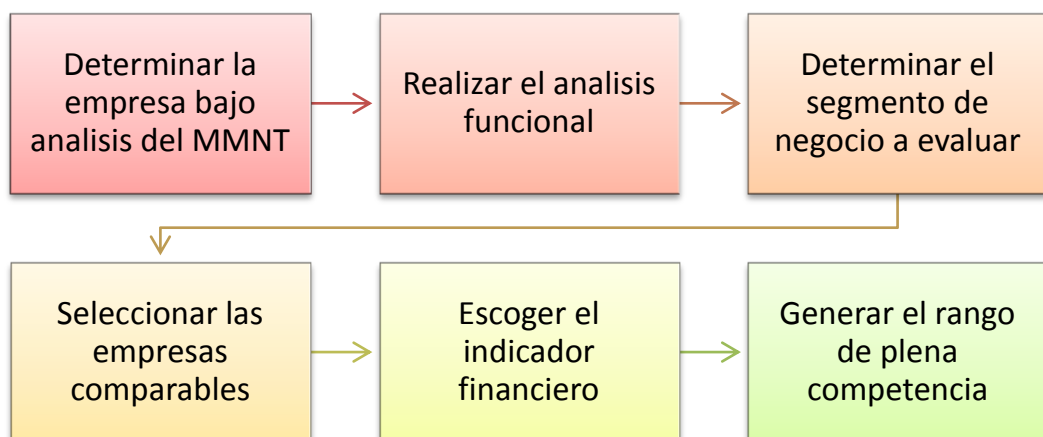
comparables es que mantenga similares actividades, riesgos y/o activos con la empresa que se analiza.

En este contexto, para poder elegir las empresas comparables (partes independientes) y aplicar el MMNT se debe realizar un análisis funcional¹⁷ con el fin de conocer a la empresa. En base a este análisis se escogen empresas similares o lo más iguales posibles para realizar la comparación de utilidades. Un problema en la aplicación de este método es la falta de información financiera de las compañías comparables para el análisis.

La comparación de la utilidad neta se la realiza con un indicador financiero que muestre el beneficio o nivel de rentabilidad que obtuvo la empresa y sus comparables. A partir de este indicador se genera un rango de plena competencia; el cual, no solo simboliza la base de comparabilidad entre la empresa relacionada e independiente, sino que también sirve para mitigar las inexactitudes o diferencias de las características de las empresas comparables, porque considera las distintas condiciones comerciales y financieras. (Directrices OCDE, 1995: 80, 81, 82, 83, 85)

El Grafico N°2, muestra los pasos a seguir para la aplicación del método de márgenes transaccionales:

**Grafico N°2:
Pasos para utilizar el MMNT**



Fuente: Mosqueda Rubén, Precios de transferencia. Estrategia y norma fiscal
Autor: Juan Pablo Mantilla

¹⁷ En términos simples, un análisis funcional es una “descripción” de la empresa. Intervienen características como: giro del negocio, clientes, funciones, riesgos, activos utilizados, estructura organizacional, entre otros.

2.2.3 Mecanismos para resolver y prevenir disputas

La evolución de la sociedad y de la tecnología ha generado el desarrollo del comercio y de la integración económica entre los Estados. Dicho desarrollo trajo consigo nuevos retos y/o dificultades para los países y las empresas, que tuvieron que solucionarse para evitar disputas o problemas supranacionales.

Las dificultades que se presentaron en el tema de comercio internacional y tributario fueron: la doble imposición, la evasión fiscal y obstáculos de inversión de las empresas por efectos fiscales. El derecho tributario internacional, permite resolver y prevenir disputas entre los estados y/o las empresas, a través de los siguientes mecanismos: Convenios para evitar la doble imposición (CDI) y la evasión fiscal; Acuerdos específicos para el intercambio de información y Procedimientos amistosos para resolución de disputas. (CIAT, 2013:95)

1. Convenios para evitar la doble imposición (CDI) y evitar la evasión fiscal

La doble tributación constituye el aplicar un impuesto similar a un mismo contribuyente en dos o más estados. Este efecto se da por el desarrollo del comercio mundial y la internacionalización de las empresas, como ya se mencionó en el principio de este capítulo, existen tratados o convenios internacionales entre las naciones que ayudan a evitar este problema.

Dichos convenios son acuerdos bilaterales y/o multilaterales entre los países. Su objetivo es mitigar la doble imposición que generan las empresas multinacionales bajo un esquema “ganar – ganar” entre los Estados participantes y asegurar una correcta recaudación fiscal. Además, estos tratados muestran una relación de colaboración entre los países y una forma de estimular la inversión extranjera. Un ejemplo son los bloques económicos, los cuales mantienen distintos tipos de tratados y beneficios entre ellos. (CIAT, 2013: 95, 97)

Instituciones internacionales como la OCDE y la ONU son las que elaboraron los modelos de convenio; los cuales sirven como una guía o estructura básica común para los estados en la negociación, aplicación e interpretación de los tratados. Lo que buscan estos modelos es facilitar el

comercio internacional, sin la preocupación de problemas tributarios. (Vallejo Sandro y Maldonado Galo, 2014: 12, 13)

Asimismo, estos convenios tienen efectos secundarios como: fomentar la cooperación entre las naciones y ayudar a la lucha contra la evasión fiscal, así como también, complementar la legislación de precios de transferencia. Del mismo modo, hay que señalar que los tratados tienen sus ventajas y desventajas pero que pueden ser evaluadas durante el proceso de negociación y ejecución. (CIAT, 2013: 99)

2. Acuerdos específicos para el intercambio de información

Los acuerdos para el intercambio de información son idóneos para controlar la evasión y el fraude fiscal porque son convenios en los cuales, las administraciones fiscales, dan a conocer información sobre los impuestos que tiene y ha cobrado. El objetivo de estos acuerdos es verificar si el contribuyente ha pagado el tributo o trata de evadirlo. De la misma forma, hay que añadir que no solo sirve para verificar la evasión fiscal también sirve para evitar la doble tributación. Bajo esta premisa, una ventaja es que un estado puede intercambiar información tributaria con otro sin la necesidad de firmar un tratado. (CIAT, 2013: 102)

3. Procedimientos amistosos para resolución de disputas

Hasta el momento se ha visto dos herramientas que ayudan a contrarrestar los problemas de doble tributación y evasión fiscal, las cuales también tienen relación con los precios de transferencia. En este contexto, aunque los precios de transferencia buscan mejorar el sector empresarial y tributario también originan disputas entre las administraciones fiscales y las empresas multinacionales. (Directrices OCDE, 1995: 104) Por un lado, estos malentendidos se dan cuando la legislación no está redactada correctamente y causa malentendidos en su aplicación y por otro lado, cuando las empresas tienen transacciones en territorios de baja tributación o cuando existe la doble imposición.

Para evitar o resolver estos conflictos, en los convenios de doble imposición existe una cláusula de “procedimientos amistosos” en la que

incluyen: los procedimientos de mutuo acuerdo y los acuerdos anticipados de precios de transferencia. Estas cláusulas ayudan a las empresas y a las administraciones fiscales a trabajar juntas para resolver los problemas impuestos que puedan llegar a tener. (CIAT, 2013:104)

a) Procedimientos de mutuo acuerdo

Este es un mecanismo de resolución de disputas y son exclusivos de los convenios de doble tributación. Su objetivo es que las partes lleguen a un consenso cuando existen malentendidos en quien debe aplicar el tributo cuando hay la doble imposición. En este caso, el contribuyente afectado, pide al estado en el que se encuentra que se realice la concertación de un acuerdo mutuo con el otro estado involucrado. (CIAT, 2013:105)

b) Acuerdos anticipados de precios de transferencia (APA)

Los APA son medidas que tratan de prevenir las disputas en cuanto a la doble tributación y ayudar a la aplicación de los precios de transferencia. Estos acuerdos pueden darse entre estados de forma bilateral y/o multilateral o entre el contribuyente y la administración fiscal. Pueden establecerse dentro de un convenio y/o en la legislación interna de una nación. (Mosqueda, 2009: 311; CIAT, 2013: 105)

Los APA entre un contribuyente y la autoridad tributaria son eficientes en su aplicación, puesto que generan seguridad entre las partes de cumplir con el principio de plena competencia y evitar la doble tributación. (CIAT, 2013: 105) Estos son acuerdos previos a las operaciones entre empresas relacionadas, los cuales fijan criterios para la aplicación de los precios de transferencia como: los métodos de precios, la valoración de las transacciones entre partes relacionadas, las empresas comparables o independientes, servicios que estén sujetos a la metodología de precios de transferencia, entre otros. Los criterios y/o recomendaciones que se generen en estos acuerdos no son fijos para aplicar por un periodo de tiempo porque las condiciones de las transacciones pueden cambiar a futuro. (Directrices OCDE, 1995: 134)

Existen tres pasos a seguir para realizar este tipo de acuerdos: 1) el contribuyente propone a la administración tributaria realizar un APA y le facilita

la información necesaria, 2) la administración evaluará la propuesta sobre la cual propondrá hacer los cambios pertinentes en caso que los hubiera y 3) tanto el contribuyente como sus partes relacionadas aplican lo establecido en el acuerdo para determinar el precio de transferencia. (Mosqueda, 2013: 312)

Un acuerdo de este tipo, beneficia a las empresas y a las administraciones fiscales en costos y tiempo porque evita auditorías y litigios por incumplimiento (CIAT, 2013: 107), elimina la incertidumbre fiscal de precios de transferencia, genera mayor confianza en el contribuyente y le permite a la administración fiscal enfocarse en otras áreas. (Mosqueda, 2009: 313)

2.3 Análisis comparativo de la legislación ecuatoriana con otras legislaciones Latinoamericanas.

Las legislaciones de los países en materia de precios de transferencia tienen como base las directrices de la OCDE, las cuales, también son complementadas con peculiaridades propias en sus leyes. En este apartado se quiere identificar las diferencias y similitudes entre la legislación ecuatoriana con otras legislaciones latinoamericanas y resaltar casos especiales. Además, se quiere destacar la importancia que tiene la legislación de pt cuando se aplica a nivel internacional.

Por las razones expuestas, se va a tratar sobre la evolución de las legislaciones que regulan los pt, los casos especiales en algunas legislaciones Latinoamericanas y las entidades administrativas que ayudan a regular los pt.

2.3.1 Evolución de las legislaciones que regulan los precios de transferencia.

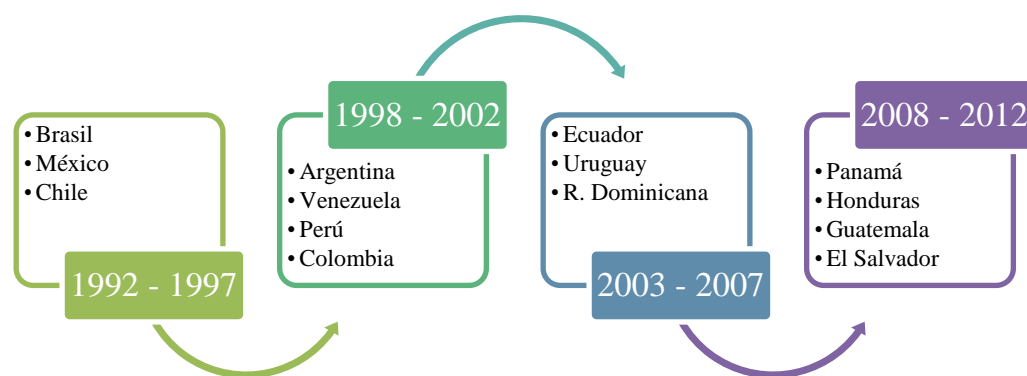
Las primeras reformas en el tema de precios de transferencia en los países latinoamericanos empiezan a partir de la década de los noventa. La globalización provocó que los países latinos fueran integrándose al panorama mundial y junto al desarrollo económico, tecnológico y social que tuvieron atrajeron la inversión extranjera. Esto causó que se desarrolló: el comercio internacional y las multinacionales.

Con estos hechos tomados en cuenta y el objetivo de los precios de transferencia de controlar las transacciones intragrupo y mantener una

recaudación equitativa de impuestos; el 80% de los países de América Latina contemplan normas o principios básicos de precios de transferencia de acuerdo a un estudio del CIAT referente al control de la manipulación de precios de transferencia en América Latina y el Caribe (2013: 25, 26).

El Grafico N°3 muestra los países que han adoptado la normativa de precios de transferencia:

Grafico N°3
Países latinoamericanos que han adoptado la normativa de precios de transferencia



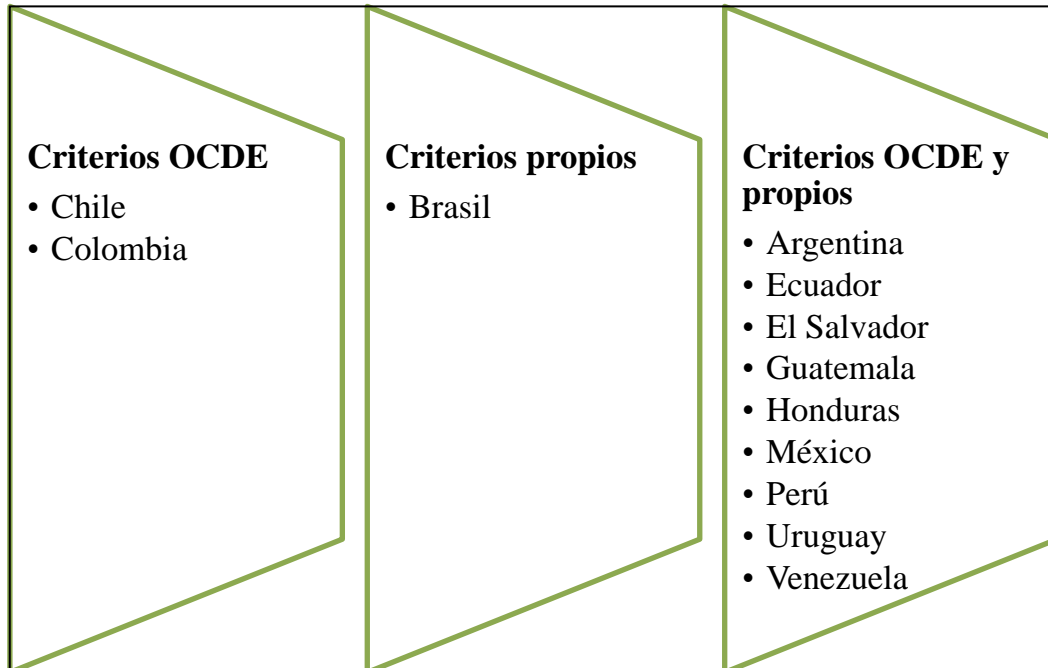
Fuente: CIAT
Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

En lo que se refiere al marco normativo, todas las jurisdicciones la toman de las directrices de la OCDE y se encuentran en las respectivas leyes y códigos de cada uno de los países. Existe un marco jurídico común, que es la columna vertebral de los precios de transferencia para las empresas multinacionales y jurisdicciones fiscales, pero también se observa que cada país tiene sus particularidades o diferencias en ciertos aspectos de su legislación, así como elementos comunes.

El Grafico N°4 muestra cuales países siguen los criterios de la OCDE, criterios propios o ambos (CIAT, 2013: 33)

Grafico N°4:

Países latinoamericanos que siguen los criterios de la OCDE, propio o ambos.



Fuente: CIAT

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

Uno de los elementos o conceptos en común de los países que acogen la normativa de precios de transferencia es el “principio de plena competencia”, el cual indica que las transacciones entre empresas relacionadas e independientes deben ser equitativas. Este concepto se encuentra en la legislación de precios de transferencia de los Estados redactados de diferente manera pero con el mismo significado. (CIAT, 2013: 30)

Otro aspecto a resaltar dentro de la normativa es el ámbito de aplicación compuesto por: las transacciones y los sujetos que están sometidos a la regulación de precios de transferencia. En la región Latinoamericana, el 89% del conjunto de las transacciones efectuadas, son transacciones con partes relacionadas y en países de baja imposición; mientras que el 11% restante corresponde a transacciones con empresas independientes. En este caso, la mayoría de países comparten el mismo criterio con excepción de El Salvador, Guatemala y Panamá, las cuales no analizan las transacciones en estados de baja o nula tributación. (CIAT, 2013: 35, 36)

En esta misma línea, para que se puedan analizar las transacciones, es necesario que se las hagan entre partes relacionadas y que estas mantengan

alguna relación o influencia sobre la otra. Por tal motivo, la Tabla N°6 muestra cuales son las partes relacionadas y las diferencias de criterios de los países al elegirlos. (CIAT, 2013: 38)

Tabla N°6
Partes relacionadas consideradas por los países latinoamericanos

Matriz, filiales, subsidiarias	Participación directa o indirecta en la dirección, admin.o control	Miembros, socios o accionistas	Parentesco o afinidad hasta cierto grado con los directivos	Distribución de utilidades	Proporción de transacciones	Sociedades domiciliadas en paraísos fiscales
Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador
Argentina	Argentina	Argentina	Argentina			Argentina
Brasil	Brasil	Brasil	Brasil	Brasil	Brasil	Brasil
Colombia	Colombia	Colombia	Colombia	Colombia	Colombia	Colombia
Chile	Chile	Chile	Chile			Chile
México	México	México				México

Fuente: CIAT

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

Además de los criterios expuestos, algunos países establecen condiciones adicionales para definir con mayor precisión las partes relacionadas. Es el caso de Ecuador, Colombia, Brasil, Bolivia, Perú, entre otros, los cuales delimitan con porcentajes la participación accionaria y la proporción de transacciones. Por ejemplo: la proporción de transacciones en el Ecuador debe ser del 50% o más, mientras que la participación accionaria debe ser del 25% o más; en Colombia la participación accionaria debe ser del 50% o más, mientras que en Brasil es del 20% o más. (CIAT, 2013: 40)

Otro aspecto que mantienen en común las administraciones tributarias Latinoamericanas, es que exigen al contribuyente que presente el informe de precios de transferencia de forma anual y que conserve toda la información correspondiente al análisis de precios por un periodo de tiempo. Cada legislación decide el tiempo límite de presentación del informe y cuantos años debe conservarse la información. Por ejemplo: En Brasil, Chile y Colombia se puede presentar el informe hasta junio de cada año y se debe almacenar la información por 5 años, 6 años y 5 años; en Ecuador se puede presentar el informe hasta dos meses después de presentar la declaración del impuesto a la renta y la información debe estar archivada por 7 años. (CIAT, 2013: 41, 43)

De la misma forma, el 79 % de las administraciones fiscales Latinoamericanas tiene en su legislación sanciones por la falta de presentación del informe, por información incorrecta y por no conservar los documentos necesarios. Las inspecciones de campo que ejecutan países como Ecuador, Argentina, Chile, Colombia, México, entre otros ayudan a controlar que se cumpla la normativa establecida y fijar las sanciones correspondientes. (CIAT, 2013: 45, 48)

Se presenta en la tabla N°7 los métodos que utilizan los países de la región. (CIAT, 2013: 51)

Tabla N°7
Métodos utilizados por los países de la región

Países	Precio comparable no controlado	Precio de reventa	Costo adicionado	Distribución de utilidades	Margen neto transaccional	Otros
Ecuador	X	X	X	X	X	
Argentina	X	X	X	X	X	X
Brasil	X	X	X			X
Chile	X	X	X	X	X	
Colombia	X	X	X	X	X	
Honduras	X	X	X	X	X	
México	X	X	X	X	X	
Perú	X	X	X	X	X	
Uruguay	X	X	X	X	X	

Fuente: CIAT

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

Como se puede notar en la tabla adjunta, los países Latinoamericanos utilizan los métodos establecidos por la OCDE para el análisis de precios de transferencia pero hay que destacar el caso de Argentina y Brasil, los cuales han el método de precio de reventa y el de precio comparable no controlado de acuerdo a su situación, eque se lo va a analizar a continuación.

2.3.2 Casos especiales sobre legislaciones de precios de transferencia.

Las legislaciones de precios de transferencia tienen como punto de referencia las directrices de la OCDE, la cual indica la metodología, los procedimientos y la aplicación pero también es verdad que algunos países cambian o agregan algunas leyes de acuerdo sus situaciones particulares. Bajo

este contexto, se va a analizar los casos de Argentina y Brasil como los principales.

1. Argentina - Sexto párrafo de la norma

En el año 2010 los países latinoamericanos exportaron USD 420 mil millones de dólares en bienes a granel o commodities. Argentina al ser un exportador de este tipo de productos y mantener transacciones con intermediarios del exterior, añadió en su legislación un nuevo criterio de análisis para esta industria.

Este criterio es una variante del método de precio comparable no controlado, el cual se enfoca en las exportaciones e importaciones de bienes agrícolas o productos no renovables. Las principales diferencias entre el método de la OCDE con el método argentino son las siguientes:

- a) El método argentino señala que se deben utilizar precios de mercados transparentes para su comparación o precios de mercado. En cambio el método de la OCDE señala que la comparación se hace con precios de transacciones de empresas independientes.
- b) Puesto que se utiliza precios de mercado, la comparación se hace con precios brutos: se deducen los gastos y costos adicionales que hayan intervenido en la transacción.
- c) El precio utilizado en el método argentino debe ser a la fecha de embarque del producto. Esto tiene como fin minimizar el riesgo de perder las utilidades obtenidas en la transacción porque la parte relacionada las direcciona a un territorio que ofrece ventajas en impuestos.

La principal desventaja que tiene el método argentino es que no podría encontrarse los precios de mercado para todos los productos. No obstante, países como Ecuador y Uruguay han adoptado esta variante por ser países agrícolas. (CIAT, 2013: 61, 62, 63, 64)

2. Brasil - Métodos

El caso de la legislación de precios de transferencia brasileña es especial respecto a otras de la región porque tiene métodos propios y/o variantes en los

métodos ya existentes para el análisis de las transacciones. Dentro de las principales características se encuentran las siguientes:

- a) Modificaciones de los márgenes del método de precio de reventa
- b) Incluyen el método de precio cotizado en bolsas de mercancías y futuros para importaciones (PCI) y exportaciones (PECEX) de commodities.
- c) Los métodos indicados en el inciso anterior son obligatorios para evaluar las transacciones de exportación e importación de commodities.

Otra peculiaridad de la legislación brasileña es la forma en como determinan los precios a ser comparados, en el marco de la cual se identifican dos precios:

Precio practicado: precio promedio aplicado a todas las transacciones entre partes relacionadas

Precio comparable o de referencia: precio promedio aplicado a las transacciones entre partes independientes o de sus costos de producción.

En el caso de los métodos establecidos por la OCDE, la legislación brasileña tiene variantes en los siguientes: método de precio comparable no controlado, precio de reventa y precio de coste incrementado. En el primer caso, la diferencia radica en que se utilizan precios promedios de empresas relacionadas e independientes para la comparación y se lo denomina “método de precio comparable entre independientes”.

En el método de precio de reventa, la variante es que designan el porcentaje del margen bruto de acuerdo al sector de la empresa en un 20%, 30% o 40% en comparación al método original de la OCDE. Además, el análisis se lo realiza con el promedio de los precios después de extraer descuentos, impuestos y comisiones.

Para el caso del método de coste incrementado se hace el análisis en base al promedio de costos de producción más un 20% de margen. Además, este método es nombrado como “método de costo de producción más margen” en la legislación brasileña.

En el método de precio cotizado en bolsa de mercancías y futuros, el cual es un método creado por la administración fiscal brasileña, se utiliza el mismo criterio de comparación que en los métodos de la OCDE. (CIAT, 2013: 65, 66, 67,68)

2.3.3 Estructura administrativa para el control de precios de transferencia.

El control de precios de transferencia no solo depende de una legislación eficiente y clara, también está en manos de las estructuras administrativas y de las personas que trabajan en ellas. El 75% de los países Latinoamericanos cuenta con un departamento o equipo que se dedica al área tributaria internacional. En el caso de Ecuador, existe el Departamento de grandes contribuyentes y Fiscalidad Internacional.

Dentro de esta área no solo se controla el tema de precios de transferencia también se planifica, asesora y revisa temas tributarios internacionales y se realizan auditorias cuando la ocasión lo amerite. Para hacer frente a estas actividades, las entidades necesitan de grupos de trabajo multidisciplinarios, de un grupo de personas conformado por distintas áreas y conocimientos. (CIAT, 2013: 73, 74, 77) De la misma forma, para complementar esta área se necesita de personal capacitado en este tipo de temas pero de acuerdo a un estudio del CIAT (2013: 75) solo un 30% de las administraciones tributarias latinoamericanas cuenta con programas de capacitación.

Bajo el contexto indicado, los sujetos pasivos que tienen que aplicar precios de transferencia dependen de las particularidades de cada país. Dentro de estas características se incluyen el tamaño de sus economías, diferencias en la legislación y la capacidad de controlar estos procesos con un área específica. Es así que, en el año 2010, presentaron información de precios de transferencia 3.429 contribuyentes en Argentina, mientras que en Ecuador fueron 519.

Para poder mantener un área de precios de transferencia, es necesario tener en cuenta la situación económica, administrativa y legal de un país en el tema de tributación internacional. A ellos hay que agregar el control y cruce de información como factores que ayudan a la planeación y supervisión. En

general, el contribuyente y la administración fiscal buscan cruzar información financiera, tributaria, aduanera, valores de las transacciones con empresas relacionadas y de las declaraciones del impuesto a la renta. (CIAT, 2013: 80, 81)

Como se indica en el párrafo anterior, el acceso a la información representa un tema substancial; si el contribuyente no mantiene esa información ordenada y clara, es un obstáculo para el trabajo de las administraciones fiscales. Dentro de los principales datos en los que existen problemas se puede citar los siguientes: información sobre las transacciones comparables y sus empresas relacionadas, información en otro idioma que no ha sido traducida, información sobre empresas comparables o independientes y diferencias en los valores declarados. (CIAT, 2013: 87)

La forma en la que la administración fiscal regula la información del contribuyente es a través de las auditorías de precios de transferencia, las cuales son una forma de control y supervisión de la legislación de precios de transferencia para los contribuyentes con el fin de evitar problemas fiscales. La auditoría se puede dar cuando un país tiene una legislación clara y completa en el área de precios de transferencia.

En la región latinoamericana, el 64% de los países realiza auditorías y su tiempo de duración es entre 4 a 24 meses de acuerdo al país. En el Ecuador, una auditoría de precios se la realiza en 12 meses mientras que en países como México y Perú se la realiza en 24 meses y 4 meses. (CIAT: 2013: 84, 85)

En síntesis, el tema de la legislación de este capítulo es relevante en los precios de transferencia. Primero, porque se basa en una norma internacional y segundo, porque representa una guía para las empresas y países en la aplicación de los pt. Bajo este contexto, las Directrices de la OCDE son la base de la legislación, cada administración fiscal también tiene sus peculiaridades.

Dentro de esta premisa, la legislación ecuatoriana en materia de precios de transferencia, se desarrolla desde el año 1999 y se ha convertido en una de los estatutos más completos y claros a nivel de la región latinoamericana. De la misma forma, aunque la legislación ecuatoriana se encuentre estructurada en

base a la normativa internacional de la OCDE, también tiene características propias de acuerdo a la situación económica y comercial del país.

Bajo este contexto, se pueden resaltar diferencias y similitudes que tiene la legislación del Ecuador respecto a otras de la región pero en el fondo mantiene los conceptos, procedimientos y metodología de análisis dictados por las directrices de la OCDE.

CAPITULO 3

APLICACIÓN DE LA METODOLOGIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA EL CASO CONTINENTAL TIRE ANDINA.

3.1 Análisis funcional.

Esta sección tiene como propósito analizar a Continental Tire Andina, dentro del marco legal de los precios de transferencia y mostrar, en primer lugar, información empresarial relevante de la empresa y del grupo corporativo. La importancia de esta sección es que, el análisis funcional constituye el punto de partida o la base para realizar más adelante la elección del método y de las empresas comparables.

Bajo este contexto, se van a tratar los temas referentes a: el resumen ejecutivo de Continental Tire Andina; los Antecedentes e información empresarial del grupo Continental y los Antecedentes e información empresarial de Continental Tire Andina.

3.1.1 Resumen Ejecutivo.

La investigación tiene como propósito analizar a Continental Tire dentro del marco legal de los precios de transferencia y comprobar si sus transacciones entre partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia.

En este estudio se va a detallar: la metodología utilizada, la información de Continental Tire, las transacciones entre empresas relacionadas, el análisis económico y las conclusiones a las que se lleguen después del análisis. Asimismo, los criterios a utilizarse para realizar el estudio se encuentran en conformidad con las leyes ecuatorianas en materia de precios de transferencia y las directrices de la OCDE.

En este contexto, las transacciones que se van a analizar, son aquellas efectuadas por Continental Tire con empresas relacionadas y son las siguientes:

- 1) Compra de materia prima por 2 millones de dólares
- 2) Importación de llantas por 10 millones de dólares
- 3) Venta de llantas por 6 millones de dólares

De la misma forma, en base al análisis funcional y económico, se escogió el método de márgenes netos transaccionales (MMNT) para comprobar el principio de plena competencia. Para aplicar este método se eligió a un grupo de empresas que mantienen similares actividades y riesgos con la empresa analizada y se utilizó el margen operacional (MO) como indicador financiero en el cálculo del margen neto.

Por último, se utilizó información financiera auditada al año 2012 de Continental Tire, al igual que de las empresas comparables seleccionadas. Cabe resaltar que la información financiera utilizada se tomó de los reportes anuales¹⁸ de las empresas, la cual es pública, por lo que trae mayor veracidad a los resultados.

3.1.2 Antecedentes e información empresarial del grupo Continental.

Historia

El grupo Continental es uno de los principales proveedores de productos y servicios automotrices en el mundo, cuenta con 170.000 empleados en 49 países. Su giro del negocio es la manufactura y comercialización de llantas, sistemas y componentes de frenos, transmisiones y chasis. Además, provee el servicio de soluciones informáticas y electrónicas en los vehículos. (Reporte Anual Continental, 2012: 3)

Continental fue fundada en Hanover el 8 de octubre 1871 bajo el nombre de “Continental-Caoutchouc- und Gutta-Percha Compagnie” y se dedicaba a la fabricación de productos de caucho y llantas para carruajes y bicicleta. A finales del siglo XIX y principio del siglo XX, Continental tuvo un proceso de desarrollo y producción exitoso en cuanto a los neumáticos para los automóviles. Este hecho, lo llevo a expandirse y fusionarse con las principales empresas de la industria del caucho.

A mediados del siglo XX, siguieron con a innovación de los neumáticos por ser su producto principal. En ese tiempo crearon llantas para camiones,

¹⁸ Los reportes anuales son documentos que sacan las empresas para informar a los inversionistas, accionistas y el público en general de la empresa y del desenvolvimiento de ese año. Las empresas que realizan este documento son empresas que cotizan en la bolsa de valores y por lo tanto, la información detallada es de carácter público.

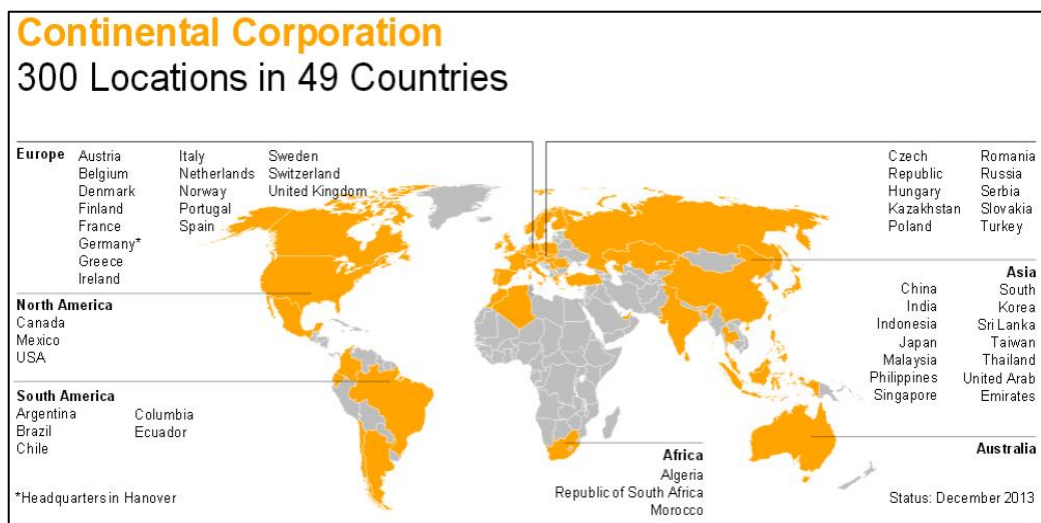
autobuses, llantas radiales, antideslizantes, entre otras. Asimismo, comenzaron a fabricar partes de automóviles como soportes de motor.

A finales del siglo XX la empresa incursiona más en el sector automotriz con la manufactura de partes automotrices y se expande a países latinoamericanos, de Europa oriental y en Australia a través de fusiones o adquisiciones con otras compañías. (Presentación Continental, 2013: 4, 5, 6, 7)

Presencia de Continental Corp. en el mundo

El grupo Continental está ubicado en 49 países con un total de 443 compañías alrededor del mundo y cuenta con un personal de 170.000 empleados. (Reporte anual Continental, 2012: 60) El Grafico N°5 muestra los países en los cuales se encuentra presente el grupo Continental.

Grafico N°5 Presencia de Continental Corp. en el mundo



Fuente: Presentación Continental

Elaborado por: Continental

Líneas de negocio

El giro de negocio del grupo Continental es proveer productos y servicios automotrices alrededor del mundo pero las actividades comerciales y empresariales que mantiene están divididas en dos grupos: (1) Grupo automotriz y (2) Grupo del caucho, los cuales mantienen un 60% y 40% del total de ventas en el año 2012 Conforme se observa en la Tabla N° 8.

Tabla N°8
Líneas de negocio Continental

	Líneas de negocio *	Descripción*	Productos*	Valor ventas (€)**	% ventas
Grupo Automotriz	Chasis y seguridad	Este segmento desarrolla y produce redes de seguridad automotrices y componentes del chasis.	Frenos hidráulicos y electrónicos. Airbags. Sistemas de radar y cámaras para vehículos. Componentes del chasis.	7.012,80	21%
	Powertrain	Desarrolla sistemas de energía para el funcionamiento de los vehículos.	Sistemas de gasolina y diésel para el motor. Sistemas de transmisión eléctricos y sensores de encendido. Sistemas eléctricos para vehículos híbridos.	6.073,70	19%
	Interior	Desarrolla componentes y sistemas para optimizar la presentación y gestión de la información en el vehículo.	Redes eléctricas para dispositivos móviles como radios, sistemas multimedia, pantallas táctiles, entre otros. Sistemas electrónicos como: sistemas de seguro, de luces, de encendido y el panel de control.	6.417,60	20%
			Subtotal	19.504,10	60%
Grupo Caucho	Neumáticos	Ofrece neumáticos para diferentes vehículos como: camiones, buses, automóviles, bicicletas, motocicletas y vehículos industriales.	Neumáticos para camiones, buses, automóviles, bicicletas, motocicletas y vehículos industriales.	9.648,40	29%

Contitech	Desarrolla productos hechos de caucho y plástico y componentes y sistemas para la industria automotriz.	Sistemas de suspensión de aire.		
		Materiales partes internas del vehículo.		
		Compuestos de caucho.	3.583,70	11%
		Cinturones de seguridad.		
		Diferentes tipos de mangueras.		
		Subtotal	13.232,10	40%
		Total	32.736,20	100%

Fuente: Reporte Anual Continental 2012

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

*Información tomada del Reporte Anual de la siguiente pág.: 68, 70, 72, 74, 76

**Información tomada del Reporte Anual de la siguiente pág.: 175

Funciones realizadas por el grupo: Las funciones que desarrolla Continental son las siguientes:

- **Investigación y desarrollo:** Varias empresas del grupo realizan actividades de investigación en desarrollo, por esa razón, el gasto incurrido en el 2012 fue de 1,766 millones de euros. (Reporte anual Continental, 2012: 170)
- **Manufactura:** Por el tipo de productos que oferta Continental y por las líneas de negocio que posee, la mayoría de empresas realizan la actividad de manufactura.
- **Distribución y ventas:** Dentro del grupo Continental las empresas se dedican a la distribución y venta de sus productos como su principal actividad. Por tal razón, las ventas totales en el año 2012 fueron de 32,736 millones de euros. (Reporte anual Continental, 2012: 170)

3.1.3 Antecedentes e información empresarial de Continental Tire Andina.

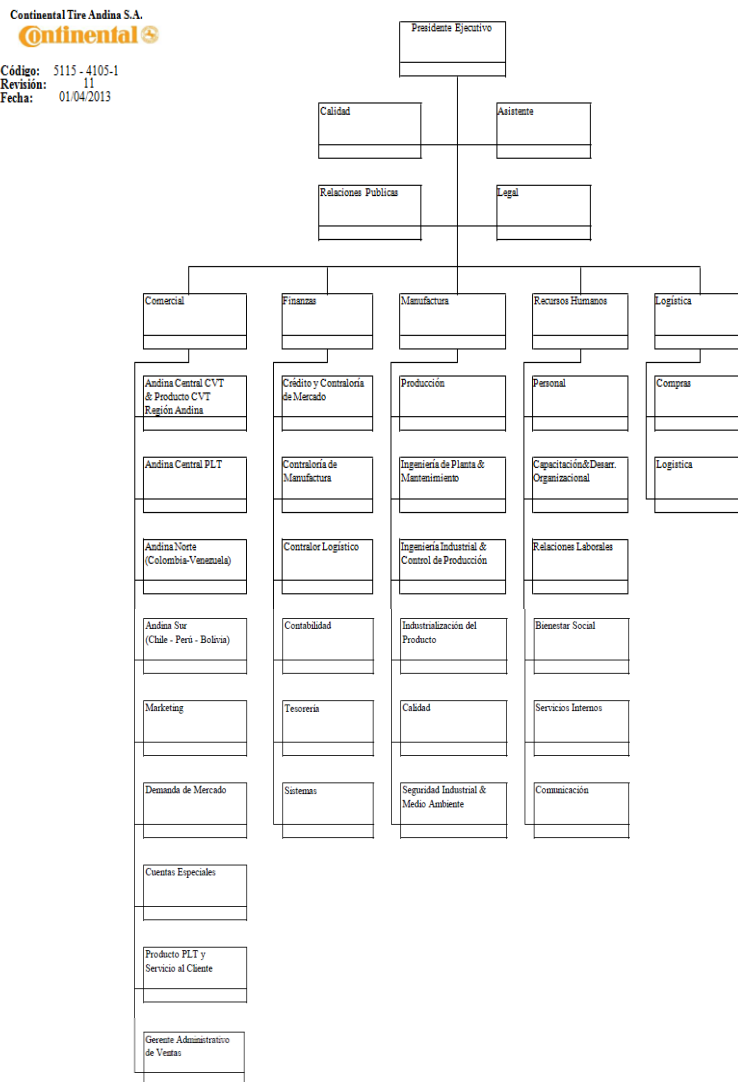
Historia

Continental Tire Andina, constituida en el año 1955 en Cuenca – Ecuador bajo el nombre de “Ecuadorian Rubber Company (ERCO), opera en el país desde hace más de 50 años, en las actividades de manufactura y comercialización de llantas para el mercado interno y externo.

En el año 1962 produjo el primer neumático, el cual le abrió las puertas al mercado nacional. Después, a partir del año 1993 hasta el año 2000 consolidaron su liderazgo en el mercado ecuatoriano y mostraron su rápido crecimiento en el mercado internacional. Para ese tiempo exportaban sus neumáticos a 17 países latinoamericanos.

Para el año 2008, tuvo mayor crecimiento empresarial. Mantenía nuevos canales de distribución y ventas y expandió su negocio cuando creó nuevos establecimientos comerciales y para el año 2009 se integró al grupo Continental. (Continental Tire Andina, 2014: 1)

Grafico N°6 Estructura Organizacional de Continental Tire Andina



Fuente: Continental Tire Andina
Elaborado por: Continental Tire Andina

La estructura organizacional de Continental Tire Andina está formada por 8 áreas de trabajo: calidad, relaciones públicas, legal, comercial, finanzas, manufactura, recursos humanos y logística. De estas áreas se puede destacar la comercial porque es la que representa el giro de negocio de Continental Tire. Aquí se puede notar que Colombia y Venezuela son considerados “Andina Norte” y Chile, Perú y Bolivia son llamados “Andina Sur”. Este hecho revela que las filiales que se encuentran en estos países solo realizan la actividad de comercialización, mientras que Continental Tire Andina es la única que realiza el proceso de manufactura de llantas.

Líneas de negocio

Continental Tire fabrica y comercializa diversos tipos de llantas para automóviles y camiones, las cuales cubren la demanda local y regional en un 87% y el 13 % se complementa con importaciones de empresas relacionadas e independientes. En cuanto a las líneas de negocio, la tabla N°9 muestra una descripción de cada una de ellas. (Figuroa, 2014: 1)

Tabla N° 9
Líneas de negocio de Continental Tire Andina 2012

Líneas de negocio	Descripción	Valor	Porcentaje
Llantas de reposición nacional	Ofrece llantas para reponer aquellas en mal estado o que han cumplido su ciclo de vida.	85.920.901	42%
Llantas de exportación	Fabrican tipos de llantas exportación.	81.829.429	40%
Llantas de equipo original	Fabrican llantas para vehículos nuevos.	36.823.243	18%
	Total	204.573.573	100%

Fuente: Figuroa Diego

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

Los principales tipos de llantas que la empresa manufactura y comercializa son los siguientes:

- **Auto Bias:** Son llantas convencionales fabricadas para automóviles.
- **Auto Radial:** Son llantas radiales fabricadas e importadas para automóviles.
- **Camioneta Bias:** Son llantas convencionales fabricadas para camionetas, camiones, buses pequeños, vehículos 4x4 y Vans.

- **Camioneta Radial:** Son llantas radiales fabricadas e importadas para camionetas de carga, vehículos 4x4 y Vans.
- **Camión Bias:** Son llantas convencionales fabricadas para camiones, vehículos pesados y buses.
- **Camión Radial:** Son llantas radiales fabricadas e importadas para camiones, vehículos pesados y buses. (Figuerola, 2014: 1)

Cientes

Los principales clientes de Continental Tire son: General Motors, Maresa (Mazda) y Aymesa (Kia), las cuales son las tres ensambladoras ecuatorianas. Además, vende sus productos a distribuidores autorizados como: Erco Tires, Red Interllantas, Red noriega y Multicauchos; así como también a “consumidores” independientes mediante venta directa (Continental Tire Andina, 2014: 1; Memoria Continental Tire, 2013: 34, 35).

Funciones realizadas por la compañía local

- **Manufactura:** Continental Tire fabrica neumáticos para autos, camionetas, transportes radiales y convencionales bajo las marcas: Continental, General Tire y Barum en la planta de producción ubicada en Cuenca – Ecuador. (Continental Tire Andina, 2014: 1) Para el año 2012, su producción fue de 2.26 millones de llantas. (Memoria Continental Tire, 2013: 12)
- **Distribución:** Continental Tire cuenta con distribuidores autorizados como: Erco Tires, Red Interllantas, Red noriega y Multicauchos, por lo que realiza actividades de distribución. (Memoria Continental Tire, 2013: 34, 35)
- **Compras locales y del exterior:** Las compras que realiza Continental Tire son en su mayoría de materia prima (Caucho) y de productos terminados (Llantas). Tienen como proveedores a empresas relacionadas como: General Tire, Continental AG y empresas asiáticas y rusas. (Memoria Continental Tire, 2013: 18; Figuerola, 2014: 1)
- **Ventas locales y del exterior:** Los productos que vende Continental Tire son llantas para: automóviles, camiones, camionetas, vehículos pesados y transportes radiales. En este marco, las ventas totales para el años 2012 de la

empresa, alcanzaron un monto superior a los 200 millones de dólares; con una tasa de crecimiento del 6.3%, respecto al año anterior.

En la línea de llantas para vehículos livianos se mantuvieron ventas de 1.7 millones de dólares, lo que mostró un crecimiento del 7% a nivel nacional y del 8% en la Región Andina. Además, en la línea de neumáticos para camión y transporte pesado, Continental Tire tuvo ventas mayores a los 66 millones de dólares, con un crecimiento del 6% en comparación al año 2011. (Memoria Continental, 2013: 34)

- **Mercadeo y publicidad:** La empresa mantiene actividades y campañas de publicidad para promover sus productos y posicionar las marcas Erco Tires, General Tire y Continental Tire en el mercado. En cuanto a las actividades de marketing, realiza descuentos y promociones, así como campañas publicitarias. (Memoria Continental, 2013: 38, 39)

Riesgos asumidos

- **Riesgos de mercado:** Continental Tire asume los riesgos normales de un negocio frente a la oferta y la demanda.
- **Riesgos financieros:** Para saber si Continental Tire tiene algún riesgo financiero, se va a analizar la empresa en base a 3 indicadores financieros: liquidez, solvencia y endeudamiento total. Los valores para realizar el cálculo de cada indicador fueron tomados del anexo 2 de este trabajo y la tabla N°10 indica el resultado.

Tabla N°10
Riesgo financiero

Indicador	Detalle	Nivel Esperado	Continental Tire
Prueba Acida	(Activo corriente - Inventario) / Pasivo corriente	>1	1,15
Razón Corriente	Activo corriente/Pasivo corriente	>1.5	1,81
Endeudamiento Total	Total pasivo/patrimonio	<1	2,09

Fuente: Anexo 2

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

La prueba acida muestra la liquidez que tiene la empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo, sin la necesidad de utilizar sus inventarios. Bajo este concepto, un indicador que señala con mayor precisión el nivel de liquidez de la empresa porque solo toma en cuenta activos de fácil liquidación como: caja y bancos, cuentas por cobrar, inversiones temporales y otros similares. En el caso de Continental Tire, se puede ver que el nivel de liquidez es mayor al esperado, por lo que cuenta con capacidad de pago sin la necesidad de vender sus inventarios. O dicho de otra manera, por cada dólar de endeudamiento tiene 1,15 dólares para cubrir dicha deuda.

Al igual que la prueba acida, la razón corriente muestra la capacidad de pago que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones o deudas a corto plazo. Este indicador es menos riguroso que el anterior porque se incluye los inventarios y por lo tanto, el nivel esperado es mayor. Como se puede observar en la tabla adjunta, Continental Tire cuenta 1,81 dólares para cubrir cada 1,5 dólares de endeudamiento y se encuentra en la capacidad de cubrir sus obligaciones y continuar con la operación de su negocio.

El endeudamiento total muestra el nivel de apalancamiento de la empresa. Este indicador mide el grado en el que el patrimonio está comprometido para el pago a los acreedores. En el caso de Continental Tire, se puede ver que mantiene un endeudamiento alto porque por cada dólar que debe compromete 2,09 dólares de su patrimonio. De acuerdo a la Memoria de Continental (2013: 43, 44), el endeudamiento se debe al aumento de las inversiones. En el año 2012, tuvieron una inversión de 11 millones de dólares, la cual representó un crecimiento del 59% en comparación con el año 2011.

- **Riesgos cambiarios:** No mantiene riesgos cambiarios porque todas las transacciones se realizaron en dólares. (Figuerola, 2014:1)
- **Riesgos de crédito:** No mantienen riesgos de crédito puesto que tienen un buen manejo de la cartera. De hecho, cerraron el año 2012 sin cartera vencida. (Memoria Continental, 2013: 45)

Activos utilizados

Los activos que utiliza Continental Tire ayudan a identificar y comparar las funciones que realiza la empresa. En base a las funciones identificadas por los activos y por las descritas por Continental Tire se escogen las empresas comparables. Dichas empresas, deben mantener funciones similares para poder realizar la comparación de precios u márgenes. En la Tabla N°11 se muestra a detalle los activos que utiliza la empresa.

Tabla N°11
Activos utilizados por Continental Tire Andina (en USD dólares)

Composición del activo	Saldo al 31 de diciembre del 2012	Porcentaje
Efectivo y bancos	6.329.835	4,72%
Cuentas por cobrar	39.785.078	29,65%
Inventarios	31.859.997	23,74%
Activos por impuestos corrientes*	8.548.747	6,37%
Propiedad, planta y equipo	45.027.451	33,55%
Activos intangibles	86.775	0,06%
Activos por impuestos diferidos**	732.204	0,55%
Otros activos financieros	300.962	0,22%
Otros activos	1.529.629	1,14%
Total de activos	134.200.678	100%

Fuente: Memoria Continental Tire

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

Los activos más significativos corresponden: a la propiedad, planta y equipo (33,55%), cuentas por cobrar (29,65%) e inventarios (23,74%), los cuales representan las actividades de manufactura y comercialización que mantiene Continental Tire.

3.1.4 Anexo de operaciones con partes relacionadas (AOPRE).

De acuerdo a la ley ecuatoriana, cuando una empresa sobrepasa los 6 millones de dólares en transacciones con partes relacionadas, deben presentar el AOPRE y el Informe de precios de transferencia. Debido a que Continental Tire

supera la cifra de los 6 millones de dólares, en esta sección se va a realizar el AOPRE en conformidad con lo descrito en el capítulo 2. El documento en cuestión es una “síntesis” de las empresas relacionadas y de las transacciones que ha tenido el contribuyente con las mismas.

En este marco, el AOPRE se divide en tres secciones que se detallan en las siguientes tablas: la tabla N°12 muestra la información del contribuyente; la tabla N°13 muestra la información de las empresas relacionadas y la tabla N°14 muestra la información de las transacciones con partes relacionadas.

Tabla N°12
Información del contribuyente

CONTINENTAL TIRE ANDINA	
RUC	190361535001
AÑO FISCAL	2012

Fuente: Figueroa Diego

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

Como se explicó en el capítulo 2, en la sección de elaboración del AOPRE, la primera parte consta de información básica del contribuyente. Aquí se pone el nombre de la empresa, el RUC y el año fiscal en el cual se está declara el documento. Como se puede notar en la tabla N°12 Continental Tire cuenta con toda la información requerida.

Tabla N°13
Información de las empresas relacionadas (2012)

Nombre de la empresa relacionada	Tipo de sujeto	Código de supuesta relación	Código de país	Dirección	Valor UDS
General Tire and Rubber Co.	Jurídica	11	EEUU	1830 MacMillan park	2.000.000
Continental AG	Jurídica	10	Alemania	Vahrenwalder strabe 9	10.000.000
Erco Tires	Jurídica	11	Ecuador	Av. Los granados y las hiedras	1.000.000
Continental Tire The Americas LLC	Jurídica	11	EEUU	1830 MacMillan park	5.000.000
Total					18.000.000

Fuente: Figueroa Diego

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

El AOPRE es un “resumen” de las transacciones y de las empresas relacionadas, la tabla N°13 muestra información básica de las empresas relacionadas con las cuales el contribuyente tuvo transacciones. En el caso de Continental Tire, se puede ver que cumple con toda la información requerida. Además, se puede notar que el valor total de las transacciones con sus empresas relacionadas supera los 6 millones de dólares y por lo tanto, la presentación de este documento junto con el informe es obligatoria de acuerdo a ley ecuatoriana.

Tabla N°14
Información de las operaciones con partes relacionadas (2012)

Transacción	Parte relacionada	Tipo de transacción	Código de transacción	Valor USD	Utiliza método pt	Método utilizado
Compra de materia prima	General Tire and Rubber Co.	Activo	300	2.000.000	Si	5*
Importación de llantas	Continental AG	Activo	301	10.000.000	Si	5*
Venta de llantas	Erco Tires	Ingreso	100	1.000.000	Si	5*
	Continental Tire The Americas LLC	Ingreso	100	5.000.000	Si	5*
Total				18.000.000		

*Se refiere al Método de Márgenes Transaccionales (MMNT)

Fuente: Figueroa Diego

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

La tabla N°14 muestra las transacciones con partes relacionadas que mantuvo Continental Tire. Como se puede observar, el valor total de las transacciones, que asciende a USD 18 millones, junto con los valores individuales concuerda con los de la tabla N°13.

De la misma manera, señala que el método a utilizar es el MMNT así como el tipo de transacción que represento para la empresa. Debido al giro de negocio de Continental Tire, sus transacciones se basan en la comercialización de llantas y en la compra de materia prima para realizar el proceso de manufactura de llantas.

3.2 Análisis económico y metodológico.

El análisis metodológico y económico en el caso de estudio describe: las empresas relacionadas, las transacciones y el método que se va a escoger para el estudio de las transacciones. En este marco, el objetivo principal es aplicar lo descrito en el capítulo 2 y en base al conocimiento de las transacciones, escoger el mejor método de análisis.

3.2.1 Análisis de las empresas relacionadas.

Continental Tire Andina cuenta con una variedad de distribuidores y clientes a nivel nacional e internacional pero las principales empresas relacionadas con las cuales mantiene transacciones son: Erco Tires, Continental AG (Alemania), Continental Tire The Americas LLC y General Tire and Rubber Company (Estados Unidos). (Memoria Continental Tire, 2013: 34, 35)

- General Tire and Rubber Company es una empresa de Estados Unidos la cual se dedica a la elaboración y comercialización de llantas y caucho. Asimismo, mantiene transacciones de compra/venta tanto con empresas locales como del exterior y Continental Tire uno de sus clientes en la compra de caucho.
- Continental AG es la casa matriz del grupo Continental y se encuentra ubicada en Alemania. Como ya se indicó en el análisis funcional, la empresa manufactura varios productos automotrices y de caucho además de las llantas. De la misma forma, cuenta con un centro de investigación y desarrollo para mejorar los productos ya existentes así como en la elaboración de nuevos bienes. También se dedica a la comercialización de su cartera de productos a empresas relacionadas e independientes, como es el caso de Continental Tire, la cual le compra llantas.
- Erco Tires es una empresa local y distribuidora autorizada de Continental Tire en el Ecuador. Tiene varios puntos de venta en el Ecuador y además de vender llantas para automóviles, camiones y vehículos pesados, también ofrece servicios de mecánica. Continental Tire le vende llantas a Erco Tire.

- Continental Tire The Americas LLC es una empresa de Estados Unidos dedicada a la investigación y desarrollo de llantas y otros productos automotrices, así como a la fabricación y comercialización de las mismas. Continental Tire le vende llantas a esta empresa.

3.2.2 Análisis de las transacciones de Continental Tire Andina.

La tabla N°15 muestra las transacciones de Continental Tire con sus empresas relacionadas en el año 2012.

Tabla N°15
Transacciones sujetas al análisis de precios de transferencia (2012)

Parte relacionada	Tipo de transacción	Código de transacción	Método aplicado	Código método	Valor USD
General Tire and Rubber Co.	Compra de materia prima	300	MMNT	5	2.000.000
Continental AG	Importación de llantas	301	MMNT	5	10.000.000
Erco Tires	Venta de llantas	100	MMNT	5	1.000.000
Continental Tire The Americas LLC	Venta de llantas	100	MMNT	5	5.000.000
Total					18.000.000

Fuente: Figueroa Diego, SRI

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

- **Compra de materia prima:** Durante el año fiscal 2012, Continental Tire compró materia prima (caucho) de su relacionada General Tire and Rubber Co para la elaboración de llantas, por un monto de USD 2 millones. Esta transacción se encuentra registrada en el costo de ventas del estado de resultados porque es el material que sirve en la fabricación de neumáticos. En el balance general es registrado como activo porque el caucho es un elemento que le sirve a la empresa en su giro del negocio.
- **Importación de llantas:** Continental Tire importó llantas de Continental AG, por un monto de USD 10 millones para satisfacer la demanda que tiene. Esta es una transacción de activo porque al final del año, la venta de las llantas va a generar dinero para la empresa.

- **Venta de llantas:** Continental Tire vendió neumáticos a Erco tires por un valor de USD 1 millón y a Continental Tire the Americas LLC por USD 5 millones. Esta transacción representa parte de los ingresos en el estado de resultados de Continental Tire.

3.2.3 Selección del método.

Los métodos sirven para analizar las transacciones entre partes relacionadas y comprobar si cumplen con el principio de plena competencia. Bajo este contexto, se va a analizar cada uno de los métodos y escoger el adecuado para aplicarlo en el caso de Continental Tire. Como se dijo en el capítulo anterior, los métodos se dividen en dos grupos:

✓ **Métodos tradicionales**

Precio comparable no controlado (**MCUP**)

Precio de reventa (**MPR**)

Coste incrementado (**MCI**)

✓ **Métodos no tradicionales**

Distribución de utilidades (**MDU**)

Margen neto transaccional (**MMNT**)

Razones de descarte y aceptación de los métodos: A continuación se van a sustentar las razones por la cuales se acepta un método y se descartan otros.

Precio comparable no controlado (MCUP): No es posible aplicar el MCUP porque Continental Tire no mantiene transacciones con empresas independientes y esto demuestra que no existen precios que puedan ser utilizados para realizar la comparación. Además, aunque tenga clientes minoristas que puedan ser considerados independientes, no se encuentran en el mismo nivel económico¹⁹ que las empresas relacionadas y por lo tanto, el precio, volúmenes de ventas y las condiciones contractuales cambian.

¹⁹ El nivel económico se refiere al porte de la empresa o cliente. Los clientes minoristas se encuentran en un nivel económico menor a las empresas grandes con las cuales Continental Tire mantiene transacciones y por lo tanto, el precio y el volumen de ventas es diferente.

Precio de reventa (MPR): El método de precio de reventa se lo utiliza cuando el giro de negocio de la empresa es el de distribución. En el caso de Continental Tire, por sus funciones de manufactura no se puede utilizar este método.

Coste incrementado (MCI): Este método no es posible utilizarlo porque Continental Tire no efectúa transacciones con empresas independientes y por lo tanto no hay comparables. Además, incluso si existieran empresas comparables, deberían ser muy similares en las funciones, activos y riesgos que Continental Tire. Caso contrario podrían existir diferencias en los gastos y costos de producción, lo que afectaría los márgenes brutos para su comparación.

Distribución de utilidades (MDU): Para utilizar este método las transacciones deben estar interrelacionadas²⁰ pero en el caso de Continental Tire no es así. Cada transacción es diferente y se la analiza de forma individual.

Márgenes netos transaccionales (MMNT): Es último método y tiene la ventaja de analizar un grupo de transacciones, basándose en el margen neto de las empresas, más no en la transacción misma. Esta característica le permite mitigar las diferencias entre las características de los productos y las transacciones para tener un rango más amplio de comparación. Además, para realizar su análisis se escoge un grupo de empresas con funciones similares con Continental Tire y así incrementar la comparabilidad. En consecuencia, este método es el que se va a utilizar para analizar las transacciones de la empresa en cuestión.

De la misma forma, el hecho que se puedan buscar empresas comparables, elimina el inconveniente de mantener transacciones con empresas independientes. En este caso, se puede utilizar cualquier empresa para realizar el análisis de precios de transferencia, siempre y cuando tenga información pública y mantenga funciones, activos y riesgos similares. Otra ventaja es que al utilizar el indicador financiero para generar el rango de plena competencia, también reduce las diferencias de las características de las empresas comparables porque considera las distintas condiciones comerciales y financieras. En consecuencia,

²⁰ Un ejemplo de transacciones interrelacionadas es cuando un banco realiza inversiones en una empresa relacionada, las cuales generan intereses. Tanto la inversión como los intereses generados de la misma son dos transacciones que están interrelacionadas.

este es el método que se va a utilizar para analizar las transacciones de Continental Tire.

3.3 Aplicación de la metodología de precios de transferencia.

Los métodos son la piedra angular del tema de precios de transferencia. Por este motivo, esta sección tiene una relevancia alta en este trabajo, dado que, muestra la aplicación de los métodos en un caso de estudio. En esta parte se pretende demostrar el principio de plena competencia en las transacciones con partes relacionadas a través de la utilización de uno de los métodos descritos con anterioridad. Bajo este contexto, se va a tener un análisis financiero del método escogido y los resultados que se generen de la aplicación de dicho método.

3.3.1 Selección de las empresas comparables con Continental Tire.

Puesto que se ha escogido el MMNT para analizar las transacciones, el primer paso es seleccionar las empresas comparables. La búsqueda de las empresas comparables se la hizo en base a las funciones, riesgos y activos que tiene Continental Tire. Bajo este contexto, debido a que la empresa se dedica a la manufactura y comercialización de llantas, se escogió empresas similares a esta.

En primera instancia, se buscó empresas ecuatorianas similares a la empresa bajo análisis, pero por la poca disponibilidad de la información no se ha podido seleccionar ninguna compañía. Frente a este hecho, se amplió la búsqueda a empresas internacionales y que coticen en la bolsa de valores. En esta búsqueda mundial se pudo identificar cuatro empresas similares a Continental Tire en actividades, productos y riesgos. Además, la información financiera y de la empresa es pública porque cotizan en la bolsa de valores de su país de procedencia y por ser empresas multinacionales. La tabla N°16 muestra las empresas con una descripción de las mismas.

Tabla N°16**Empresas comparables con Continental Tire Andina**

N°	Empresa	Descripción
1	Bridgestone Corp.	Compañía de Japón que se dedica a manufacturar y comercializar llantas para automóviles, tractores, buses, motocicletas, vehículos pesados, entre otros. La venta de llantas representa el 84% de las ventas mientras que el 16% representa a productos relacionados con el caucho y con materiales de construcción. (Reporte anual Bridgestone, 2012: 4)
2	Goodyear Tire & Rubber Co.	Compañía de Estados Unidos que manufactura y comercializa llantas y productos derivados del caucho. Las llantas que comercializa son para automóviles, tractores, motocicletas, buses, vehículos pesados, entre otros. (Reporte anual Goodyear, 2012: 61)
3	Pirelli & C. SpA	Compañía de Italia que manufactura y comercializa llantas. El 67% de las ventas corresponde a llantas para automóviles, el 25% a llantas de tractores y el 8% a llantas de motocicletas. (Reporte anual Pirelli, 2012: 39)
4	Yokohama Rubber Co.	Compañía de Japón que manufactura y comercializa llantas para vehículos, camiones, buses, vehículos industriales, entre otros. Además, fabrica productos industriales. (Reporte anual Yokohama, 2012: 16)

Fuente: Reportes anuales Bridgestone, Goodyear, Pirelli y Yokohama

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

3.3.2 Análisis financiero.

Una vez seleccionadas las empresas comparables, el siguiente paso es escoger el indicador de rentabilidad. Este indicador permite calcular el margen neto de Continental Tire y de las compañías escogidas en base a los estados financieros y así generar el rango de plena competencia. Existen 3 indicadores entre los que se puede escoger:

- **Margen operacional (MO):**

$$MO = \frac{UN}{VN}$$

MO= Margen Operacional

UN= Utilidad neta

VN= Ventas netas

- **Costo adicionado neto (CAN):**

$$CAN = \frac{UN}{CV + GO}$$

CAN= Costo adicionado neto

UN= Utilidad neta

CV= Costo de ventas

GO= Gastos operacionales

- **Retorno sobre activos (ROA):**

$$ROA = \frac{UN}{TA}$$

ROA= Retorno sobre activos

UN= Utilidad neta

TA= Total activos menor efectivo e inversiones temporales.

Debido a las funciones de Continental Tire, se va a utilizar el MO para medir el margen neto y establecer el rango de plena competencia. De acuerdo a lo descrito en el capítulo 2, el MO es el mejor método cuando la empresa realiza actividades de manufactura y comercialización, así como lo hace Continental Tire. Bajo este marco, para realizar el cálculo del MO se va a utilizar los estados financieros de las empresas, que se detallan en el anexo 2. A continuación la Tabla N°17 muestra el cálculo del margen neto y la tabla N°18 muestra el cálculo del MO.

Tabla N°17
Cálculo del Margen Neto

Empresas	(1) Ingresos	(2) Costos de ventas	(3) Margen Bruto (1)-(2)	(4) Gastos operacionales	(5) Margen neto (3)-(4)
Continental tire	204.573.573	179.617.090	24.956.483	12.558.773	12.397.710
Bridgestone Corp.	35.109.009	23.299.122	11.809.887	8.506.641	3.303.246
Goodyear Tire & Rubber Co.	20.992	17.163	3.829	2.893	936
Pirelli & C. SpA	6.071.535	2.330.139	3.741.396	3.279.525	461.871
Yokohama Rubber Co.	6.464.544	4.361.654	2.102.890	1.528.897	573.993

Fuente: Memoria Continental, Reporte anual Bridgestone, Reporte anual Goodyear, Reporte anual Pirelli, Reporte anual Yokohama

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

Como se puede observar en la tabla N°17, para poder calcular el margen neto se utiliza las siguientes cuentas del estado de resultados de las empresas: los ingresos, costo de ventas y gastos operacionales. En base a estos valores se puede calcular el margen bruto y el margen neto. En este mismo contexto, una característica singular en el cálculo del margen neto es que en algunos estados de resultados, los gastos operacionales están desglosados en: gastos de ventas, gastos administrativos y gastos generales, los cuales deben ser sumados para obtener el total de gastos operacionales.

En cuanto a Continental Tire y sus empresas comparables, se puede notar que ninguna tiene problemas de negocio en marcha o que no presentan pérdidas significativas en el margen neto. Asimismo, los ingresos de las empresas pueden cubrir todos los gastos y costos incluidos en la actividad productiva y que todavía tiene suficiente para cubrir impuestos y otros gastos de la empresa. En base a este razonamiento, se puede notar que tanto Continental Tire como sus empresas comparables tienen ganancias en sus negocios.

Tabla N°18
Cálculo del Margen Operacional (MO)

Empresas	(1) Utilidad neta	(2) Ventas	(3) Margen Operacional (1)/(2)
Continental tire	12.397.710	204.573.573	6,1%
Bridgestone Corp.	3.303.246	35.109.009	9,4%
Goodyear Tire & Rubber Co.	936	20.992	4,5%
Pirelli & C. SpA	461.871	6.071.535	7,6%
Yokohama Rubber Co.	573.993	6.464.544	8,9%

Fuente: Memoria Continental, Reporte anual Bridgestone, Reporte anual Goodyear, Reporte anual Pirelli, Reporte anual Yokohama

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

El margen operacional muestra la relación entre la utilidad/margen neta/o sobre las ventas, el resultado de esta relación indica si la empresa ha sido capaz de generar utilidades después de cubrir los gastos y costos incluidos en la actividad productiva. Señala si el negocio ha sido rentable o no ese año y bajo este marco, el MO se vuelve un indicador que revela la rentabilidad de la empresa, así como su eficiencia, si la empresa es rentable, los procesos productivos y empresariales son eficientes.

En este contexto, el MO de Continental Tire y sus empresas comparables muestra que tienen un negocio lucrativo, el cual, genera utilidades y cubre todos los gastos y costos de la actividad empresarial.

Después de elegir el MO, se va a calcular el rango de plena competencia, generado en base a los márgenes netos de las empresas comparables junto con el margen neto de Continental Tire. Este rango expondrá si la empresa bajo análisis cumple con el principio de plena competencia en sus transacciones.

En la Tabla N° 19 se encuentran los cálculos de los cuartiles: 1, 2, 3 y la mediana del conjunto de empresas objeto de estudio (Continental Tire y empresas relacionadas) y así como el margen operacional de Continental Tire

Tabla N° 19
Cuartiles, Mediana (del conjunto de márgenes operacionales de Continental Tire y empresas relacionadas) y Margen operacional de Continental Tire

Cuartil	Valor	Mediana
1	5,3%	
2	8,2%	7,6%
3	8,9%	
Continental Tire	6,1%	

Fuente: Tabla N° 18

Elaboración: Juan Pablo Mantilla

De acuerdo con los datos constantes en la tabla que antecede, el rango de plena competencia para General Tire, está constituido por el cuartil inferior (primer cuartil 5,3%), la mediana (7,6%) y el cuartil superior (tercer cuartil 8,9%).

Tabla N°20
Rango de plena competencia

Cuartil Inferior	Continental Tire	Mediana	Cuartil superior
5,3%	6,1%	7,6%	8,9%

Fuente: Tabla N° 19

Elaborado por: Juan Pablo Mantilla

Como se puede observar en la tabla que antecede, el rango tiene un cuartil inferior del 5,3% y un cuartil superior del 8,9%, junto con una mediana del 7,6%. Bajo este intervalo, para que se consideren que las transacciones de Continental Tire cumplen el principio de plena competencia, el margen neto de la empresa debería ubicarse dentro del rango o ser superior al cuartil superior.

En el caso que el margen sea menor al cuartil inferior, significaría que la empresa no realiza transacciones a precio de mercado y debe pagar los impuestos correspondientes que le dictamine el SRI.

Bajo este contexto, Continental Tire tiene el MO del 6,1%, por lo que se encuentra dentro del rango de plena competencia y que las transacciones realizadas por la empresa bajo análisis cumplen con el principio de plena competencia porque fueron hechas a precios de mercado.

3.3.3 Presentación de resultados.

En este apartado se pudo analizar a Continental Tire dentro del marco de los precios de transferencia. En primer lugar, se realizó un análisis funcional en el cual se examinó a la empresa, al grupo empresarial al que pertenece y las transacciones con empresas relacionadas. Este análisis sirve como base para poder escoger el método adecuado para analizar las transacciones sujetas al régimen de precios de transferencia.

En el caso de Continental Tire, se escogió el MMNT como método de análisis. Para utilizar este método se necesita elegir un grupo de empresas comparables con Continental Tire que mantengan similares actividades y riesgos que su negocio genera. En este punto vuelve a resaltar el análisis funcional, el cual sirve como guía en la elección de empresas.

Después de elegir las empresas, se las examina junto con la empresa bajo análisis a través de un indicador financiero. El objetivo del indicador es calcular un margen neto, con el cual se establecerá un rango de plena competencia y se comprobará el cumplimiento del principio de plena competencia. En el caso de Continental Tire, se pudo ver que el margen neto estaba dentro del rango y por lo tanto cumplía con el principio establecido en las directrices de la OCDE.

Dicho de otra manera, en forma de conclusión, Continental Tire cumple con la legislación de precios de transferencia ecuatoriana y con lo que dicta las directrices de la OCDE. Además, las transacciones celebradas con partes relacionadas fueron pactadas como si las hubieran hecho con empresas independientes, lo que demuestra que cumplen con el principio de plena

competencia y que Continental mantiene un manejo coherente de sus operaciones con empresas relacionadas.

En síntesis, en este capítulo se ha visto que la administración tributaria ecuatoriana mantiene una legislación de precios de transferencia por algunos años, la cual, es clara y concisa. Las leyes y los documentos para realizar el AOPRE y el Informe de precios de transferencia, muestran con claridad y sencillez la forma de elaborarlos. Por tal motivo, es factible la aplicación práctica de los precios de transferencia en este trabajo.

En cuanto a la aplicación práctica de Continental Tire Andina bajo el marco de los precios de transferencia, cumplió con todos los requisitos para poder utilizarla como ejemplo en este trabajo. En primer lugar, en la preparación del AOPRE, Continental Tire demostró que sus transacciones fueron con partes relacionadas y que el monto era superior a lo establecido por la ley, este hecho generó, que se pueda realizar el Informe de precios de transferencia de esta empresa.

El Informe de precios de transferencia es un trabajo extenso, en el cual se conoce a toda la empresa, transacciones, partes relacionadas y se aplica los criterios de precios de transferencia. Por estas particularidades, se necesita bastante información de la empresa y debido a que es una empresa multinacional, tanto la información financiera como la relativa a la empresa son públicas. La empresa presenta la información de esa manera porque sirve para atraer inversionistas, para informar a accionistas y el público en general.

El resultado de la aplicación de los precios de transferencia demostró que Continental Tire cumple con el principio de plena competencia y que trabaja acorde a lo que la ley ecuatoriana y las Directrices que la OCDE señalan.

3. ANÁLISIS

El desarrollo de la globalización y de las tecnologías de la información ha provocado que las empresas se expandan hacia nuevos mercados e impulsaron el crecimiento del comercio internacional. Este hecho fomenta el concepto de libre mercado del liberalismo, puesto que, las empresas tienen mayores oportunidades de negocio y mayor libertad para realizar sus operaciones comerciales, por lo que trabajan de acuerdo a las leyes de la oferta y la demanda. De la misma forma, promueve la libre competencia entre las empresas y crea fuentes de trabajo, el cual es símbolo de desarrollo y aumento de riquezas en la teoría liberal.

En este marco, la evolución del comercio internacional beneficia a las empresas y las leyes que regulen el proceder de las mismas fueron necesarias, así como del mercado. El objetivo de estas leyes es evitar aspectos negativos del mundo de los negocios como: competencia desleal, formación de monopolios, abuso de poder, evasión fiscal, entre otros. Los entes a cargo de crear las leyes son los estados y/o los organismos internacionales, ellos tienen la responsabilidad de velar por el buen funcionamiento del mercado cuando en él existan fallas.

Bajo este contexto, se puede observar dos elementos de la teoría liberal: el primero es que el liberalismo apoya al progreso individual de las personas mediante el trabajo, más no apoya la explotación al trabajador ni la formación de monopolios. Por el contrario, cree en la competencia justa y en frenar el abuso de poder cuando es necesario. El segundo aspecto es sobre la no injerencia del estado en la economía y en el desarrollo del libre mercado, los liberales no creen en un mercado perfecto sin leyes ni normas, al contrario, admiten que tiene fallas y que el estado vela porque funcione de forma correcta a través de las leyes.

Frente a estos hechos, la OCDE creó las directrices en materia de precios de transferencia para las empresas multinacionales y administraciones fiscales como una de las leyes reguladoras del comercio internacional y de la recaudación fiscal. Esta es la normativa internacional acogida por los estados y por las empresas, que también regula a los estados de menor imposición debido a las ventajas tributarias que ofrecen.

En este sentido, el Ecuador es uno de los países que mantiene una legislación de precios de transferencia, no solo para controlar el comercio que se da en el país sino que lo utiliza como una forma de mantener un control en el cobro de impuestos.

Además, aunque la normativa de precios de transferencia representa una forma de control, también fomenta el libre mercado a través de un comercio justo y sin restricciones. De igual manera, incentiva la libre competencia al evitar la formación de monopolios y regular el comercio entre partes relacionadas. Estas características tienen como fin mejorar los resultados de las empresas siempre y cuando se mantengan dentro del marco legal.

A la luz de estas características se puede notar la correlación entre los precios de transferencia y la teoría liberal. En primera lugar, los precios de transferencia fomentan la tesis principal del liberalismo: la libertad económica, la libertad de mercados y la libre competencia. En segundo lugar, así como planteó Adam Smith, promueve un marco económico en el cual el mercado es regido por las leyes de la oferta y la demanda para que las empresas puedan realizar las transacciones intragrupo y así generar mayor riqueza y en tercer lugar permite la intervención estatal, a través de la legislación de precios de transferencia, para que regule las fallas del mercado.

En este contexto, los precios de transferencia no solo representan una forma de regular el comercio internacional, sino que también, la correcta aplicación de la misma ayuda a mejorar el rendimiento y a aumentar la rentabilidad de las empresas. Dicho de otra manera, los precios de transferencia son una normativa internacional reguladora, así como una herramienta empresarial. Por tal motivo, el objetivo de la investigación se centró en el análisis jurídico y empresarial de los precios de transferencia y en la aplicación práctica en un caso de estudio.

Bajo esta premisa, cabe resaltar que el desarrollo del comercio intragrupo es el punto de partida para la aplicación de los precios de transferencia. Este hecho desarrolló las transacciones entre partes relacionadas y por lo tanto, resalta la tesis de libre mercado. Pero ¿por qué resalta este elemento?

En primer lugar, porque promueve la libre competencia, el libre mercado y la división del trabajo, los cuales son los elementos principales de la línea de pensamiento liberal. En segundo lugar, porque el aumento en el comercio intragrupo puede fomentar la creación de monopolios, hecho al que el liberalismo se opone, por lo que es necesario regularlo. En este contexto, a partir de la evolución del comercio mundial, las empresas se internacionalizaron y dividieron sus funciones y/o actividades entre las filiales del exterior. Esta peculiaridad provocó que las multinacionales sean más competitivas y prefieran realizar transacciones entre partes relacionadas a precios preferenciales, los cuales les generan mayores utilidades.

La falta de control en estos aspectos da como resultado una competencia desleal frente a las empresas independientes al grupo empresarial, al igual que un comercio no equitativo en cuanto a los precios de las transacciones. En este punto, los precios de transferencia regulan que las transacciones sean pactadas a un precio acorde al mercado o que cumpla con el principio de plena competencia. Asimismo, tiene el papel de garantizar un comercio justo y equitativo.

Bajo este contexto, para que las empresas puedan trabajar en un libre mercado en el marco normativo de los precios de transferencia, implementaron un sistema de pt. Aunque este sistema les ayuda a controlar las transacciones entre empresas relacionadas, evitar sanciones fiscales por precios de transferencia, aumentar su rentabilidad y tomar decisiones en cuanto a los procedimientos comerciales; es un proceso complejo debido a los factores internos y externos de la empresa. El país en el que operan y las características de la compañía son aspectos significativos al momento de implementar un sistema de pt, en el cual debe contemplar la normativa de precios de transferencia.

De la misma forma, el sistema de pt no es la única forma de uso para los precios de transferencia, existen otras maneras de aplicarlo. En el marco de aumentar la competitividad de la empresa, también se los utilizan como una estrategia de negocios y/o como un indicador financiero que revela el rendimiento de la empresa. La preocupación de la empresa por tener un

desempeño y una rentabilidad alta, demuestra el interés individual por mejorar su condición y así generar riqueza para beneficiar al grupo empresarial en su conjunto. Esta característica manifiesta que el individualismo y el trabajo, son elementos del liberalismo que son tomados en cuenta en la aplicación de los precios de transferencia en el aspecto empresarial.

En lo que se refiere al aspecto legal de los precios de transferencia, constituye un tema significativo por dos razones: primero, porque se basa en una norma internacional y segundo, porque representa una guía para las empresas y países en la aplicación de los pt. Al mismo tiempo, es un tema controversial en cuanto a la limitación del libre mercado en el que operan las empresas.

En este sentido, las Directrices de la OCDE son la base para crear una legislación de precios de transferencia, pero cada administración fiscal tiene peculiaridades de acuerdo a la situación económica en la que se encuentra el país en el que opera. Dentro de este contexto, la legislación ecuatoriana es uno de los estatutos más completos y claros a nivel de la región latinoamericana porque se la desarrollo desde 1999. También cabe resaltar que el SRI es una institución capacitada en este tema y mantiene procedimientos claros y simples que sirven de ayuda al contribuyente para obedecer lo que dicta la legislación de precios de transferencia.

De la misma forma, la legislación posee características particulares, pero que se encuentran complementadas con los lineamientos básicos de la normativa internacional de la OCDE. De aquí se pueden resaltar diferencias y similitudes que tiene la legislación del Ecuador respecto a otras de la región.

Tanto la legislación ecuatoriana como otras de la región mantienen los conceptos, procedimientos y metodología de análisis dictados por las directrices de la OCDE. Por lo tanto, dado que la normativa de la OCDE fue creada para regular el comercio internacional, la legislación ecuatoriana sigue el mismo camino y no obstruye el principio de libre mercado.

En lo que respecta a la aplicación práctica, se utilizó como fuente la empresa Continental Tire Andina, empresa ecuatoriana que pertenece al grupo Continental Corp. Se escogió a esta empresa porque es una multinacional que

mantiene varias transacciones con empresas relacionadas. De la misma forma, dado que cotiza en la bolsa de valores, su información financiera y empresarial es pública, por lo que Continental Tire fue un ejemplo que reunía los requisitos para poder realizar un análisis de precios de transferencia a plenitud.

En esta sección se resalta de nuevo la legislación de precios de transferencia, puesto que la aplicación práctica está basada en el marco normativo la ley ecuatoriana. Aquí se reconoce de nuevo que la legislación es clara y concisa y las leyes y documentos para realizar el AOPRE y el Informe de precios de transferencia, muestran con claridad la forma de elaborarlos. De acuerdo a lo que dicta la ley, estos documentos debían ser elaborados porque Continental Tire mantuvo transacciones con empresas relacionadas superiores a los USD 6 millones de dólares.

En este contexto, el AOPRE es un documento que muestra en síntesis la información de las transacciones con empresas relacionadas, mientras que el Informe de precios de transferencia indica a mayores rasgos el análisis de precios de transferencia. En este último documento se detalla información de Continental Tire y Continental Corp., se analiza las transacciones y las empresas a profundidad y se realiza un análisis económico en base al método de precios de transferencia escogido. El resultado de este análisis es el cumplimiento del principio de plena competencia, que para el caso de esta empresa sí lo efectúa.

La empresa expone que mantiene un control en el precio de sus transacciones y actúa conforme a lo que dicta la ley. Además, se puede notar que la legislación de precios de transferencia no es un obstáculo para las empresas, por el contrario, les permite trabajar en un mercado libre, en el cual pueden ser competitivos y trabajar para desarrollar sus actividades en el marco de un comercio justo y equitativo.

El análisis mostro que tanto en el aspecto normativo como en el aspecto empresarial, los precios de transferencia tienen un papel que influencia a las empresas y administraciones fiscales. Por un lado, se notó que la normativa de precios de transferencia es un estatuto regulador, el cual sirve para mantener un funcionamiento eficiente del mercado y del comercio internacional. En ningún

momento, la normativa, representa una restricción al comercio o a las actividades de las empresas.

Por otro lado, la aplicación empresarial a través de un sistema o como estrategia ayuda a la empresa a ser más competitiva, a mantener un control en sus transacciones y generar mayor riqueza a nivel individual como a nivel del grupo empresarial. En la aplicación práctica de Continental Tire, cumple con lo que estipula la ley y se puede notar que los precios de transferencia son subutilizados.

4. CONCLUSIONES

- La hipótesis de trabajo planteada para la investigación que dice que los precios de transferencia como normativa del comercio internacional entre empresas relacionadas, serían aplicables a empresas multinacionales que operan en el Ecuador como Continental Tire Andina y por lo tanto la legislación de precios de transferencia existente en el país debería ser utilizada para analizar las transacciones comerciales internacionales que mantiene dentro del grupo empresarial sí se cumple. La legislación ecuatoriana de precios de transferencia se basa en las Directrices de la OCDE, la cual es la normativa internacional que regula el comercio entre partes relacionadas. Frente a este hecho, se puede concluir que la normativa sí afecta a las empresa multinacionales que operan en el Ecuador y la legislación sí está en la capacidad de analizar las transacciones de Continental Tire Andina porque mantiene estatutos claros y concisos que no afectan las operaciones de las empresas.
- La evolución del comercio internacional fomentó el comercio intragrupo y creo mayores oportunidades de negocio para las empresas, así como la posibilidad de aumentar su rentabilidad a través de los precios preferenciales entre empresas relacionadas. En este marco, las transacciones intragrupo representan una ventaja comparativa frente a la competencia y el medio para mejorar el desempeño de la compañía. Debido a que cada empresa mantiene políticas de acuerdo al entorno en el que trabaja, es difícil fijar un “precio adecuado” para las transacciones; además, un precio que no cumpla el principio de plena competencia puede provocar competencia desleal, un comercio injusto y la formación de monopolios.
- La división del trabajo entre las empresas es un factor que aumenta el comercio entre partes relacionadas. Esto se debe a que cada empresa del grupo realiza parte del proceso productivo y/o fabrican bienes intermedios. En este sentido, el comercio intragrupo crece porque las empresas van a preferir los productos de sus filiales, los cuales tienen calidad garantizada y les sirven en el proceso de manufactura del producto final. Asimismo, la elaboración de bienes únicos dentro del grupo empresarial promueven este tipo de comercio.

- La unión regional de los estados provoca que las empresas se internacionalicen y que las transacciones intragrupo sean mayores porque existe mayor libertad del mercado en el marco de un libre flujo de capitales, bienes y servicios.
- La fiscalidad internacional es el área de estudio en donde se trata problemas fiscales como: la doble tributación, evasión fiscal y los acuerdos tributarios y la OCDE apoya a esta área con la realización de normas supranacionales, con el fin de mantener el buen funcionamiento del mercado y evitar discusiones entre el estado y las empresas.
- La fijación de los precios de transferencia tanto para las empresas multinacionales como para los estados no es sencilla; debido a la dificultad de mantener un balance entre la maximización de utilidades de las empresas y la legislación tributaria. En este contexto, la implementación de un sistema de pt es una herramienta que busca resolver este problema y satisfacer las necesidades multidisciplinarias de las empresas, por lo que intervienen varias áreas y factores externos de la empresa.
- Los sistemas de pt son herramientas útiles para las empresas porque les ayuda a mantener un control en las transacciones entre empresas relacionadas, mejorar su desempeño y rentabilidad y evitar sanciones fiscales. Bajo esta premisa, para que el sistema de pt pueda cumplir estas funciones debe estar alineado con los objetivos corporativos, la cultura y gestión empresarial. De igual manera, los factores internos y externos de la empresa deben ser tomados en cuenta porque en base a estos se puede fijar el precio en las transacciones y medir el riesgo que se podría tener en ciertas áreas de la compañía.
- El uso de los precios de transferencia no solo se limita a un sistema o a una forma eficiente de recaudación fiscal por parte de los estados. También se los utiliza como una estrategia de negocios y/o como indicador financiero, se lo utiliza como estrategia para mejorar la posición de la empresa en el mercado que trabaja y tener ventaja frente a la competencia y se lo utiliza como indicador financiero para medir el desempeño y rentabilidad que ha tenido la empresa en base al aumento de la riqueza corporativa o del accionista. Como se pudo ver en la aplicación práctica no son utilizadas por la falta de conocimiento del tema, de hecho, en el Ecuador, los precios de transferencia son subutilizados.

- La legislación ecuatoriana en materia de precios de transferencia está bien estructurada y es una de las más completas en la región latinoamericana. Las leyes y documentos son sencillos y claros para que el contribuyente pueda entender. El problema radica en que no existen programas de difusión al público, lo que causa desconocimiento sobre el tema y un pobre desarrollo en el sector empresarial ecuatoriano. Este hecho causa problemas entre la administración fiscal y el sector empresarial porque provoca sanciones en las empresas por el incumplimiento de la ley y hace ver a la legislación como una restricción al comercio y a las operaciones empresariales.
- Los métodos de precios de transferencia son el eje central de los precios de transferencia porque a través de ellos se puede comprobar el principio de plena competencia de las transacciones entre partes relacionadas. No obstante, en algunos países como Brasil y Argentina tienen métodos particulares en base a la situación económica y comercial del país.
- En cuanto a Continental Tire Andina, el análisis funcional mostró que es una multinacional reconocida en el mercado de llantas. Esto se debe a que tiene volúmenes grandes de transacciones con empresas relacionadas, representa a Continental en la región latinoamericana, posee varios establecimientos alrededor del mundo y por mantener un negocio rentable y en crecimiento. De la misma forma, en cuanto a las transacciones, la mayoría de ellas tienen relación con la manufactura y comercialización de llantas.
- La elección del MMNT fue el método más apropiado para realizar el análisis de precios de transferencia porque toma en cuenta todas las transacciones efectuadas y se pudo encontrar empresas comparables con Continental Tire en cuanto a funciones y riesgos. Es un proceso extenso pero es uno de los más sencillos de aplicar.
- La aplicación del MMNT generó un rango intercuartil en base al margen operacional de las empresas comparables, el cual demostró el cumplimiento del principio de plena competencia. Para el caso de Continental Tire, puesto que su margen operacional se encontró dentro del rango, significa que sus transacciones cumplen con el principio de plena competencia y que obedecen a las leyes del mercado. Además demuestra que la empresa mantiene un control en el tema de

precios de transferencia y que cumple la legislación nacional e internacional en materia de precios de transferencia.

5. RECOMENDACIONES

- El SRI o instituciones que provean servicios de asesoría empresarial deberían realizar conferencias o seminarios a compañías y al público en general para que estén al tanto de la legislación de precios de transferencia y de su aplicabilidad. Esta iniciativa serviría para capacitar profesionales, difundir el tema en cuestión y hondar en su aplicación.
- Realizar trabajos o tesis sobre la fiscalidad internacional, en especial sobre la incidencia de los precios de transferencia en temas fiscales internacionales como: la doble tributación, la evasión de impuestos, los tratados tributarios y los acuerdos anticipados de precios de transferencia. Asimismo, sería factible investigar a los países que ofrecen ventajas tributarias en el marco de estados que fomentan la fuga de capitales e inversión extranjera de otros países.
- Indagar más en el tema de instituciones internacionales al realizar una investigación sobre la OCDE como un organismo en la regulación de temas económicos, fiscales y comerciales.
- Incluir al tema de precios de transferencia en los tópicos impartidos a estudiantes de carreras comerciales, de economía y de negocios internacionales en las universidades. O también podrían dictar seminarios para los estudiantes o para el público en general.
- Realizar un análisis económico en el Ecuador el cual demuestre cuales son los factores que más inciden en las actividades y transacciones de las empresas para poder tener un mayor alcance de cómo afectan los factores externos a las empresas.
- Realizar un estudio de la legislación de precios de transferencia a nivel regional para comprobar las diferencias y similitudes entre las normas y poder mejorar algunos aspectos.
- Implementar un sistema de pt para Continental Tire y analizar los resultados tanto a nivel individual como corporativo. Además, esto abriría la posibilidad de realizar un análisis más profundo junto con el resto de métodos de precios de transferencia.

- Crear un bloque económico latinoamericano ayudaría al libre mercado en el cual trabajan los precios de transferencia y facilitaría su análisis y aplicación. De la misma manera, fomentaría el comercio intragrupo y la libre competencia.
- Implementar asesoría en el tema de precios de transferencia para las empresas por parte del SRI, con el fin de facilitar la elaboración de los documentos establecidos, evaluar metodología y procedimientos y evitar disputas entre las empresas y el fisco.

BIBLIOGRAFIA

Libros

Continental Tire, (2012). *Memoria 2012*. Quito, Ecuador: Departamento de Marketing - Percrea

Ley de Régimen Tributario Interno, (2006). Quito, Ecuador

Mosqueda Ruben, (2009). *Precios de transferencia. Estrategia y norma fiscal*. Querétaro, México

Naciones Unidas, (2001). *Fijación de precios de transferencia*. Suiza, Ginebra: Publicación de las Naciones Unidas

Reglamento para la Aplicación de la Ley de Regimient Tributario Interno, (2006). Quito, Ecuador

Publicaciones

Boletín económico ICE, (2002). *Comercio intraempresa e intraindustrial en la década de los noventa*. Recuperado de:
http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2750_03-07__6A0E4F9D83FA17093CF71C9065D012D8.pdf

Calduch R. (1991). *Los actores transnacionales: las empresas multinacionales*. Recuperado de:
<http://pendientedemigracion.ucm.es/info/sdrelint/lib1cap12.pdf>

Camacho Jimy, (2014). *Precios de transferencia – un caso de estudio*. Recuperado de: <http://www.ajlasa.com/jcc.pdf>

Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, (2013). *El control de la manipulación de los precios de transferencia en América Latina y el Caribe*. Recuperado de:
<http://www.ciat.org/index.php/es/productos-y-servicios/publicaciones/libros/2472-el-control-de-la-manipulacion-de-los-precios-de-transferencia-en-america-latina-y-el-caribe.html>

Código tributario (1975). Recuperado de:
<http://www.cetid.abogados.ec/archivos/92.pdf>

Coloma David, (2009). *Estrategia empresarial. Cómo formularla e implementarla con éxito*. Recuperado de:
http://www.cynertiaconsulting.com/sites/default/files/PDF/Estrategia_empresa- como_formularla_e_implementarla_con_exito.pdf

- Delgado Fabian, (2013). *Precios de Transferencia en Ecuador*. Recuperado de: <http://www.smsecuador.ec/wp-content/uploads/2013/08/Precios-de-Transferencia-en-Ecuador.pdf>
- Duque Katuska, (2004). *Origen y causas de la evolución de las empresas multinacionales*. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco1/0rcauempmulti.htm>
- Esrobross, auditores externos, (2012). *Practica de Precios de Transferencia*. Recuperado de: <http://www.esrobross.com/docs/PRECIOS%20DE%20TRANSFERENCIA-ASPECTOS%20LEGALES.pdf>
- Gerencie (2010). *Concepto de finanzas*. Recuperado de: <http://www.gerencie.com/concepto-de-finanzas.html>
- Jiménez Jorge, (2014). *Fiscalidad internacional latinoamericana. Elementos metodológicos para su entendimiento*. Recuperado de: https://www.scjn.gob.mx/Transparencia/Lists/Becarios/Attachments/174/Becarios_172.pdf
- Paraísos fiscales. Info, (2014). *Qué es un paraíso fiscal*. Recuperado de: <http://www.paraisos-fiscales.info/paraiso-fiscal.html>
- Roldan Antonio, (2006). *El mercado de capitales*. Recuperado de: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formacion/05_2008/Colab_10_08.pdf
- Vallejo Sandro y Maldonado Galo, (2014). *Los convenios para evitar la doble tributación*. Recuperado de: https://cef.sri.gob.ec/virtualcef/file.php/43/fiscalidadphp/f1_1/f1_1archivos/pdf/F1.2.pdf
- Zardoya Ana y Cosenza José, (2014). *Diseño de los precios de transferencia como estrategia para la evaluación de la gestión*. Recuperado de: http://www.observatorio-iberoamericano.org/RICG/N%C2%BA_3/Ana%20Isabel%20Zardoya%20y%20Jos%C3%A9%20Paulo%20Cosenza.pdf

Paginas Oficiales

- Bridgestone, (2012). *Annual report 2012*. Recuperado de: http://www.bridgestone.com/corporate/library/annual_report/pdf/bs_annual_2012_operational.pdf
- Continental Corporation, (2012). *Annual report 2012*. Recuperado de: <http://www.continental->

corporation.com/www/download/portal_com_en/themes/ir/financial_reports/download/annual_report_2012_en.pdf

Continental Corporation, (2013). *Company presentation*. Recuperado de: http://www.continental-corporation.com/www/download/portal_com_en/themes/ir/continental_in_brief/download/201410_company_presentation_en.pdf

Continental Tire Andina, (2014). *Historia*. Recuperado de: http://www.continentaltire.com.ec/www/lantas_an_es/general/historia/cntnt_nosotros_es.html

OCDE (1995). *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*. ISBN: 9264471383

Organización Mundial del Comercio, (2013). *Estadísticas del comercio internacional*. Recuperado de: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2013_s/its2013_s.pdf

Organización Mundial del Comercio, (2013). *Informe sobre el comercio mundial*. Recuperado de: http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf

Pirelli, (2012). *Anual financial report at december 31, 2012*. Recuperado de: http://www.pirelli.com/mediaObject/corporate/documents/common/assemblea/may_2013/ANNUAL_FINANCIAL_REPORT_AT_DECEMBER_31-2012/original/ANNUAL_FINANCIAL_REPORT_AT_DECEMBER_31-2012.pdf.pdf

Servicio de impuestos internos (2014). *Decreto ley N°830 sobre código tributario*. Recuperado de: <http://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/dl830.htm>

Servicio de Rentas Internas, (2014). *Anexo de operaciones con partes relacionadas (AOPRE)*. Recuperado de: <http://www.sri.gob.ec/web/10138/383?redireccion=164&idGrupo=21&contextoMPT=https://declaraciones.sri.gov.ec/tuportal-internet&pathMPT=ANEXOS&actualMPT=Descarga%20software%20DIMM%20Anexos%20&linkMPT=http%3A%2F%2Fwww.sri.gob.ec%2Fweb%2F10138%2F383%3Fredireccion%3D164%26idGrupo%3D21&esFavorito=N>

Servicio de Rentas Internas, (2008). *Precios de transferencia*. Recuperado de: http://www.eurosocialfiscal.org/uploads/documentos/20080513_100555_ECUADOR_PWPT.pdf

Servicio de Rentas Internas, (2014). *Resolución NAC – DGER2008 – 0464*. Recuperado de:
http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.sri.gob.ec%2FBibliotecaPortlet%2Fdescargar%2F9ecda109-d9f2-4d3a-903b-f7569aca4333%2FNAC-DGER2008-0464%2B%28REFORMADA%29%2BR.O.324%2C%2B25-IV-2008.pdf&ei=4PKLU77YKZWksQSmwICIAw&usg=AFQjCNEb15G1qhCqznH1q_CUhFznNrXqfg&sig2=58QfQaYOg27UTPUbOlpTaA

Servicio de Rentas Internas, (2014), *Régimen de Precios de Transferencia*. Recuperado de:
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/regimen-precios-de-transferencia>

The Goodyear Tire and Rubber Co. (2012). *Anual report 2012*. Recuperado de: http://files.shareholder.com/downloads/AMDA-11FBEB/3575405055x0x646386/93BA2727-7366-49CD-993F-3A6C69ADC061/GY12AR_WebReady.pdf

The Yokohama Rubber Co. (2012). *Anual report 2012*. Recuperado de:
http://www.yrc-pressroom.jp/ir_en/library/AR/2012/ar12_full.pdf

Entrevistas:

Figueroa, Diego, Gerente Financiero Continental Tire Andina, (2014).
Precios de transferencia e información financiera de Continental Tire.

ANEXOS

Anexo 1

Código Tipo de Operación		
Operación	Código Operación	Tipo de Operación
INGRESO	100	Exportación o venta de inventarios producidos
INGRESO	101	Exportación o venta de inventarios no producidos
INGRESO	102	Servicios intermedios de la producción (maquila)
INGRESO	103	Servicios administrativos
INGRESO	104	Seguros y reaseguros
INGRESO	105	Comisiones
INGRESO	106	Honorarios
INGRESO	107	Regalias
INGRESO	108	Publicidad
INGRESO	109	Asistencia técnica
INGRESO	110	Servicios técnicos
INGRESO	111	Prestación de servicios financieros
INGRESO	112	Prestación de otros servicios financieros
INGRESO	113	Prestación de otros servicios diferentes de los financieros
INGRESO	114	Intereses sobre préstamos
INGRESO	115	Comisiones sobre préstamos
INGRESO	116	Arrendamientos
INGRESO	117	Venta de acciones
INGRESO	118	Venta de obligaciones
INGRESO	119	Exportación o venta de activos fijos
INGRESO	120	Otras inversiones
INGRESO	121	Venta de bienes intangibles
INGRESO	122	Utilidad por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero
INGRESO	123	Garantías
INGRESO	124	Otros ingresos (puede incluir dividendos)
INGRESO	125	Rendimientos por otras inversiones
INGRESO	126	Utilidad o pérdida por derivados financieros
INGRESO	127	Prestación de otros servicios
EGRESO	200	Importación de inventarios para producción
EGRESO	201	Importación de inventarios para distribución
EGRESO	202	Servicios intermedios de la producción (maquila)
EGRESO	203	Servicios administrativos
EGRESO	204	Seguros y reaseguros
EGRESO	205	Comisiones
EGRESO	206	Honorarios
EGRESO	207	Regalias
EGRESO	208	Publicidad
EGRESO	209	Asistencia técnica
EGRESO	210	Servicios técnicos
EGRESO	211	Prestación de servicios financieros
EGRESO	212	Prestación de otros servicios financieros
EGRESO	213	Prestación de otros servicios diferentes de los financieros
EGRESO	214	Intereses por préstamos
EGRESO	215	Comisiones por préstamos
EGRESO	216	Arrendamientos
EGRESO	217	Adquisición de acciones
EGRESO	218	Adquisición de Obligaciones
EGRESO	219	Importación o adquisición de activos fijos
EGRESO	220	Otras inversiones
EGRESO	221	Adquisición de bienes intangibles
EGRESO	222	Pérdidas por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero
EGRESO	223	Garantías
EGRESO	224	Otros egresos
EGRESO	225	Utilidad o pérdida por derivados financieros
EGRESO	226	Prestación de otros servicios
ACTIVO	300	Importación o adquisición de inventarios para producción
ACTIVO	301	Importación o adquisición de inventarios para distribución
ACTIVO	302	Importación o adquisición de activos fijos
ACTIVO	303	Adquisición de acciones
ACTIVO	304	Inversiones
ACTIVO	305	Adquisición de bienes intangibles
ACTIVO	306	Préstamos o créditos
ACTIVO	307	Otros Activos
PASIVO	400	Préstamos o créditos
PASIVO	401	Otros pasivos

Anexo 2

Balance General Continental Tire Andina y sus empresas comparables

Año fiscal	Continental Tire	Bridgestone Corp.	Goodyear Tire & Rubber Co.	Pirelli & C. SpA	Yokohama Rubber Co.
	dic-12	dic-12	dic-12	dic-12	dic-12
Activos					
Activos corrientes					
Caja y bancos	6.329.835	3.111.758	2.281	679.794	247.170
Cuenta por cobrar	39.785.078	5.135.943	2.563	1.045.962	1.710.531
Inventarios	31.859.997	6.014.391	3.250	1.102.560	912.350
Otros activos financieros	245.538	906.976		224.717	
Otros activos corrientes	9.481.330	1.878.899	404	75.949	234.971
Total Activos corrientes	87.701.778	17.047.967	8.498	3.128.982	3.105.022
Activos no corrientes					
Propiedad, planta y equipo	45.027.451	12.923.724	6.956	2.623.444	2.148.684
Intangibles	86.775		804	1.022.484	
Otros activos financieros	55.424	2.712.162		231.296	777.436
Otros activos no corrientes	1.329.250	2.419.531	715	586.617	250.091
Total activos no corrientes	46.498.900	18.055.417	8.475	4.463.841	3.176.211
Total Activos	134.200.678	35.103.384	16.973	7.592.823	6.281.233
Pasivo y patrimonio					
Pasivos corrientes					
Deuda a corto plazo	13.237.505	3.292.850	96	440.526	851.676
Cuentas por pagar	26.828.274	3.665.350	3.223	1.686.239	896.288
Pasivos por impuestos corrientes	3.264.790	644.802			189.126
Otros pasivos	5.065.386	2.677.721	2.003	284.796	772.610
Total pasivos corrientes	48.395.955	10.280.723	5.322	2.411.561	2.709.700
Pasivos no corrientes					
Deuda a largo plazo	28.645.615	3.869.242	4.888	1.995.775	616.105
Otros pasivos financieros			4.340	142.230	215.996
Otros pasivos no corrientes	13.762.367	4.562.867	1.264	653.828	298.343
Total pasivos no corrientes	42.407.982	8.432.109	10.492	2.791.833	1.130.444
Total pasivos	90.803.937	18.712.832	15.814	5.203.394	3.840.144
Total patrimonio	43.396.741	16.390.552	1.159	2.389.429	2.441.089
Total pasivo + patrimonio	134.200.678	35.103.384	16.973	7.592.823	6.281.233

**Estado de
Resultados
Continental Tire Andina y sus empresas
comparables**

	Continental Tire	Bridgestone Corp.	Goodyear Tire & Rubber Co.	Pirelli & C. SpA	Yokohama Rubber Co.
Año fiscal	dic-12	dic-12	dic-12	dic-12	dic-12
Ingresos	204.573.573	35.109.009	20.992	6.071.535	6.464.544
Costo de ventas	179.617.090	23.299.122	17.163	2.330.139	4.361.654
Margen bruto	24.956.483	11.809.887	3.829	3.741.396	2.102.890
Gastos operacionales	(12.558.773)	(8.506.641)	(2.893)	(3.279.525)	(1.528.897)
Margen neto	12.397.710	3.303.246	936	461.871	573.993
Costos financieros	(3.910.251)	(181.797)	(357)	(224.730)	(28.808)
Ingresos por intereses	336.815	102.691		43.012	22.245
Otros ingresos (egresos)	(796.330)	(128.136)	(139)	318.920	30.493
Utilidad antes de impuestos	8.027.944	3.096.004	440	599.073	597.923
Impuestos	(1.705.747)	(1.113.953)	(257)	(200.837)	(221.265)
Utilidad del año	6.322.197	1.982.051	183	398.236	376.658