

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**ESTUDIO DEL MÉTODO MÁS APROPIADO PARA LA APLICACIÓN DEL
ANÁLISIS ECONÓMICO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN UNA
EMPRESA DE SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERÍA COMERCIAL**

ESTEFANÍA BELÉN CALDERÓN CISNEROS

DIRECTOR: CPA ING. IDRIÁN ESTRELLA MSC.

QUITO, DICIEMBRE 2011

DIRECTOR DE DISERTACIÓN:
Ing. Idrián Estrella

INFORMANTES:
Ing. Armando Lituma
Ing. Nancy Pérez

DEDICATORIA

Dedico esta Disertación de Grado a Dios, por haberme dado voluntad, fortaleza e inteligencia para culminar con mis estudios superiores; a mi madre y abuelita por haber velado a cada momento por mi bienestar y educación, proporcionándome los medios necesarios para cumplir con mis objetivos académicos, brindándome su apoyo en cada paso que he dado a lo largo de mi vida.

Estefanía Belén Calderón Cisneros

AGRADECIMIENTO

Agradezco a todas las personas que participaron en el desarrollo de la presente tesis, a los maestros de mi querida PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR que han aportado con su sabiduría y conocimientos a mi formación profesional, incentivando en mí ese gran deseo de investigación y autosuperación. A mi director de Disertacion, Ing. Idrián Estrella, por su valiosa colaboración durante el desarrollo de este proyecto, de igual forma a mis Informantes Ing. Nancy Pérez e Ing. Armando Lituma. A mis amigos y compañeros que contribuyeron de una u otra manera para hacer posible este gran triunfo.

Estefanía Belén Calderón Cisneros

ÍNDICE

CAPITULO 1 – GENERALIDADES, 3

1.1. CONCEPTO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 3

1.2. CONCEPTO DE VINCULACIÓN ECONÓMICA, 3

1.3. ANTECEDENTES EN LA MATERIA, 8

1.4. PRINCIPIO DE ARM'S LENGTH, 13

1.4.1. Definiciones, 13

1.4.2. Aplicación Del Principio Arm's Length, 15

1.4.3. Utilización de un rango de plena competencia, 17

1.5. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR COMPARABILIDAD?, 20

1.6. LOS FACTORES QUE DETERMINAN LA COMPARABILIDAD, 21

1.6.1. Características de los activos o de los servicios, 21

1.6.2. Análisis Funcional, 22

1.6.3. Cláusulas contractuales, 23

1.6.4. Circunstancias económicas, 24

1.6.5. Estrategias Mercantiles, 25

1.7. LA REVISIÓN DE LA OCDE, 29

1.8. PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LOS TRATADOS DE DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL MODELOS ONU/OCDE, 30

1.8.1. Elementos de la Doble Imposición, 30

1.8.2. Clases de doble tributación, 30

a), De la doble imposición económica, 31

b), La doble imposición jurídica, 32

1.8.3. Efectos de la doble imposición, 32

1.8.4. Convenios para evitar la doble imposición, 33

1.8.4.1. Convenios suscritos por Ecuador para evitar la doble imposición,

35

1.9. OPERACIONES CON JURISDICIONES DE BAJA O NULA TRIBUTACIÓN, 37

1.10. NECESIDAD DE INCORPORAR NORMAS SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA LEGISLACIÓN INTERNA, 42

1.11. NORMATIVA LEGAL APLICADA AL MANEJO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 45

CAPITULO 2 – MÉTODOS PARA LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 51

2.1. DESCRIPCIÓN DE LOS MÉTODOS, 51

2.1.1. Método del precio comparable no controlado, 53

2.1.1.1. Ejemplos del método del precio comparable no controlado, 55

2.1.1.2. Dificultades en la aplicación del método, 57

2.1.2. Método del precio de reventa, 60

2.1.2.1. Ejemplos de aplicación del método del precio de reventa, 64

2.1.2.2. Dificultades en la aplicación del método, 66

2.1.3. Método del Costo Adicionado, 66

2.1.3.1. Ejemplos de aplicación del método del precio de reventa, 69

2.1.3.2. Dificultades en la aplicación del método, 72

2.1.4. Método de Partición de Utilidades, 73

- 2.1.4.1. **Ejemplo de aplicación del método de partición de utilidades, 78**
- 2.1.4.2. **Dificultades en la aplicación del método, 78**
- 2.1.5. Método Residual de Distribución de Utilidades, 79
- 2.1.6. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional, 80
 - 2.1.6.1. **Ejemplo de aplicación del método de márgenes transaccionales de utilidad operacional, 83**
 - 2.1.6.2. **Dificultades en la aplicación del método, 84**

CAPITULO 3 - PROCESO DE ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 87

- 3.1. DOCUMENTACIÓN PARA JUSTIFICAR LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 87**
 - 3.1.1. Documentación, 88
 - 3.1.1.1. **El Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas (OPRE), 91**
 - 3.1.1.2. **El Estudio de Precios de Transferencia, 93**
- 3.2. IDENTIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES SUJETAS A ANÁLISIS, 96**
- 3.3. EVALUACIÓN DE TRANSACCIONES SEPARADAS Y COMBINADAS, 97**
- 3.4. EL ANÁLISIS ECONÓMICO, 98**
 - 3.4.1. Elección del método, 98
 - 3.4.2. Elección del indicador de rentabilidad más adecuado, 99
 - 3.4.3. Búsqueda transacciones y compañías comparables, 101
 - 3.4.4. Ajustes a la información financiera, 111
 - 3.4.5. Medidas estadísticas, la mediana y el rango intercuartil, 123
 - 3.4.6. Resultado del análisis económico, 125
- 3.5. EL AJUSTE PROCEDENTE EN EL IMPUESTO A LA RENTA, 125**
- 3.6. CASOS ESPECIALES, 127**
 - 3.6.1. Utilización de datos de múltiples años, 127
 - 3.6.2. Existencia de pérdidas recurrentes, 128

CAPITULO 4 – SELECCIÓN DEL MEJOR MÉTODO PARA EL ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA COMPAÑÍA OBJETO DE ESTUDIO, 130

- 4.1. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA SUJETA A ANÁLISIS Y SUS VINCULADAS, 130**
 - 4.1.1. Descripción de las actividades del grupo multinacional, 130
 - 4.1.2. Descripción del Objeto social y las actividades comerciales de la Compañía sometida a Estudio, 132
- 4.2. DESCRIPCIÓN DE LA RELACIÓN CON LAS VINCULADAS, 137**
 - 4.2.1. Vinculadas del Exterior, 137
 - 4.2.2. Vinculadas locales, 138
- 4.3. DESCRIPCIÓN DE LAS TRANSACCIONES OBJETO DE ANÁLISIS, 138**
- 4.4. SELECCIÓN Y APLICACIÓN DEL MEJOR MÉTODO, 140**
 - 4.4.1. Método de precio comparable no controlado, 141
 - 4.4.2. Método de costo adicionado, 142
 - 4.4.3. Método de partición de utilidades, 143
 - 4.4.4. Método residual de partición de utilidades, 144
 - 4.4.5. Método precio de reventa, 145
 - 4.4.6. Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación, 149

CAPITULO 5 - CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 153

- 5.1. CONCLUSIONES, 153

5.2. RECOMENDACIONES, 157

BIBLIOGRAFÍA, 159

ANEXOS, 161

ANEXO 1, 162

ANEXO 2, 174

ANEXO 3, 175

ANEXO 4, 185

ANEXO 5, 189

RESUMEN EJECUTIVO

El análisis de precios de transferencia es una herramienta que, principalmente, permite examinar las transacciones entre partes relacionadas comparándolas con aquellas efectuadas con terceros independientes, con el objetivo principal de establecer un control por parte de la Administración Tributaria.

A partir del año 2004, mediante la publicación del Decreto 2430, se instituye la obligatoriedad de presentar documentación que sustente las operaciones efectuadas por Compañías establecidas en territorio nacional, que mantienen operaciones comerciales con entidades vinculadas ubicadas en el extranjero.

Para efectos de presentación, el Servicio de Rentas Internas ha emitido varias resoluciones a lo largo de los años, en las que especifica quiénes están obligados a cumplir con este requerimiento de documentación comprobatoria, por lo que según Resolución No. NAC-DGERCGC09-00286 del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial No. 585 del 7 de mayo del 2009, se incluyen los montos mínimos que deben transar las Compañías para verse obligadas a presentar esta información, la misma que está especificada en dólares USD \$, es así que aquellas Compañías que mantengan transacciones entre USD\$ 1.000.000 y 3.000.000 con sus vinculadas del exterior y cuya proporción del total operaciones con partes relacionadas del exterior sobre el total de ingresos, de acuerdo con los casilleros correspondientes del formulario 101 del impuesto a la renta, sea superior al 50%, deberán presentar Anexo de Operaciones con Partes

Relacionadas. Adicionalmente al Anexo, para aquellas Empresa que superen los USD \$ 5.000.000 en operaciones con sus vinculadas deberán presentar el Informe de Precios de Transferencia.

El anexo OPRE (Operaciones con Partes Relacionadas del Exterior) es un documento que inicialmente debía presentar el contribuyente de forma física en las diferentes oficinas de atención al cliente del S.R.I., sin embargo con la evolución tecnológica, actualmente se presenta a través del portal de contribuyentes por la página del S.R.I., el mismo que detalla las operaciones mantenidas con las Compañías vinculadas del exterior, el monto por el que ascienden las transacciones y la cantidad de operaciones comerciales.

El Estudio de Precios de Transferencia contiene un análisis de la aplicación de la metodología que, usando como herramienta un análisis económico-contable, se procede a la ejecución de un caso práctico que involucra a una industria ecuatoriana, este estudio se compone en orden por las siguientes etapas:

1. Análisis Funcional
2. Búsqueda de Información
3. Selección de la metodología para el análisis
4. Análisis Económico
5. Ajustes para incrementar el grado de Comparabilidad

Este análisis persigue obtener un rango de precios acorde al mercado, para la transferencia de bienes o servicios entre partes vinculadas.

INTRODUCCIÓN

La normativa tributaria en Ecuador, ha establecido que las Compañías que efectúan transacciones comerciales con empresas relacionadas ubicadas en el exterior. Estas operaciones son la principal causa de pérdida de ingresos para la Administración Tributaria cuando no se han planteado estrategias adecuadas para defender políticas de precios de las diferentes compañías.

En los últimos años ha tomado fuerza el movimiento de la Globalización, que abarca toda la evolución tecnológica, científica, así como las técnicas que permiten ser más eficientes en el desempeño de diversas tareas, procurando mejorar la calidad.

Como producto de la Globalización, las empresas con grandes capitales llamadas multinacionales han establecido filiales o subsidiarias en diversos países y jurisdicciones, con el objetivo de trasladar costos y gastos, así como ingresos de forma artificial y de esta manera disminuir el pago de impuestos. Como resultado de este hecho tenemos la manipulación de precios entre empresas vinculadas, que puede deberse también al requerimiento de flujos de efectivo para lograr una mejor presentación en sus estados financieros.

Como consecuencia de esto ha surgido la necesidad de imponer controles que no afectan al comercio internacional. Así pues la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (en

adelante OCDE) emitió una serie de guías y recomendaciones que en forma general brindan seguridad y certeza jurídica para las administraciones tributarias.

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

Concluyendo, el establecimiento de las regulaciones de Precios de Transferencia no es nuevo y está vigente en la gran mayoría de países a nivel mundial. Aún cuando la normativa de Precios de Transferencia está regulada a través de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, las empresas en el Ecuador no tienen un procedimiento claro de cómo funcionan los precios de transferencia, cuál será su impacto fiscal, en general, cuál será el desarrollo metodológico a seguir.

Por lo tanto, con la presente investigación se pretende analizar cuál es la normativa vigente que establece los parámetros, métodos, montos par presentación obligatoria y multas, así como la aplicación de precios de transferencia en el Ecuador, que ha sido efectuada a través de un ejemplo práctico en una Compañía cuyo giro principal del negocio son las Telecomunicaciones.

CAPITULO 1 – GENERALIDADES

1.1. CONCEPTO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

El término "precios de transferencia" es usado para referirse al valor asignado a las operaciones entre partes relacionadas, precios que se pagan o cobran entre éstas. El intercambio de bienes tangibles, intangibles, intereses, comisiones o la prestación de servicios entre compañías que pueden pertenecer a un mismo grupo empresarial o no, transferencia de tecnología, otorgamiento del uso o goce temporal de patentes y marcas; responden a este concepto. Generalmente el precio entre dos empresas vinculadas es utilizado para transferir utilidades entre ellas, de ahí proviene el nombre.

1.2. CONCEPTO DE VINCULACIÓN ECONÓMICA

El criterio básico para determinar el concepto de empresas asociadas es la participación que se tenga en la gerencia, el control o el capital de una empresa, por parte de otra empresa o de otro ente económico. Dicha participación puede ser directa o indirecta o a través de unos o más intermediarios.

Pero, además, existen otras situaciones mediante las cuales podría considerarse la existencia de vinculación económica o relación de pares, para propósitos de aplicación del régimen de Precios de Transferencia.

Tales situaciones especiales pueden, entre otras, ser de la siguiente naturaleza:

- ✓ Tenencia de un porcentaje mínimo de los derechos de voto;
- ✓ Control de un límite de porcentaje, en términos porcentuales, que otorgue derecho a voto de otra empresa, directa o indirectamente;
- ✓ Préstamos que alcancen un porcentaje dado de los activos totales de la compañía prestataria;
- ✓ Garantías de préstamos equivalente a un porcentaje preestablecido;
- ✓ Si más del 50% de la junta directiva o miembros de alto nivel es designado por una empresa;
- ✓ Dependencia de la empresa que posee derechos exclusivos, para la fabricación o producción de mercancías o artículos usando conocimientos técnicos exclusivos (Know How) o patentes, entre otras cosas. Esto se refiere únicamente a transferencia de tecnología y participación no financiera. La transferencia de tecnología puede darse por: i) Conocimientos técnicos; ii) Patentes; iii) Copyright; iv) Marcas registradas; v) Licencias; o vi) cualquier otro negocio o derecho comercial de naturaleza similar;
- ✓ Dependencia en un porcentaje dado para el suministro de materias primas y otros materiales consumibles en otra empresa, junto con influencia sobre precio y otros términos contractuales.

Dentro de la legislación ecuatoriana, la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno en su artículo 4, considera como partes relacionadas o vinculadas a las siguientes:

- 1) La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes¹.
- 2) Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.
- 3) 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.
- 4) Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.
- 5) 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.
- 6) 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.
- 7) Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.
- 8) 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.
- 9) Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos.

Para establecer la existencia de algún tipo de relación o vinculación entre contribuyentes, la Administración Tributaria atenderá de forma general a la participación accionaria u otros derechos societarios sobre el patrimonio de las sociedades, los tenedores de capital, la administración efectiva del negocio, la distribución de utilidades, la proporción de las transacciones entre tales contribuyentes, los mecanismos de precios usados en tales operaciones.

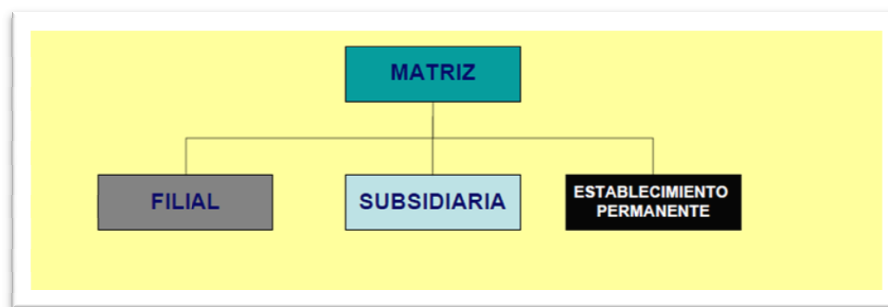
También se considerarán partes relacionadas a sujetos pasivos que realicen transacciones con sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición, o en Paraísos Fiscales.

¹ Al tener relación directa con su filial, subsidiaria o establecimiento permanente, no es necesario establecer porcentaje que determine el control.

Así mismo, la Administración Tributaria podrá establecer partes relacionadas por presunción cuando las transacciones que se realicen no se ajusten al principio de plena competencia.

Serán jurisdicciones de menor imposición y paraísos fiscales, aquellos que señale el Servicio de Rentas Internas acorde con la información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional-GAFI².

CUADRO 1. Ejemplo de sociedad matriz y sus sociedades filiales



Elaborado por: Estefanía Calderón.

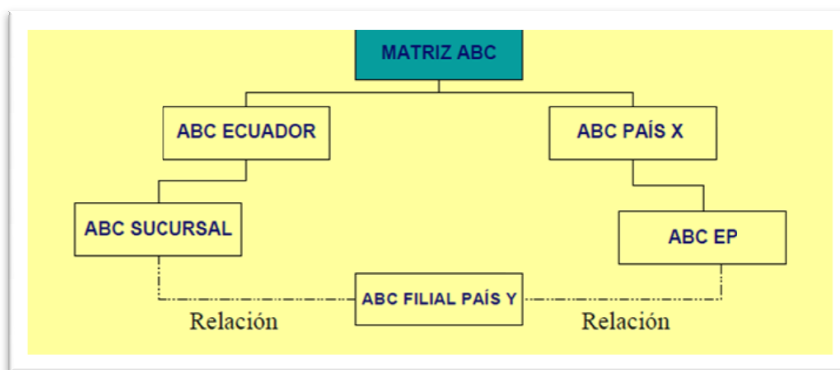
² El Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) fue creado en la cumbre que el grupo de los siete países más desarrollados (G-7) celebró en París en julio de 1989, para luchar contra el blanqueo de capitales procedentes del narcotráfico y el terrorismo.

El GAFI está integrado por 33 países u organizaciones regionales: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, la Comisión Europea, Dinamarca, España, EE.UU., Finlandia, Francia, Grecia, el Consejo de Cooperación del Golfo Pérsico, Hong Kong, China, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Holanda, Nueva Zelanda, Noruega, Portugal, la Federación Rusa, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Turquía y el Reino Unido.

En las reuniones participan además observadores y organizaciones internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, Interpol y Europol, las Naciones Unidas y la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE).

Cada periodo de sesiones es anual, de julio a junio, y la presidencia es rotativa, cada año corresponde a uno de sus miembros. En el momento de su creación el G-7 lo integraban: Estados Unidos, Japón, Canadá, Italia, Francia, Reino Unido y Alemania, y como observadores participaron Austria, España, Suiza, Suecia, Holanda, Bélgica, Luxemburgo y Australia.

CUADRO 2. Ejemplo de sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.



Elaborado por: Estefanía Calderón.

De acuerdo con lo establecido según la OCDE, en concepto de empresas vinculadas, asociadas o relacionadas se encuentra descrito en el Artículo 9 del Modelo Convenio de la siguiente forma:

Art. 9. Empresas Asociadas

1. Cuando
 - a) Una empresa de un Estado contratante participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa del otro Estado Contratante, o
 - b) Las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa de un Estado contratante y de otra empresa del otro Estado contratante”.³

De igual forma, las Guías de la OCDE en su glosario define operaciones vinculadas como “Operaciones entre dos empresas que están asociadas entre sí” y posteriormente señala como “los precios de transferencia son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas

³ MODELO OCDE. (1995). *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*, Párrafo 9.

asociadas.”⁴ Definiendo como una empresa asociada de la siguiente forma “empresa que cumple las condiciones fijadas en el artículo 9” el cual hace referencia a:

1. Abstenerse de celebrar o cerrar acuerdos entre competidores contrarios a la competencia para:
 - a) fijar precios;
 - b) realizar ofertas concertadas (licitaciones colusorias);
 - c) establecer límites a la producción o contingentes; o
 - d) repartirse o subdividir los mercados mediante el reparto de clientes, proveedores, zonas geográficas o ramas de actividad.
2. Desarrollar la totalidad de sus actividades de una manera compatible con todas las leyes aplicables en materia de competencia, teniendo en cuenta la aplicabilidad de la legislación sobre competencia de los países cuya economía se vea posiblemente perjudicada por la actividad contraria a la competencia llevada a cabo por dichas empresas.
3. Cooperar con las autoridades de defensa de la competencia de dichos países dando, entre otras cosas y sin perjuicio de la legislación aplicable y de los correspondientes mecanismos de salvaguardia, unas respuestas tan rápidas y completas como sea factible a las peticiones de información.
4. Fomentar la sensibilización de los empleados acerca de la importancia del respeto de todas las leyes y políticas de defensa de la competencia aplicables.

1.3. ANTECEDENTES EN LA MATERIA

Los precios de transferencia tienen su origen y desarrollo en el siglo XX, conjuntamente con el desarrollo de las empresas multinacionales.⁵ En la medida, en que las empresas multinacionales empezaron a desarrollar unos criterios de

⁴ MODELO OCDE. (1995). *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*, Prólogo, Párrafo 11.

⁵ Se ha considerado el concepto de empresa Multinacional definido por la OCDE, el cual se establece como: “aquellos grupos de empresas asociadas que operan a través de las fronteras nacionales” y “comprende sociedades y otras entidades cuya titularidad es privada, estatal o mixta, establecidas en diferentes países y tan vinculadas que una o más de estas pueden ser capaces de ejercitar una influencia significativa sobre las actividades de las otras y en particular, compartir conocimientos y recursos con otras. El grado de autonomía de cada entidad con respecto a las demás varía de una empresa multinacional a otra, dependiendo de la naturaleza de los vínculos existentes entre ellas y el sector de actividad implicado”. Ver. OCDE (1979) *Transfer Pricing and Multinationals Enterprises, International Bureau of Fiscal Documentation Publication*. P..3.

maximización de beneficios y de minimización de riesgos por medio de la diversificación de actividades de producción, comerciales y financieras que cada miembro del grupo realizaba en centros especializados de prestación de servicios intragrupo, fueron surgiendo las técnicas para manejar los precios de transferencia entre los miembros.

La primera jurisdicción fiscal que promulgó una normativa interna para combatir la manipulación de los precios de transferencia fue el Reino Unido en el año de 1915. A través de la Ley de Finanzas de 1915, en donde se establecía que en el supuesto de que una entidad no residente llevara a cabo actividades económicas con una empresa residente de Reino Unido y que si la empresa no residente poseía una estrecha conexión y ejercía un control sustancial sobre la residente en la jurisdicción fiscal inglesa, si como consecuencia de esto, el negocio realizado entre las dos producía en la empresa residente un beneficio menor que el que se habría esperado, la entidad no residente tributaría en Reino Unido como agente de la empresa residente por los beneficios desviados hacia ella en la operación vinculada.⁶

Posteriormente, encontramos el primer antecedente en los Estados Unidos, en el año de 1917, con la reglamentación complementaria a la Sección 1331 (a) de la War Revenue Act de 13 de octubre de 1917, que establecía la exigencia de declaraciones consolidadas a las empresas asociadas en el Impuesto Federal sobre la Renta de Sociedades.⁷ En virtud del federalismo, en Estados Unidos, el problema de los precios de transferencia surgió inicialmente entre varios Estados de la Unión.⁸

⁶ G.S. GALVAÑ. (2003). *Los precios de transferencia internacionales. Su tratamiento tributario*, Valencia, España, Editorial Tirant Lo Blanch, p.51

⁷ *Ibidem*, P.51.

⁸ C. H. MALLOL. (1991). *Precios de transferencia internacionales*, España, Editorial Aranzadi, p.151.

Sin embargo, las regulaciones anteriores tuvieron un carácter más preventivo y cautelar que aplicable, claramente encaminadas hacia la prevención de la elusión fiscal, más no hacía su función efectiva.

En el año de 1935, aparecería en Estados Unidos una reglamentación que interpretaba la Sección 45 Internal Revenue Code – IRC, En la misma es posible encontrar la primera definición de Arm's Length⁹, como criterio base para la fiscalización por el Internal Revenue Services – IRS de los precios de transferencia. Esta sección 45, a fines de evitar la evasión fiscal, autorizaba al organismo recaudador en caso de que dos o más organizaciones fueran de la misma propiedad o estuviesen controladas por los mismos intereses a distribuir, prorratear o asignar renta bruta, deducciones, créditos o descuentos entre esas organizaciones:

...la ley contempla que el Comisionado intervenía y, realizando las distribuciones, repartos o reasignaciones que él encuentre necesarios sobre los ingresos brutos, deducciones o cualquier otro elemento que afecte a la base imponible entre los contribuyentes vinculados pertenecientes al grupo. El Principio a aplica en todo caso es el de un contribuyente independiente operado en condiciones de plena competencia con otro obligado tributario independiente. (Sección 45-1 (c))¹⁰

Por esa misma época, encontramos en Argentina la primera regulación sobre precios de transferencia en Latinoamérica.¹¹ Este intento por regular y controlar los precios de transferencia en Argentina, se explica en virtud del auge del intercambio internacional de productos agrícolas a comienzos del siglo XX en este país. Los expertos en el diseño de políticas tributarias señalan como en “materia de diseño de regulación

⁹ Traducido al español: Principio de Plena Competencia.

¹⁰ GALVAÑ, 2003. Op. Cit. pp. 77-78.

¹¹E. BAIROCCHI, (1998). *The transfer pricing, problem: the argentine experience* [Http://www.utdt.edu/departamentos/derecho/publicaciones/rj1/pdf/baistrocchi.pdf](http://www.utdt.edu/departamentos/derecho/publicaciones/rj1/pdf/baistrocchi.pdf).

tributaria, la estructura del sistema impositivo de un Estado generalmente se encuentra en función de desarrollo socio-económico del país”¹², esto aplica plenamente en el tema de precios de transferencia.

Sin embargo, si bien Argentina implementó en 1932 una regulación sobre precios de transferencia¹³, esta resultó difícilmente aplicable debido a las presunciones que exigía el fisco y solo hasta 1943, cuando se introdujo un esquema basado en el principio de plena ocurrencia (Arm’s Length Standard – ALS) fue posible una primera aplicación enfocada básicamente a reprimir las manipulaciones de precios de transferencia únicamente en el contexto de la importación y exportación de mercancías.¹⁴

Estados Unidos sería el primer país en promulgar en 1868, una reglamentación detallada desarrollando los métodos a ser utilizados para la determinación de los precios de transferencia correctos a efectos fiscales.¹⁵ Esta reglamentación fijó tres (3) métodos específicos basados en las transacciones para comprobar si el precio respondía al principio “Arm’s Length” (CUP, Precios reventa, costo incrementado) y un cuarto métodos (cláusula abierta que permitía cualquier otro, si los anteriores no eran viables. Estos métodos eran utilizados tanto para bienes tangibles como intangibles.

Posteriormente, en 1980, el Internal Revenue Service – IRS, profundizó las cuestiones relativas a las transferencias de bienes intangibles desarrollados en Estados Unidos y

¹² H. HARLEY, (1996). *A general theory of tax structure change during economy development*. The Law School of Harvard University, Cambridge. P. 6.

¹³ En 1932 el impuesto a la renta fue promulgado como ley, basado exclusivamente en el principio de la fuente, es decir, solo ingreso generado en el país era gravado, esto en la medida que Argentina era un país importador de capital.

¹⁴ La regulación en Argentina del tema de precios de transferencia evoluciona con el transcurso de los años y hoy en día, a pesar de que este país no es miembro de la OCDE, ha adoptado en gran medida el modelo que ha impuesto la OCDE.

¹⁵ GALVAÑ. (2003). Op.Cit. p.135

efectuadas a subsidiarias ubicadas en paraísos fiscales en Puerto Rico. Después de varias modificaciones en el año de 1994 el IRS publicó el reglamento definitivo, el cual tiene vigencia para los años fiscales iniciados después del 6 de octubre de 1994. Este Reglamento contiene varios aspectos fundamentales para entender la política de precios de transferencia en Estados Unidos.

En México, desde el 1 de enero de 1992 se estableció una normativa dentro del Impuesto a la Renta que contempla en detalle todos los aspectos del régimen de precios de transferencia.

Dos hechos marcaron el desarrollo del tema de precios de transferencia en México: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y su ingreso a la OCDE, ambos en 1994, lo que permitió celebrar varios convenios para evitar la doble tributación. En 1995, la ley mexicana sobre precios de Transferencia empezó a involucrarse significativamente,¹⁶ introduciéndose dos importantes modificaciones en el ordenamiento tributario concerniente a los precios de transferencia con especial énfasis en la industria maquiladora, la cual estaba en pleno desarrollo en virtud del NAFTHA.

En el año de 1997 se estableció que todo contribuyente, ya no sólo maquiladoras, que celebraren operaciones entre partes relacionadas, tendrían la obligación de demostrar que los precios utilizados eran comparables entre partes independientes, de esta forma, México fue el primer país en adoptar el régimen de precios de transferencia, acorde con los principios y pautas de la OCDE.

¹⁶ RENDÓN, Evolution of Transfer Pricing Legislation in México, Párrafo (9)

Por esta época, en Brasil se introdujo de forma clara el concepto de precios de transferencia en el Impuesto a la Renta para personas Jurídicas, mediante Ley N° 9430 de diciembre 27 de 1996, específicamente regulándose “los precios de transferencia de operaciones de importación y exportación entre empresas vinculadas, la remesa de intereses entre éstas y las operaciones realizadas entre empresas establecida en países con tributación favorecida (paraísos fiscales)”.¹⁷

De igual forma, en Colombia, se introduce el tema de precios de transferencia dentro de la legislación a partir del año 2002.

En el caso específico de Ecuador, se habla de precios de Transferencia desde 1999, en donde se inician con las modificaciones a los cuerpos regales para que puedan regular las operaciones entre partes relacionadas, dando así inicio a la legislación para Precios de Transferencia.

1.4. PRINCIPIO DE ARM’S LENGTH

1.4.1. Definiciones

La definición del principio Arm’s Length (principio de plena competencia) puede encontrarse en el Glosario de las Directrices: “es la norma internacional sobre precios de transferencia acordada por los países miembros de la OCDE para que sea utilizada, a efectos fiscales, por los grupos multinacionales y las Administraciones tributarias” Dicha norma se expone en el artículo 9 del Modelo de Convenio fiscal de la OCDE de la siguiente forma:

¹⁷ N. CHAMPAGNALE, S. CARINOT, A. LARROND, (2000) *El impacto de la tributación sobre operaciones internacionales*, Argentina, Editorial La Ley, p.144.

Cuando las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios, que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que, de hecho, no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de dicha empresa y someterse a imposición en consecuencia.¹⁸

Como se menciona anteriormente, el principio subyacente a esta definición es idéntico al establecido en el art. 1.2(a) del Acuerdo, pues en ambos casos se examinan los términos y condiciones de una transacción entre partes vinculadas, con referencia a las condiciones que hubieran sido pactadas de no haber existido tal vinculación.

Las Directrices constan de ocho capítulos y tres anexos. Desarrollan, entre otras cosas, el principio Arm's Length, los criterios para aplicarlo y cada uno de los métodos de determinación de precios que resultan conformes con tal principio. Constituyen un conjunto de reglas detallado y complejo, que pretende guiar la actividad de las empresas multinacionales al momento de fijar sus precios y de las administraciones tributarias al verificar si tales precios cumplen con el principio Arm's Length.

La aplicación de las Directrices a efectos de complementar e interpretar las disposiciones del artículo 1.2(a) y de su nota interpretativa es conducente al cumplimiento de tal principio. Como fundamento de esta afirmación debemos repetir que tanto el Acuerdo como las Directrices se basan en un principio común: el principio Arm's Length. En otras palabras, tanto las Directrices como el artículo 1.2(a) del Acuerdo persiguen lo mismo: verificar si la vinculación

¹⁸ MODELO OCDE (1995). Op. Cit. Art. 9.

entre comprador y vendedor ha influido en el precio. Siendo las primeras un cuerpo de normas elaborado en forma detallada y precisa y que contempla la mayor parte de las circunstancias económicas involucradas en la comparación de operaciones entre partes independientes y entre partes vinculadas, entendemos que resultarían adecuadas para evaluar precios a la luz del principio general establecido en el artículo 1.2(a) del Acuerdo y de los lineamientos de su nota interpretativa.

1.4.2. Aplicación Del Principio Arm's Length

Para fijar precios que cumplan con el principio Arm's Length, o para verificar si ellos cumplen con tal condición, las Directrices proponen una serie de metodologías (capítulos II y III) y determinados criterios para aplicarlas (capítulo I). En términos generales, tanto las metodologías como los criterios mencionados resultan acordes con los principios generales del Acuerdo y, en particular, con el examen de las circunstancias de la venta propuesto en su art. 1.2(a) y su nota interpretativa. Hemos efectuado un análisis exhaustivo de tales métodos y criterios a la luz del art. 1.2(a) del Acuerdo en una obra previa por lo que no pretendemos repetir dicho análisis en el presente trabajo. Sin embargo, haremos un breve repaso de las cuestiones más relevantes con relación a la aplicación de los métodos de las Directrices en el contexto del art. 1.2(a).¹⁹

La aplicación del principio de plena competencia encuentra dificultades prácticas porque las empresas asociadas pueden involucrarse en operaciones que

¹⁹ Cfr. MODELO OCDE (1995). Op.Cit.

las empresas independientes no llevarían a cabo. Tales operaciones no estarían motivadas necesariamente por la elusión fiscal, sino que podrían tener lugar porque, en las operaciones entre unas y otras, los miembros del grupo multinacional se enfrentan con circunstancias comerciales diferentes a las que se enfrentarían las empresas independientes. Por ejemplo, puede ocurrir que una empresa independiente no desee vender un intangible (por ejemplo, el derecho a explotar los resultados de futuras investigaciones) por un precio determinado si el beneficio potencial de dicho intangible no puede ser estimado y hay otras formas de explotación del citado intangible. En tal caso, una empresa independiente puede no querer arriesgar una venta definitiva porque puede ser que el precio no refleje la capacidad del bien intangible para llegar a ser extremadamente rentable. De modo parecido, el propietario de un bien intangible puede mostrarse reticente a entrar en acuerdos de cesión vía licencia con empresas independientes por temor a que se degrade su valor. Por el contrario, este mismo propietario estaría dispuesto a ofrecer condiciones menos restrictivas a empresas asociadas en la medida en que se puede controlar más de cerca el uso del bien intangible. No hay riesgos para el beneficio global del grupo en una operación de este tipo entre miembros de un grupo multinacional. En estas mismas circunstancias, una empresa independiente explotaría por sí misma el bien o lo cedería vía licencia a otra empresa independiente durante un período limitado de tiempo (o posiblemente bajo un acuerdo que permita ajustar los cánones). Sin embargo, siempre existe el riesgo de que el bien intangible no sea tan valioso como parece. Por tanto, una empresa independiente tiene que optar entre vender el bien intangible, disminuyendo así el riesgo y asegurando el beneficio, o explotarlo, asumiendo el riesgo de que el beneficio difiera del que se

podría haber obtenido de la venta del intangible. El principio de plena competencia es difícil de aplicar cuando las empresas independientes rara vez participan en operaciones de la naturaleza de las realizadas por empresas asociadas, porque no hay, o hay poca evidencia, de las condiciones que éstas hubieran establecido.

En determinados casos, el principio de plena competencia puede convertirse en una carga administrativa en la valoración de un número significativo y diverso de operaciones transfronterizas, tanto para los contribuyentes como para las Administraciones tributarias. Aunque una empresa asociada fija normalmente las condiciones de una operación a la hora de llevarla a cabo, en algún momento podrá requerirse a la empresa para que demuestre que aquéllas son consistentes con el principio de plena competencia. También la Administración tributaria posiblemente tenga que involucrarse en un proceso de comprobación varios años después de que las operaciones hayan tenido lugar. La Administración tributaria tendría que intentar reunir información relativa a operaciones similares, a las condiciones de mercado en el momento en que aquéllas se produjeron, etc., respecto de operaciones numerosas y diferentes. Esta tarea suele resultar cada vez más ardua con el paso del tiempo.

1.4.3. Utilización de un rango de plena competencia

Es posible en algunos casos concretar el principio de plena competencia hasta determinar una cifra única (por ejemplo, un precio o un margen) que constituirá la referencia más fiable para establecer si una operación responde a las

condiciones de plena competencia. Sin embargo, en la medida en que los precios de transferencia no constituyen una ciencia exacta, habrá muchas ocasiones donde la aplicación del método o métodos más apropiados conduzcan a un rango de cifras en el que cualquiera sería, relativamente, igual de fiable. En estos casos, las diferencias entre las cifras incluidas en el rango pueden originarse en que, en general, la aplicación del principio de plena competencia permite sólo una aproximación a las condiciones que hubieran sido establecidas entre empresas independientes. Es posible también que las diferencias en los puntos del rango reflejen que empresas independientes involucradas en operaciones comparables en circunstancias comparables quizá no establezcan exactamente el mismo precio para la operación. Sin embargo, en algunos casos, no todas las operaciones comparables examinadas tendrán el mismo grado de comparabilidad.

El rango de cifras también puede producirse cuando se aplica más de un método para evaluar una operación vinculada. Por ejemplo, dos métodos que alcanzan grados similares de comparabilidad pueden ser utilizados para valorar la conformidad de una operación con las condiciones de plena competencia. Cada método puede determinar un resultado o un rango de resultados que difiera de los obtenidos con otros métodos como consecuencia de las diferencias en su naturaleza y de los datos utilizados relevantes para la aplicación de un método en particular. Sin embargo, cada método podría ser utilizado para determinar un rango aceptable de precios de plena competencia. Los datos resultantes de estos rangos podrían permitir la determinación con mayor exactitud del intervalo de plena competencia, por ejemplo, cuando los rangos se superponen, o pueden

llevar a reconsiderar la exactitud de los métodos usados, cuando no lo hacen. No es posible establecer una regla general en lo concerniente a la utilización de los rangos obtenidos en la utilización de métodos diversos ya que las conclusiones que se extraigan de su uso dependerán de la fiabilidad relativa de los métodos empleados para determinar los rangos y de la calidad de la información utilizada para aplicar los diferentes métodos.

Cuando la aplicación de uno o más métodos determina un rango de cifras, una desviación importante entre puntos del mismo posiblemente indique que los datos utilizados para concretar algunos puntos tal vez no sean tan fiables como los utilizados para determinar los restantes puntos en el rango, o que dicha desviación resulte de características de los datos comparables que a su vez requieren ajustes. En tales casos, puede ser necesario un análisis más detenido de esos puntos con el objeto de evaluar su idoneidad para ser incluidos en el rango de plena competencia.

Si las condiciones relevantes de las operaciones vinculadas (por ejemplo, el precio o el margen) se encuentran dentro del rango de plena competencia, no será necesario realizar ajustes. Si las condiciones relevantes de una operación vinculada (por ejemplo, el precio o el margen) se encuentran fuera del rango de plena competencia determinado por la Administración tributaria, el contribuyente debería tener la oportunidad de demostrar que las condiciones de la operación satisfacen el principio de plena competencia y que el rango de plena competencia engloba sus resultados. Si el contribuyente no es capaz de demostrar este hecho, la Administración tributaria debe decidir cómo ajustar las

condiciones de la operación vinculada teniendo en cuenta el rango de plena competencia. Se podría argumentar que, sin embargo, cualquier punto en el rango satisface el principio de plena competencia. En general, en cuanto sea posible distinguir entre los diversos puntos del rango, tales ajustes deberían realizarse sobre el punto del mismo que refleje mejor los hechos y circunstancias de una determinada operación vinculada.

1.5. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR COMPARABILIDAD?

En la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, en su artículo 15, menciona lo siguiente, referente a los Criterios de Comparabilidad:

Las operaciones son comparables cuando no existen diferencias entre las características económicas relevantes de éstas, que afecten de manera significativa el precio o valor de la contraprestación o el margen de utilidad a que hacen referencia los métodos establecidos en esta sección, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables.

En el documento de “Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias” expedido por la OCDE en el año de 1995, menciona algunos puntos aplicables a esta sección, como es el concepto de “Plena Competencia” al cual se refiere de la siguiente manera:

Es una comparación entre una transacción entre empresas relacionadas y otra transacción entre empresas independientes. Para que se dé la comparación no deben existir diferencias entre ambos tipos de transacción, o de existir dichas diferencias, que las mismas puedan ser ajustadas de manera razonable de forma de eliminar dichas diferencias.

En el mismo documento, dentro de los Criterios para aplicar el principio de plena competencia, se encuentra el “Análisis de Comparabilidad”, en donde explica las razones para realizar el examen de Comparabilidad, en donde se expone lo siguiente:

La aplicación del principio de plena competencia se basa generalmente en la comparación de las condiciones de una operación vinculada con las condiciones de las operaciones entre empresas independientes. Para que estas comparaciones sean útiles, las características económicas relevantes de las situaciones que se comparan deben ser lo suficientemente comparables. Ser comparable significa que ninguna de las diferencias (si las hay) entre las situaciones que se comparan pueda afectar materialmente a las condiciones analizadas en la metodología (por ejemplo, el precio o el margen) o que se pueden realizar ajustes suficientemente precisos para eliminar los efectos de dichas diferencias.

1.6. LOS FACTORES QUE DETERMINAN LA COMPARABILIDAD

Las características que pueden ser importantes son las de la propiedad o de los servicios transmitidos, las funciones desempeñadas por las partes (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos), las cláusulas contractuales, las circunstancias económicas de las partes y las estrategias empresariales que éstas persiguen. A continuación se analizan estos factores con más detalle.

1.6.1. Características de los activos o de los servicios

En general, la similitud en las características de los activos o servicios transmitidos será más relevante cuando se comparen precios de operaciones vinculadas y no vinculadas y, menos relevante, cuando se comparen márgenes de beneficios. Será preciso tener en cuenta las características siguientes: en el caso de transmisiones de bienes tangibles, las características físicas de los mismos, sus cualidades y su fiabilidad, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta; en el caso de la prestación

de servicios, la naturaleza y el alcance de los servicios; y en el caso de activos intangibles, la forma de la operación (por ejemplo, la concesión de una licencia o su venta), el tipo de activo (por ejemplo, patente, marca o know-how), la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del activo en cuestión.

1.6.2. Análisis Funcional

En las relaciones comerciales entre dos empresas independientes, la remuneración reflejará las funciones desempeñadas por cada empresa (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos). Por tanto, para determinar si son comparables entre sí operaciones vinculadas y no vinculadas o entidades asociadas e independientes, es necesario comparar las tareas asumidas por las partes. Esta comparación se basa en un análisis funcional que pretende identificar y comparar actividades y responsabilidades, significativas desde un punto de vista económico, que son o van a ser asumidas por la empresa independiente y por la asociada. Con tal fin, se debe prestar particular atención a la estructura y organización del grupo. También será relevante concretar a qué título jurídico el contribuyente ejerce sus funciones.

También puede ser relevante y útil, en la comparación de las funciones desempeñadas, la valoración de los riesgos asumidos por los respectivos interesados. En el mercado libre, la asunción de mayores riesgos se

compensará al mismo tiempo con un aumento del rendimiento esperado. Por tanto, las operaciones y entidades vinculadas e independientes no son comparables entre sí cuando hay diferencias significativas en los riesgos asumidos respecto de las cuales no se puede realizar un ajuste adecuado. El análisis funcional resultará incompleto a menos que se consideren los principales riesgos asumidos por cada parte, ya que la asunción o la distribución de riesgos influye en las condiciones de las operaciones entre empresas asociadas. En teoría, en el mercado libre, la asunción de mayores riesgos debe ser compensada al mismo tiempo por un aumento del rendimiento esperado, aunque el rendimiento real pueda o no verse incrementado, dependiendo del grado en que se concrete efectivamente el riesgo.

Un factor adicional a considerar a la hora de examinar la sustantividad económica de la pretendida distribución de riesgos es la consecuencia que tendría dicha distribución en operaciones basadas en el principio de plena competencia. En general, en las relaciones comerciales en plena competencia tiene más sentido que cada parte asuma mayores cuotas de riesgo en aquellos aspectos sobre los que se tiene mayor control.

1.6.3. Cláusulas contractuales

En las relaciones comerciales en condiciones de plena competencia, las cláusulas contractuales de las operaciones definen generalmente, de forma expresa o implícita, cómo se reparten las responsabilidades, riesgos y

beneficios entre las partes. En este sentido el examen de los términos contractuales debe formar parte del análisis funcional al que nos hemos referido anteriormente. Las cláusulas de una operación se pueden encontrar, además de en el contrato escrito, en la correspondencia y en las comunicaciones entre las partes. Cuando no consten por escrito las condiciones contractuales entre las partes, habrá que deducirlas de su conducta y de los principios económicos que rigen normalmente las relaciones entre empresas independientes.

En las relaciones comerciales entre empresas independientes, las diferencias de intereses entre las partes aseguran que éstas intenten normalmente hacer respetar los términos del contrato, que sólo serán ignorados o modificados si resulta de interés para ambas. Esta misma divergencia de intereses puede que no exista en el caso de empresas asociadas, siendo importante, en consecuencia, examinar si la conducta de las partes es conforme con las condiciones del contrato o si ésta indica que no se han seguido o si son simuladas. En estos casos es necesario realizar un análisis más minucioso para determinar las verdaderas condiciones de la operación.

1.6.4. Circunstancias económicas

Los precios de plena competencia pueden variar entre mercados diferentes incluso para operaciones referidas a unos mismos bienes o servicios; por tanto, para lograr la comparabilidad se requiere que los mercados en que operan las empresas independientes y las asociadas sean comparables y que

las diferencias existentes no incidan materialmente en los precios o que se puedan realizar los ajustes apropiados. Como primer paso, resulta esencial identificar el mercado o los mercados considerando los bienes y servicios sustitutos disponibles. Las circunstancias económicas que pueden ser relevantes para determinar la comparabilidad de los mercados son: su localización geográfica; su dimensión; el grado de competencia y la posición competitiva relativa en el mismo de compradores y vendedores; la disponibilidad (el riesgo) de bienes y servicios sustitutivos; los niveles de oferta y demanda en el mercado en su totalidad, así como en determinadas zonas, si son relevantes; el poder de compra de los consumidores, la naturaleza y alcance de las reglamentaciones públicas que inciden sobre el mismo; los costos de producción, incluyendo los costos del suelo, del trabajo y del capital; los costos de transporte; la fase de comercialización (por ejemplo, venta al por menor o al por mayor); el período de la operación; etc.

1.6.5. Estrategias Mercantiles

También es necesario examinar las estrategias mercantiles al determinar la comparabilidad, con el fin de fijar los precios de transferencia. Éstas atenderían un gran número de aspectos propios de la empresa, como pueden ser la innovación y el desarrollo de nuevos productos, el grado de diversificación, la aversión al riesgo, la valoración de los cambios políticos, la incidencia de las leyes laborales vigentes y en proyecto, así como cualesquiera otros factores que influyen en la dirección cotidiana de la

empresa. Puede ser necesario tener en cuenta estas estrategias comerciales al determinar la comparabilidad entre operaciones vinculadas y no vinculadas y entre empresas asociadas e independientes.

Al mismo tiempo, será relevante considerar si las estrategias comerciales han sido ideadas por el grupo multinacional o por uno de sus miembros aisladamente, así como la forma y la medida en que se han involucrado otros miembros del grupo multinacional ante la necesidad de aplicar esta estrategia.

Las estrategias comerciales también podrían incluir modalidades de penetración en los mercados.

Una consideración adicional resultaría de la posibilidad o imposibilidad de que exista una expectativa razonable de obtener unos ingresos suficientes que justifiquen los costos incurridos con dicha estrategia comercial en un período de tiempo que sería aceptable en una operación en plena competencia. Se reconoce que una estrategia comercial dirigida a la introducción en un mercado puede ser infructuosa sin que este fracaso deba conducir a que se ignore la estrategia seguida en la determinación del precio de transferencia.

1.7. LA REVISIÓN DE LA OCDE

Esta Organización se creó en 1961²⁰ con el doble propósito de establecer políticas que permitirían lograr un alto grado de crecimiento y empleo entre sus estados miembros y por el otro, de contribuir al desarrollo del comercio mundial sobre una base no discriminatoria, ha establecido dentro de sus tareas el beneficio de contar con una normativa sobre precios de transferencia²¹ emitiendo convenios, recomendaciones e informes que influyen activamente sobre la materia.

El máximo órgano de la OCDE es el Consejo, cuya función es aprobar los trabajos realizados en el seno de la Organización. Del Consejo depende la Secretaría General y de esta las Direcciones, dentro de las cuales se encuentran la de Asuntos Financieros, Fiscales y de Empresa.²² A su vez, las direcciones dependen de los comités, entre los que está el de Asuntos Fiscales. Finalmente, de los Comités dependen los Grupos de Trabajo, entre los que están: el (I) de Doble Imposición, el (II) que trata de Estadística y Política Tributaria, el (VIII) cuyo trabajo es la evasión fiscal internacional y el (VI) que trata sobre Empresas Multinacionales y en el cual se desarrolla todo lo referente a precios de transferencia dentro de la OCDE.

En 1979 la OCDE, a través de su Grupo de Trabajo (VI) emitió un primer informe sobre los precios de transferencia, denominado “Informe del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE Sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales”. El

²⁰ Inicialmente la OCDE respondía a las siglas OECD que significan Organización Europea para la Cooperación y el Desarrollo, en vista de que sus miembros originales fueron los países europeos.

²¹ A. E. WOLFSOHN, (2000) *Precios de Transferencia*, Argentina, Editorial Errepar, pp39-41

²² Para mayor información sobre el organigrama, conformación y actividades de la OCDE, ver la página oficial: www.oecd.org.

contenido de este informe no tiene carácter obligatorio para los Estados miembros, pero representa un conjunto de criterios que han sido aceptados por dichos Estados.²³

Del “Informe del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales” pueden destacarse aspectos como:

- ✓ La importancia del principio de plena competencia “Arm’s Length” para determinar utilidades de entidades vinculadas.
- ✓ El error de relacionar los precios de transferencia con fraude impositivo o elusión tributaria, aún cuando las políticas sobre precios de transferencia pueden ser utilizados con estos propósitos.
- ✓ El método ideal es el precio comparable no controlado, siguiéndolo por los métodos de costo plus o de precio de reventa en caso de que no sea aplicable el primero.
- ✓ No se excluyen otros métodos, pero con ellos el informe es vago y negativo.
- ✓ Se recomienda comenzar con un análisis funcional (de las responsabilidades, riesgos, funciones reales) para conocer la operación verdadera.

Posteriormente, la OCDE publicó un segundo informe llamado “Transfer Pricing and Multinationals Enterprises. Taxation Issues”, que abarcó temas como (a) el procedimiento para los acuerdos mutuos; (b) los precios de transferencia en el

²³ MALLOL. (1999) Op. Cit. p. 79

sector bancario y (c) la imputación de los costos de la administración, en julio de 1995, el Consejo de Ministros de la OECD publicó el primer capítulo de las Directivas sobre Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales.

Finalmente, dentro de los textos que influyen en el tema de precios de transferencia expedido por la OCDE, es necesario tener en cuenta el Modelo de Convenio de la OCDE, cuya última actualización fue 1995. Este modelo en su Art. 9 aplica “el denominado Arm’s Length principle, según el cual las transacciones dentro de un grupo empresaria deberían cuantificarse como aquellas que fueron negociadas entre empresas independientes.”²⁴

Los convenios bilaterales suscritos en aplicación del Modelo de Convenio, deben considerarse tratados internacionales de cumplimiento obligatorio para las partes en virtud del Convenio de Viena sobre el Derecho de los Tratados²⁵, completando en los países que los celebren parte integrante del conjunto de normatividad tributaria de obligatorio cumplimiento.

El papel de la OCDE en la evolución de la legislación de precios de transferencia en todos los países antes analizados ha sido fundamental, bien porque son miembros de la misma organización como es el caso de Estados Unidos y México, los cuales han seguido parámetros en alguna manera a la hora de elaborar su regulación o modificarla, como es el caso de Argentina, Colombia y Brasil.

²⁴Cfr. *Ibíd.* p.67.

²⁵Cfr. L. F. ÁLVAREZ LONDOÑO S.J. (1998) *Derecho Internacional Público*, Colombia, Pontificia Universidad Javeriana, pp 300-333

En la actualidad, apartarse de las disposiciones de la OCDE en precios de transferencia es arriesgarse a generar un régimen en el que se desmotive la inversión extranjera.

1.8. PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y LOS TRATADOS DE DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL MODELOS ONU/OCDE

1.8.1. Elementos de la Doble Imposición

Para que opere la figura de la doble imposición, no basta que opere la unidad de sujetos pasivos y de hechos generadores, la doctrina señala la necesidad de que se presenten cinco elementos concurrentes:

- ✓ La existencia de dos o más potestades tributarias concurrentes.
- ✓ Imposición de dos (o más) tributos de idéntica o similar naturaleza.
- ✓ Identidad de Hechos Generadores.
- ✓ Identidad de sujetos pasivos.²⁶
- ✓ Unidad temporal.²⁷

1.8.2. Clases de doble tributación

Una vez que ha quedado definido el fenómeno de la “doble imposición internacional” es importante señalar que en la práctica la doctrina ha identificado dos tipos de doble tributación:

²⁶ Al respecto es importante señalar que este elemento contiene ciertas variantes según se trate de doble imposición económica o doble imposición jurídica.

²⁷ Referente al mismo período impositivo, en los impuestos periódicos o al mismo momento de causación, en los otros

- a) La doble imposición económica.
- b) La doble imposición jurídica.

a) De la doble imposición económica

Esta figura surge cuando dos o más estados gravan un mismo hecho generador con tributos similares, pero respecto de personas jurídicas distintas, o sujetos pasivos formalmente diferentes pero cuyos vínculos económicos permitan ubicarlos como un mismo ente generador de riqueza sujeto de imposición.

César Montaña, citando a R. Cross señala que “habitualmente se alude al término doble imposición económica para referirse a aquella situación jurídico-tributaria en la cual una misma fuente impositiva resulta gravada por dos (o más) impuestos idénticos o análogos en manos de personas diferentes”²⁸.

A manera de ejemplo Montaña refiere algunos de los casos en que se produce la doble imposición económica:

- a) El doble gravamen sobre dividendos (gravamen como sociedad y gravamen como persona física. Ref. Art.39 LRTI)
- b) La doble imposición intersocietaria (La sociedad distribuye dividendos a una persona jurídica); y,

²⁸C. MONTAÑO. (2006) *Manual de Derecho Tributario Internacional*. Quito. Corporación Editora Nacional. 1ra. ed. p. 119

- c) La doble imposición económica que nace de los ajustes fiscales en operaciones entre sociedades relacionadas

b) La doble imposición jurídica

A diferencia de la anterior, en esta se producen de manera simultánea las circunstancias referidas anteriormente, en otros términos, corresponde a la figura típica de la doble imposición.

El Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE, define a este fenómeno como el resultado de que dos o más estados sometan a imposición un mismo concepto de renta obtenida por un mismo sujeto, por idénticos o similares impuestos, y en igual período.

1.8.3. Efectos de la doble imposición

“Rivas y Márquez describen como efectos derivados de la doble imposición internacional a:

- a) La existencia de una carga fiscal inequitativa sobre el inversor extranjero, ya que las rentas del mismo serán gravadas en más de una oportunidad;
- b) El freno al desarrollo económico y en particular a las inversiones extranjeras, convirtiéndose el factor fiscal en obstáculo al libre flujo de capitales entre los estados;

- c) El incremento de operaciones intermedias realizadas a través de estados que revistan el carácter de paraísos tributarios, con el fin de reducir la imposición global total;
- d) La pérdida de neutralidad y eficiencia de la imposición internacional en la localización de los factores de producción”.²⁹

1.8.4. Convenios para evitar la doble imposición

Para entender el alcance de los denominados Convenios de Doble Imposición (CDI) es necesario enmarcarlos en la categoría general de “Tratados Internacionales” a la que pertenecen.

Al respecto, López Bassols define al tratado como: “un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional ya conste en un instrumento único, o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”.

Por su parte César Montaña manifiesta que “Los tratados son acuerdos suscritos entre los diferentes estados o entre los sujetos del derecho internacional, que están encaminados o que tienen por función regular su recíproco proceder. En principio las normas de los tratados solamente vinculan a los signatarios o a los que se adhieran a ellos”.³⁰

²⁹ N. CHAMPAGNALE, S. CATINOT, G. PARRONDO, A. JAVIER. (2000). Op. Cit. p. 21

³⁰ C. MONTAÑO. (2006). Op. Cit. p. 119

Para que exista un tratado, se necesita, que el acuerdo sea celebrado, en primer lugar, entre sujetos del Derecho Internacional, así no pueden considerarse tratados los acuerdos entre estados y personas particulares o jurídicas que pertenecen a diferentes estados, o entre estos y organismos multilaterales.

Los dos modelos de convenio más utilizados en la actualidad son el elaborado por la Organización de Naciones Unidas (ONU) y el elaborado por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Ambos modelos reconocen a los estados suscriptores el derecho de gravar tanto en el país donde se ubica la fuente generadora de la renta como en el país donde se encuentre la residencia del sujeto que la obtuvo. Sin embargo, en el modelo OCDE se pone mayor énfasis al criterio de Residencia a diferencia del de la ONU que se inclina por el de fuente.

En principio, las razones que se expusieron como justificación para la adopción de estos CDI's fueron la necesidad de prevenir, por un lado, la tributación de un ingreso por dos o más estados (doble imposición) y por el otro, la evasión fiscal, mediante un esfuerzo supranacional coordinado.

Tanto el modelo OCDE como el modelo ONU proponen tratados bilaterales para evitar la doble tributación, sin embargo, también se han suscrito en el mundo tratados multilaterales con el mismo propósito. Tal es el caso del modelo del Pacto Andino (hoy Comunidad Andina de Naciones) de 1971 que en su momento fue adoptado por los estados miembros de dicha alianza (Bolivia, Chile, Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela)⁵. De igual manera

existen acuerdos multilaterales vigentes a la fecha, como por ejemplo la Convención Nórdica sobre Ingresos y Capital a la que se suscribieron Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia además de las Islas Faroe más recientemente, e igualmente la Decisión 578 de la Comisión de la Comunidad Andina que contiene el Régimen para evitar la Doble Tributación y Prevenir la Evasión Fiscal firmada en Lima el 4 de mayo de 2004.

1.8.4.1. Convenios suscritos por Ecuador para evitar la doble imposición

Además de la Decisión 578 para evitar la Doble imposición en la Comunidad Andina, el Ecuador ha suscrito los siguientes Convenios Bilaterales de Doble Imposición:

- ✓ Alemania (Registro Oficial No. 493 de 5 de agosto de 1986)
- ✓ Bélgica (Registro Oficial No. 312 de 13 de abril de 2004)
- ✓ Brasil (Registro Oficial No. 865 de 2 de febrero de 1988).
- ✓ Canadá (Registro Oficial No. 484 de 31 de diciembre de 2001).
- ✓ Chile (Registro Oficial No. 189 de 14 de diciembre de 2003)
- ✓ España (Registro Oficial No. 253 de 13 de agosto de 1993)

- ✓ Francia (Registro Oficial No. 34 de 25 de septiembre de 1992)

- ✓ Italia (Registro Oficial No. 407 de 30 de marzo de 1990)

- ✓ México (Ratificación del Convenio en el Registro Oficial No. 201 de 10 de noviembre de 2000 y la publicación del texto en el Registro Oficial No. 281 de 9 de marzo de 2001)

- ✓ Rumania (Registro Oficial No. 785 de 20 de septiembre de 1995)

- ✓ Suiza (Texto Original en el Registro Oficial No. 788 de 25 de septiembre de 1995 y Protocolo en el Registro Oficial No. 178 de 5 de octubre de 2000).

Adicionalmente tiene suscritos:

- ✓ Convenio entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República Argentina para evitar la Doble Imposición en relación con el Transporte Aéreo (Registro Oficial No. 235 de 4 de mayo de 1982)

- ✓ Convención Multilateral tendiente a evitar la Doble Imposición de las regalías por Derechos de Autor (Registro Oficial No. 565 de 10 de noviembre de 1994)

Finalmente, es necesario señalar que los Convenios para evitar la Doble Imposición, pueden convertirse en mecanismos idóneos para combatir la elusión y evasión tributaria internacional, razón por la que, tanto en los comentarios como en el contenido de los convenios bilaterales, va tomado fuerza la introducción de disposiciones que limiten figuras como el “Treaty Shopping” y la Subcapitalización, entre otros.³¹

1.9. OPERACIONES CON JURISDICCIONES DE BAJA O NULA TRIBUTACIÓN

Por paraíso fiscal se entiende “el territorio o Estado que se caracteriza por una escasa o nula tributación a que someten a determinada clase de transacciones, ventas a determinadas personas o entidades que allí encuentran su cobertura o amparo”.

Otro de los aspectos a tener en cuenta es que el lugar donde se encuentran localizados este tipo de países, por lo general beneficiados con una posición geográfica central respecto al continente o a la región donde se ubica.

El Diccionario de Administración y Finanzas de J.M. Roosevelt define a los Paraísos Fiscales como “Países con leyes fiscales muy favorables para el establecimiento de la residencia legal de las personas físicas o jurídicas que quieren pagar menos impuestos”.

³¹ Cabe mencionar que estos convenios buscan solo evitar o disminuir la doble tributación tanto de Impuesto a la Renta como del impuesto al patrimonio

En 1998 cuando la OCDE especifica los criterios que debe reunir un país o territorio para que sea calificado como paraíso fiscal³²:

- a) Ausencia de impuestos o impuestos meramente nominales para las rentas generadas por las actividades económicas³³.
- b) Carencia de intercambio efectivo de información en base a una legislación y prácticas administrativas que permite a las empresas y particulares beneficiarse de normas basadas en el secreto frente a la fiscalización de las autoridades, que impiden el intercambio de información de sus contribuyentes con otros países.
- c) La falta de transparencia en la aplicación de las normas administrativas o legislativas³⁴.
- d) La no exigencia de actividad real a particulares o a empresas domiciliadas en esa jurisdicción fiscal, por el hecho de que sólo quieren atraer inversiones que acuden a esos lugares por razones simplemente tributarias³⁵.

Actualmente, la definición de paraíso fiscal, está más ligada a su grado de cooperación que a su régimen tributario.

Principalmente, los paraísos fiscales son utilizados por personas naturales que poseen un gran capital y no desean pagar impuestos sobre la renta del mismo, y personas

³² En aplicación estos criterios, la OCDE publicó en el Informe del año 2000 una lista con 35 países o territorios identificados como paraísos fiscales, algunos de ellos dependientes de Estados de la Unión Europea (Andorra, Gibraltar, Mónaco, Liechtenstein, Isla de Jersey, Isla de Man, Islas Marshall, Nauru, Liberia, Vanuatu, Islas Caimán, etc.), aunque la ONU tiene censados hasta un total de 74 territorios

³³ Este sería el caso de Gibraltar, territorio de la Unión Europea, en el que no existe el IVA, impuesto europeo.

³⁴ Criterio que se sigue en Liechtenstein con el empleo de cuentas bancarias secretas.

³⁵ Así, en el territorio de Gibraltar aparecen registradas 28.000 empresas según datos publicados en "The Gardian".

jurídicas que a través de compañías anónimas offshore desean hacer negocios y disminuir o eliminar la carga fiscal.

Estos territorios reciben un capital que busca la máxima rentabilidad al amparo de una serie de factores que les caracterizan:

- ✓ Su existencia es real, no ficticia, con vías de transporte y de comunicación bien desarrolladas, con un régimen político estable, amparados en muchas ocasiones por los propios Estados a los que están vinculados o de los que son vecinos.
- ✓ Gozan de plena estabilidad económica y usan una moneda fuerte (divisa) para garantizar las transacciones que realizan.
- ✓ Disponen de una sólida estructura social, económica y jurídica, que requiere de los servicios indispensables de buenos profesionales especializados.
- ✓ Poseen un régimen tributario particular para no residentes que contemple beneficios o ventajas tributarias que excluya explícita o implícitamente a los residentes.
- ✓ Respetan el secreto bancario, financiero y comercial de los sujetos beneficiarios de su régimen tributario nulo o bajo, no pudiendo operar en el mercado doméstico de dicho país o territorio
- ✓ Ausencia de una política de control de cambios

- ✓ Falta o ineficacia de los tratados de cooperación judicial entre los Estados.

- ✓ Cobertura legal para emplear muchas fórmulas con que reducir la carga fiscal tanto de personas físicas como jurídicas, como los cambios de residencia, las sociedades conductoras, holdings, testaferros, sociedades fiduciarias, etc.

- ✓ Los principales agentes activos a los que se dirige su actividad son: las multinacionales, organizaciones que blanquean el dinero procedente del crimen, partidos políticos, grandes fortunas de deportistas, artistas, etc.

En realidad se trata de creaciones ficticias de los países más desarrollados, asentadas sobre todo en figuras jurídicas sofisticadas y en complejas estructuras de gestión como las anteriormente señaladas, enclaves financieros privilegiados que se benefician directamente del amparo político de respetables Estados de Derecho, como los EE.UU., Francia, Reino Unido que ante todo les aseguran la estabilidad política que necesitan como máxima garantía de su estabilidad financiera.

En consideración a lo que mencionan los organismos internacionales para la regulación de actividades económicas, el Servicio de rentas Internas, como entidad de control fiscal local, ha emitido la resolución N° NAC-DGER2008-0182 sobre los paraísos fiscales publicada en el registro oficial N° 284, del jueves 28 de febrero de 2008, en el que detallan varios puntos de interés respecto a paraísos fiscales.

Se establece una definición de paraíso fiscal y regímenes fiscales preferentes:

Se consideran paraísos fiscales a aquellos territorios o Estados que se caracterizan por la escasa o nula tributación a que someten a determinadas personas o entidades

que, en dichas jurisdicciones, encuentran su cobertura o amparo. Adicionalmente, serán considerados regímenes fiscales preferentes a aquellos territorios y Estados, que tienen un sistema fiscal general, pero que a su vez ofrecen beneficios fiscales para atraer rentas de no residentes ³⁶

Para el concepto mencionado, se incluyen parámetros para caracterizar paraíso fiscal y regímenes fiscales preferentes:

Parámetros para caracterizar a Paraísos Fiscales:

- ✓ Nula o baja imposición.
- ✓ Carencia de intercambio efectivo de información.
- ✓ Requerimientos mínimos para la instalación de sociedades y ausencia de actividades sustanciales.

Parámetros para caracterizar regímenes fiscales preferentes:

- ✓ Países o territorios donde exista un régimen tributario particular para no residentes que contemple beneficios o ventajas tributarias que excluya explícita o implícitamente a residentes.
- ✓ Países o territorios que se publiciten a sí mismos, o se perciba que se publicitan a sí mismos, como un país o territorio a ser usado por no residentes para escapar del gravamen de su país de residencia.
- ✓ Países que no estén dispuestos a brindar información de los sujetos beneficiados con gravamen nulo o bajo.³⁷

En el documento mencionado, se describen todos y cada uno de los países que son considerados como paraísos fiscales para efectos tributarios en territorio ecuatoriano.

Adicionalmente, en la misma resolución del S.R.I. se menciona lo siguiente, respecto a los paraísos fiscales:

³⁶ N° NAC-DGER2008-0182 sobre los paraísos fiscales publicada en el registro oficial N° 284, del jueves 28 de febrero de 2008

³⁷ Ibidem.

Sin perjuicio de lo señalado en el artículo anterior, se considerarán paraísos fiscales, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios, Estados asociados o regímenes fiscales preferenciales, aquellos donde la tasa del Impuesto sobre la Renta o impuestos de naturaleza idéntica o análoga, sea inferior a un sesenta por ciento (60%) a la que corresponda en el Ecuador sobre las rentas de la misma naturaleza de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno”.³⁸

En este punto es importante mencionar que de acuerdo lo que establece el Código Orgánico de la Producción, publicado en el Registro Oficial 351, del 29 de diciembre de 2010, en sus disposiciones Reformatorias que a partir de 2011, se reduce la tarifa del Impuesto a la Renta de Sociedades de forma progresiva. Es así que modifica el artículo 37 de la Ley Orgánica de Régimen tributario Interno, quedando en los siguientes términos: Durante el ejercicio fiscal 2011, la tarifa impositiva será del 24%. Durante el ejercicio fiscal 2012, la tarifa impositiva será del 23%. A partir del ejercicio fiscal 2013, en adelante, la tarifa impositiva será del 22%”

1.10. NECESIDAD DE INCORPORAR NORMAS SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA LEGISLACIÓN INTERNA

Dentro de los objetivos principales de incorporar regulaciones sobre precios de transferencia dentro de la legislación están los siguientes:

- ✓ Presentar declaraciones; facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo; exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren solicitadas.

³⁸ *Ibíd.*

- ✓ Obligar a las entidades del sector público, las sociedades, las organizaciones privadas y las personas naturales a proporcionar a la Administración Tributaria toda la información que requiere para el cumplimiento de sus labores de determinación, recaudación y control tributario.

- ✓ Eliminar diversos mecanismos utilizados por empresas, dentro del derecho tributario internacional, para transferir beneficios en forma encubierta, hechos que han sido estudiados por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, en atención a que la manipulación en los precios afecta la correcta determinación de los beneficios tributables.

Las regulaciones en materia de precios de transferencia en el Ecuador inician con modificaciones del Código Tributario, sustituido por el Art. No. 4 de la Ley 99-24 (Suplemento del Registro Oficial No. 181, del 30 de abril de 1999), mediante la cual se faculta a la administración tributaria para regular los precios de transferencia de bienes o servicios para efectos tributarios, dentro de la determinación directa, cuando las ventas se hagan bajo el costo o cuando las importaciones y exportaciones de bienes o servicios se hagan a precios inferiores a los de mercado.

Al 31 de diciembre de 2004 el Estado Ecuatoriano, a través de su presidente Lucio Gutiérrez, emitió el decreto ejecutivo N° 2430, publicado en el Registro Oficial 494, en donde se realiza una de las reformas más importantes que ha sufrido la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, en donde se plantea por primera vez la incidencia del principio de plena competencia, a través de parámetros como:

- ✓ Definir cuando se configura partes relacionadas o vinculación.

- ✓ Establecer que los precios pactados en las transacciones económicas mantenidas entre compañías vinculadas deben reflejar que fueron pactadas bajo el principio de “Plena Competencia”. En caso contrario; es decir, cuando dichos precios no cumplen con los mencionados lineamientos, faculta a la Administración para realizar ajustes en los precios de los bienes y servicios que se venden a los consumidores individuales o empresas; o que sean usados para la producción; o necesarios para la prestación de servicios.

- ✓ Establecer los criterios de comparabilidad.

- ✓ Definir los métodos de aplicación del principio de plena competencia.

Este hecho fue suscitado con el propósito de regular las operaciones de las Compañías extranjeras residentes en el Ecuador que usualmente reciben de forma directa la distribución de las utilidades desde su casa matriz del exterior, que en muchos de los casos son desviadas hacia países con menos imposición fiscal, dejando de pagar impuestos sobre aquellos ingresos generados en Ecuador, disminuyendo de tal forma el ingreso fiscal.

A partir de esta reforma en la Legislación reguladora de estas operaciones dentro de Territorio Ecuatoriano, se ha establecido un sistema de control a través del cual se

busca reducir la evasión fiscal y a su vez evitar la competencia desleal entre comerciantes.

1.11. NORMATIVA LEGAL APLICADA AL MANEJO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Las regulaciones en materia de precios de transferencia en el Ecuador inician con la modificación al artículo No. 91 del Código Tributario, sustituido por el Art. No. 4 de la Ley 99-24 (Suplemento del Registro Oficial No. 181, del 30 de abril de 1999), mediante la cual se faculta a la administración tributaria para regular los precios de transferencia de bienes o servicios para efectos tributarios, dentro de la determinación directa, cuando las ventas se hagan bajo el costo o cuando las importaciones y exportaciones de bienes o servicios se hagan a precios inferiores a los de mercado.

Con la publicación del Decreto Ejecutivo No. 2430, (Suplemento del Registro Oficial No. 494 del 31 de diciembre del 2004), se modifica el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, donde se incorporan los aspectos sustanciales que permiten realizar los controles en materia de precios de transferencia Para la aplicación de las normas reglamentarias el Servicio de Rentas Internas, emitió las Resoluciones de carácter general No. NAC-DGER2005-0640 y NAC-DGER2005-0641 publicadas en el Registro Oficial No. 188 del 16 de enero del 2006, mediante las cuales se establecen:

- ✓ El contenido del Anexos e Informe Integral de Precios de Transferencia

- ✓ Los parámetros para determinar la mediana y el rango de plena competencia

A partir de Abril del 2007, el Servicio de Rentas Internas mediante reforma, incorpora formalmente el Área de Fiscalidad Internacional, cuyo objetivo fundamental es el control de operaciones internacionales en temas como renta mundial, renta de no residentes con o sin establecimiento permanente, precios de transferencia, convenios de doble tributación y de manera general la planeación fiscal internacional.

En referencia a las disposiciones de la Resolución No. NAC-DGER2008-0464 del 11 de abril del 2008, publicada en el Registro Oficial No. 324 de 25 de abril del 2008, los anexos e informes de precios de transferencia de ejercicios fiscales anteriores al 2007 que se presenten a partir de la vigencia de la mencionada resolución, deberán regirse por lo establecido en la misma.

En este sentido, los contribuyentes del impuesto a la renta, por los ejercicios fiscales 2005 y 2006, que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a trescientos mil dólares de los Estados Unidos de América (US \$300.000,00), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el anexo y el informe integral de precios de transferencia, considerando los requisitos y en la forma establecidos en la Resolución No. NAC-DGER2008-0464 de 11 de abril del 2008.

En el 2008, con la reforma tributaria integral (Ley de Equidad Tributaria), se realizaron cambios inherentes a la temática de precios de transferencia:

- ✓ Según Resolución del Servicio de Rentas Internas No. NAC-DGER2008-0464 publicada en el Registro Oficial No. 324 del 25 de abril del 2008, se modificó los montos, y se estableció el contenido del Anexo y del Informe Integral de Precios de Transferencia.

- ✓ Se eleva a rango de ley el Principio de Plena Competencia.

- ✓ Se eleva a rango de ley la facultad de determinar ajustes en precios de transferencia.

- ✓ Se establecen sanciones de hasta 15.000 dólares para la no presentación o la presentación con errores de los informes.

- ✓ Se establece la posibilidad de presentación de consultas para establecer si la metodología a aplicar en precios de transferencia es la adecuada (APAS).

- ✓ La legislación ecuatoriana en materia de precios de transferencia sigue los lineamientos de la OCDE, tanto en el la definición del principio de plena competencia, los criterios de comparabilidad y los métodos aplicables a este principio. Adicionalmente a ello a través de la Ley de Equidad también se incluye la prelación de métodos y la posibilidad de acuerdos anticipados de precios.

En Mayo del 2009, según Resolución No. NAC-DGERCGC09-00286 del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial No. 585 del 7 de mayo del 2009, se

reforma la Resolución NAC-DGER2008-0464 (Registro Oficial No. 324, del 25 de abril del 2008), que expidió el “Contenido del anexo y del informe integral de precios de transferencia”; reemplazando en toda la resolución donde diga “Anexo de Precios de Transferencia” por “Anexo de Operaciones con Partes relacionadas”, además, se establece modifica varios de los artículos de esta resolución, por los siguientes incisos:

Art. 2.- Sustituir el primer inciso del Art. 1 de la Resolución N° NAC-DGER2008-0464, publicada en el Registro Oficial N° 324 del 25 de abril del 2008, por lo siguiente:

Los contribuyentes del Impuesto a la Renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a tres millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 3.000.000,00), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.

Art. 3.- A continuación del primer inciso del Art. 1 de la Resolución N° NAC-DGER2008-0464, publicada en el Registro Oficial N° 324 del 25 de abril del 2008, añádense los siguientes incisos:

De igual manera deberán presentar el indicado anexo aquellos contribuyentes que habiendo efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal, por un monto acumulado comprendido entre USD 1.000.000,00 a USD 3.000.000,00 y cuya proporción del total operaciones con partes relacionadas del exterior sobre el total de ingresos, de acuerdo con los casilleros correspondientes del formulario 101 del impuesto a la renta, sea superior al 50%.

Aquellos contribuyentes que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a los cinco millones de dólares (USD 5.000.000,00) deberán presentar adicionalmente al Anexo, el Informe Integral de Precios de Transferencia.³⁹

En esta misma resolución se incluye un párrafo, que menciona lo siguiente:

³⁹ Resolución No. NAC-DGERCGC09-00286 del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial No. 585 del 7 de mayo del 2009.

La obligación de presentación del anexo e informe según los requerimientos establecidos en la Resolución N° NAC-DGER2008-0464, no limita en forma alguna a que la Administración, en sus procesos de control, solicite a cualquier contribuyente por cualquier monto y por cualquier tipo de operación o transacción con partes relacionadas, la información que el Servicio de Rentas Internas considere necesaria para establecer si en los precios pactados en dichas transacciones corresponde el principio de plena competencia.⁴⁰

Al año 2010 los lineamientos para la regulación de precios de transferencia dentro de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno se encuentran en los artículos siguientes:

- ✓ Art. 4.- Partes Relacionadas.
- ✓ Art. 15.- Precios de Transferencia, Principio de plena competencia, Criterios de comparabilidad.
- ✓ Art. 22.- Operaciones con partes relacionadas.
- ✓ Art. 23.- Determinación por la administración.

En el Reglamento Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno se encuentran en los artículos siguientes:

- ✓ Art. 4.- Partes Relacionadas.
- ✓ Art. 84.- Presentación de Información de operaciones con partes relacionadas.
- ✓ Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia
- ✓ Art. 86.- Prelación de métodos
- ✓ Art. 87.- Rango de plena competencia
- ✓ Art. 88.- Solicitar a la Administración Tributaria que determine la valoración de las operaciones efectuadas entre partes vinculadas.
- ✓ Art. 89.- Referencia Técnica en Materia de Precios de Transferencia
- ✓ Art. 90.- Utilización de comparables secretos

⁴⁰ *Ibíd.*

✓ Art. 91.- Reserva de Información

La legislación ecuatoriana en materia de precios de transferencia sigue los lineamientos de la OCDE, y el Grupo de Acción Financiera Internacional-GAFI tanto en la definición del principio de plena competencia, los criterios de comparabilidad y los métodos aplicables a este principio. Adicionalmente a ello a través de la Ley de Equidad también se incluye la prelación de métodos la posibilidad de acuerdos anticipados de precios.

CAPITULO 2 – MÉTODOS PARA LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

2.1. DESCRIPCIÓN DE LOS MÉTODOS

En esta sección se describen los métodos para determinar los precios de transferencia y verificar si reúnen las relaciones comerciales o financieras entre empresas asociadas siendo compatibles con el principio de plena competencia. Cabe mencionar que no existe método que resulte útil en todas las circunstancias, pero aún así, la aplicabilidad de los diversos métodos no debe ser desestimada.

Para esta sección, la información reflejada respecto a los métodos para establecer el principio de Plena Competencia, han sido tomados del Informe de “Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias”⁴¹.

Dicho documento establece dos grupos de métodos: los Tradicionales, basados en las operaciones que se utilizan para aplicar el principio de libre competencia y Otros Métodos, que se aplican cuando los métodos tradicionales de la operación no resultan adecuados si se aplican solos o, excepcionalmente, cuando su aplicación no es posible. Dentro del primer grupo se encuentran: Método del precio libre comparable, el Método del

⁴¹ Cfr. MODELO OCDE (1995). Op. Cit. Capítulo II y III

precio de Reventa y el Método del Costo Adicionado. En el segundo grupo se incluyen el resto de métodos aplicables.⁴²

Para efectos de explicación sobre los métodos sujetos a análisis, se los revisará de forma general, sin| considerar dichas agrupaciones.

Algunas consideraciones sobre los métodos y las operaciones entre relacionadas:

El camino más directo para determinar si las condiciones establecidas o impuestas entre dos empresas asociadas responden a las de plena competencia consiste en comparar los precios facturados en operaciones vinculadas entre esas dos empresas asociadas con los precios facturados en operaciones comparables entre dos empresas independientes.

Esta vía es la más directa porque cualquier diferencia en el precio de una operación vinculada respecto del precio de una operación no vinculada comparable puede ser directamente imputable a las relaciones comerciales y financieras establecidas o impuestas entre las dos empresas; y las condiciones de plena competencia pueden establecerse directamente sustituyendo el precio de la operación vinculada por el precio de la operación no vinculada comparable. Sin embargo, no siempre se encontrarán operaciones comparables que permitan una solución tan directa, de tal forma que a veces será necesario comparar otros indicios menos

⁴² *Ibíd.* Capítulo II y III.

claros (como los márgenes brutos, derivados de operaciones vinculadas y de operaciones no vinculadas) para determinar si las condiciones entre dos empresas asociadas responden a las de plena competencia.

Los métodos que se estudiarán a continuación son los siguientes:

- ✓ Método del precio comparable no controlado
- ✓ Método del precio de reventa
- ✓ Método del Costo Adicionado
- ✓ Método de Partición de Utilidades
- ✓ Método Residual de Distribución de Utilidades
- ✓ Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional

2.1.1. Método del precio comparable no controlado

Llamado también Método del Precio libre Comparable, el cual de acuerdo con La OCDE, en sus directrices establece lo siguiente:

Consiste en comparar el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación vinculada, con el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación no vinculada en circunstancias comparables. Si hay diferencias entre los dos precios, esto puede indicar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no responden a las condiciones de plena competencia y que el precio de la operación vinculada tal vez tenga que ser sustituido por el precio de la operación no vinculada”.⁴³

Una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada (esto es, se trata de una operación no vinculada comparable), a fin de aplicar el

⁴³ *Ibíd.* Párrafo 2.9.

método del precio libre comparable, si se cumple una de las dos condiciones siguientes:

- ✓ Ninguna de las diferencias (si las hay) entre las dos operaciones que se comparan o entre las dos empresas involucradas en esas operaciones es susceptible de influir materialmente en el precio del libre mercado.

- ✓ Pueden realizarse ajustes suficientemente precisos como para eliminar los importantes efectos de esas diferencias. Cuando sea posible encontrar operaciones no vinculadas comparables, el método del precio libre comparable es el camino más directo y fiable para aplicar el principio de plena competencia. En consecuencia, en tales casos este método es preferible a los demás.

Puede resultar difícil encontrar una operación entre dos empresas independientes suficientemente parecida a una operación vinculada como para que no existan diferencias que tengan un efecto importante sobre el precio. Por ejemplo, una diferencia menor en los activos transmitidos en operaciones vinculadas y en operaciones no vinculadas podría afectar al precio, aunque la naturaleza de las actividades comerciales emprendidas pueda asemejarse lo suficiente como para generar el mismo margen global de beneficio. Si tal es el caso, será oportuno practicar ajustes.

Cuando existen diferencias entre la operación vinculada y la no vinculada o entre las dos empresas que efectúan tales operaciones, será difícil

determinar unos ajustes suficientemente precisos que eliminen los efectos de esas diferencias sobre el precio. Las dificultades que surgen al intentar realizar dichos ajustes precisos no deberían llevar a descartar automáticamente la posible aplicación del método del precio libre comparable. Razones prácticas llevarían a un enfoque más flexible para permitir la utilización del método del precio libre comparable, complementado si fuese necesario por otros métodos apropiados que deberían ser valorados según su precisión relativa. Se requieren todos los esfuerzos posibles para ajustar los datos de tal forma que puedan ser utilizados apropiadamente en el método del precio libre comparable. Como sucede con cualquier otro método, la fiabilidad relativa del método del precio libre comparable está condicionada por el grado de precisión con que puedan realizarse los ajustes para lograr la comparabilidad.

2.1.1.1. Ejemplos de aplicación del método del precio comparable no controlado⁴⁴

Los siguientes ejemplos ilustran la aplicación del método del precio libre comparable, incluyendo situaciones en las que puede resultar necesario realizar ajustes en las operaciones no vinculadas para hacerlas comparables.

⁴⁴ Cfr. MODELO OCDE (1995) Op. Cit, Capítulo II. Párrafo 2.11, 2.12 y 2.13.

El método del precio libre comparable es especialmente fiable cuando una empresa independiente vende el mismo producto que es vendido entre dos empresas asociadas:

Por ejemplo, una empresa independiente vende granos de café de Colombia sin marca, de clase, calidad y en cantidad similares a los vendidos entre dos empresas asociadas, suponiendo que la operación vinculada y la no vinculada tienen lugar más o menos al mismo tiempo, en la misma fase del proceso de producción, del canal de distribución y en condiciones similares. Si la única operación independiente de referencia tenía por objeto granos de café de Brasil sin marca, sería necesario averiguar si la diferencia en los granos de café afecta materialmente al precio. Por ejemplo, debería preguntarse si la procedencia de los granos de café implica una prima o un descuento en el mercado libre. Esta información se puede obtener en el mercado de materias primas o se puede deducir de los precios entre comerciantes. Si esta diferencia tiene un importante efecto sobre el precio sería apropiado practicar ajustes. Si no se puede efectuar un ajuste suficientemente preciso se reducirá la fiabilidad de este método, pudiendo plantearse la necesidad de combinar el método con otros menos directos o de utilizar estos últimos en su lugar.

Un ejemplo ilustrativo donde se requieren ajustes puede darse cuando las circunstancias que rodean las ventas de empresas asociadas e independientes son idénticas salvo que el precio de venta de la

operación vinculada sea un precio de entrega y el de venta de la operación no vinculada sea un precio de fábrica (franco a bordo). Las diferencias en las condiciones del transporte y del seguro tienen, con carácter general, un efecto definido y suficientemente cuantificable en el precio. Por tanto, se deben efectuar ajustes del precio por la diferencia en las condiciones de la entrega para determinar el precio de las ventas en el mercado libre.

En otro ejemplo, supongamos que un contribuyente vende 1.000 toneladas de un producto a \$ 80 por tonelada a una empresa asociada de su grupo multinacional y, al mismo tiempo, 500 toneladas del mismo producto a \$ 100 por tonelada a una empresa independiente. Este caso exige valorar si las diferencias en el volumen de las ventas deberían dar lugar a un ajuste del precio de transferencia. El mercado relevante debería investigarse, analizando operaciones de productos similares para conocer los descuentos habituales en función del volumen suministrado.

2.1.1.2. Dificultades en la aplicación del método

La principal dificultad en la aplicación de este método es lograr reconocer a una transacción no controlada comparable que no exhiba diferencias con efectos sobre el precio. Adicionalmente, algunos de

los problemas que se pueden presentar en la aplicación de este método, según Julian Alworth⁴⁵ son los detallados a continuación:

a) La dificultad de establecer mercados económicamente comparables si no se trata de productos individualizables. Por ejemplo, tratándose de productos semiacabados que se comercializan dentro de un grupo económico puede ser difícil encontrar comparables parecidos o similares.

b) En los casos en que el grupo económico tenga un nivel de monopolio y pueda segmentar mercados en diferentes países. En consecuencia, las estrategias discriminatorias de precios conseguirán diferencias en precios de mercado entre países, no quedando claro que precios deben aplicarse en estas circunstancias.

c) En la aplicación de este método, no se consideran los ahorros que una empresa es capaz de conseguir de acuerdo con su estructura interna, pudiendo resultar arbitrarias y limitadas las buenas técnicas de administración y eficiencia.

d) Los grupos económicos pueden intentar defraudar a la administración tributaria creando precios, a través de ventas a otras partes a precios de mercados incorrectos.

⁴⁵ Julian Alworth. *"The finance, Investment and taxation decisions of multinationals"*, Bath, Ed. Brasil Blacwell Ltd. 1998. Pp. 220-221.

En el Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, referente a este método, en su artículo 85, menciona lo siguiente:

...para efectos de determinar la renta de fuente ecuatoriana cuando se trate de operaciones de importación y exportación a partes relacionadas se considerará, según el caso, como mejor tratamiento una de las siguientes opciones:

a) Operaciones de Importación y Exportación.- En los casos que tengan por objeto operaciones de importación y exportación respecto de las cuales pueda establecerse el precio internacional de público y notorio conocimiento en mercados transparentes, bolsas de comercio o similares deberán utilizarse dichos precios a los fines de la determinación de la renta neta de fuente ecuatoriana, salvo prueba en contrario.

b) Operaciones de Importación y Exportación realizadas a través de intermediarios.- Sin perjuicio de lo establecido en los párrafos precedentes cuando se trate de exportaciones e importaciones realizadas con partes relacionadas que tengan por objeto cualquier producto primario agropecuario, recursos naturales no renovables y en general bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, se considerará como mejor método a fin de determinar la renta de fuente ecuatoriana de la exportación, el de precio comparable no controlado, considerándose como tal a efectos de este artículo el valor de la cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería, cualquiera sea el medio de transporte, sin considerar el precio pactado con el intermediario internacional.

No obstante lo indicado en el párrafo anterior, si el precio de cotización vigente a la fecha mencionada en el mercado transparente fuese inferior al precio convenido con el intermediario internacional, se tomará este último a efectos de valorar la operación.

Esta opción no será de aplicación si el contribuyente demuestra que el intermediario internacional reúne conjuntamente los siguientes requisitos:

(i) Tener real presencia en el territorio de residencia, contar allí con un establecimiento comercial donde sus negocios sean administrados y cumplir con los requisitos legales de constitución e inscripción y de presentación de estados contables. Los activos, riesgos y funciones asumidos por el intermediario internacional deben resultar acordes a los volúmenes de operaciones negociados.

- (ii) Su actividad principal no debe consistir en rentas pasivas ni la intermediación en la comercialización de bienes desde o hacia el Ecuador, o con otros miembros del grupo económicamente vinculados y,
- (iii) Sus operaciones de comercio internacional con otros integrantes del mismo grupo no podrán superar el 20% del total anual de las operaciones concertadas por la intermediaria extranjera”.⁴⁶

2.1.2. Método del precio de reventa

En el glosario de las Directrices de la OCDE, respecto a este método menciona lo siguiente:

Método de precio de transferencia basado en el precio al que se vende un producto a una empresa independiente previamente adquirido a una empresa asociada. Del precio de reventa se resta el margen del precio de reventa. El resultado obtenido, una vez deducido el margen del precio de reventa, puede considerarse (tras el ajuste para tener en cuenta otros costes asociados a la adquisición del producto, por ejemplo, los derechos de aduana), como un precio de plena competencia de la transmisión inicial del activo entre las empresas asociadas.⁴⁷

Este método consiste en partir del precio de reventa que se ofrece a un tercero independiente de la mercadería comprada a una empresa vinculada o relacionada, se parte del precio de reventa para lo cual se selecciona el margen de reventa habitual, el cual debe incluir tanto los gastos de venta como los demás operativos, como utilidad adecuada para el revendedor de acuerdo al giro de su negocio. Una vez que se reducido el precio de reventa

⁴⁶ Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, (2010) Op. Cit. **Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia.**

⁴⁷ MODELO OCDE. (1995). Op. Cit.

en el margen de reventa, se obtiene el precio de adquisición en condiciones de libre competencia.

Se puede resumir el precio de reventa de la siguiente manera:

CUADRO 3. Resumen del precio de reventa

$$PA = PR (1 - X\%)^{48}$$

PRECIO DE MERCADO = Precio de venta pactado (1 – Margen de Utilidad Bruta)

Margen de Utilidad Bruta = Utilidad Bruta / Ventas netas

Elaborado por: Estefanía Calderón

Para la aplicación del método del precio de reventa debe cumplir con una de las dos condiciones siguientes:

Ninguna de las diferencias (si es que existe alguna) entre las dos operaciones que se comparan o entre las dos empresas que emprenden esas operaciones puede influir materialmente en el margen de reventa en el mercado libre; o

Se pueden realizar ajustes suficientemente precisos como para eliminar los efectos sustanciales de esas diferencias.

Aunque en el método del precio de reventa se puedan permitir mayores diferencias entre los productos, los activos transmitidos en una operación

⁴⁸ Op. Cit. Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, “*Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia*”, 2010.

vinculada deben seguir siendo comparables a los transmitidos en la operación no vinculada. Las diferencias mayores se reflejarán posiblemente más en las distintas tareas asumidas por las dos partes en la operación vinculada y en la no vinculada. Aunque pueda exigirse una menor comparabilidad en los productos cuando se utiliza el método del precio de reventa, los productos con mayor comparabilidad producen mejores resultados. Por ejemplo, cuando la operación en cuestión incluye un intangible de elevado valor o relativamente único, la similitud de los productos cobrará mayor importancia y se le debería prestar especial atención para garantizar que la comparación sea válida.

Cuando el margen del precio de reventa utilizado es el de una empresa independiente en una operación comparable, la fiabilidad del método del precio de reventa puede estar afectada si existen diferencias importantes en la forma en que las empresas asociadas y las independientes realizan sus actividades mercantiles.

El método del precio de reventa depende también de la comparabilidad de las funciones desempeñadas (dados los activos utilizados y los riesgos asumidos). Puede resultar menos fiable cuando hay diferencias entre las operaciones vinculadas y la no vinculadas y entre las partes que intervienen en las operaciones y esas diferencias tienen un efecto sensible en el indicador utilizado para medir las condiciones de plena competencia; en este caso, el margen de reventa realizado. Cuando existen diferencias importantes que afectan a los márgenes brutos obtenidos en operaciones

vinculadas y no vinculadas, deberían realizarse ajustes para tener en cuenta esas diferencias.

Es más fácil determinar un margen de reventa apropiado cuando el revendedor no añade sustancialmente valor al producto. En cambio, puede ser más difícil utilizar el método del precio de reventa para llegar a un precio de plena competencia cuando, antes de la venta, los bienes son objeto de una nueva transformación o se incorporan a un producto más complejo de tal modo que pierden su identidad o se transforman.

El margen de reventa es más exacto cuando se ha obtenido poco tiempo después de que el revendedor comprara los bienes. Cuanto más tiempo transcurre entre la compra inicial y la reventa, más posibilidades hay de que se deban tener en cuenta otros factores como: variaciones en el mercado, en los tipos de cambio, en los costos, etc.

Se podría esperar que el margen de reventa varíe en función de que el revendedor tenga el derecho exclusivo de revender los bienes en cuestión. Este tipo de acuerdos se encuentra en operaciones entre dos empresas independientes y puede influir en el margen. De esta manera, este tipo de derechos exclusivos debe tomarse en consideración en cualquier comparación.

Cuando las prácticas contables difieren entre la operación vinculada y la no vinculada, se deberían practicar los ajustes pertinentes de los datos

utilizados para calcular el margen de reventa a fin de asegurar que se manejan los mismos tipos de costos en cada caso para llegar al margen bruto.

2.1.2.1. Ejemplos de aplicación del método del precio de reventa⁴⁹

Los siguientes ejemplos ilustran la aplicación del método del precio de reventa, incluyendo situaciones en las que puede resultar necesario realizar ajustes en las operaciones no vinculadas para hacerlas comparables:

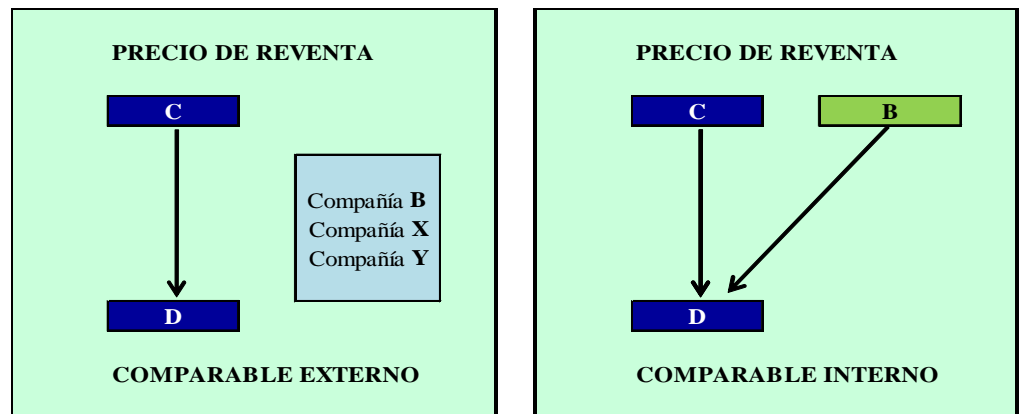
Supongamos que hay dos distribuidores vendiendo los mismos productos en el mismo mercado con el mismo nombre comercial. El distribuidor A garantiza el producto; el distribuidor B, no. El distribuidor A no está incluyendo la garantía como parte de la estrategia de precios; vende a precios superiores, determinando un margen bruto de beneficio mayor (si no se tienen en cuenta los costos de dar un servicio de garantía) que el obtenido por el distribuidor B que vende a un precio inferior. Estos márgenes no son comparables si no se realiza un ajuste para tener en cuenta esa diferencia.

Supongamos que se ofrece garantía para todos los productos de forma que es uniforme el precio de la matriz a la filial. El

⁴⁹ *Ibíd.* Capítulo II. Párrafo 2.29, 2.30 y 2.31.

distribuidor C asume la función de garantía, pero, de hecho, su proveedor lo compensa con precios inferiores. El distribuidor D no asume la función de garantía, sino que ésta es ejercida por el suministrador (los productos se devuelven a fábrica). Sin embargo, el proveedor de D le factura con un precio más alto que al distribuidor C. Si el distribuidor C contabiliza el costo de asumir la función de garantía como un costo de los bienes vendidos, entonces el ajuste del margen bruto de beneficio por esta diferencia es automático. Sin embargo, si los costos de la garantía se contabilizan como gastos de explotación, se produce una distorsión en los márgenes que debe ser corregida. El razonamiento en este caso sería que, si D asume la función de garantía por sí mismo, su proveedor reduciría sus precios y, en consecuencia, el margen bruto de beneficio de D sería mayor.

CUADRO 4. Ejemplo precio de Reventa



Elaborado por: Estefanía Calderón.

Una sociedad vende un producto a través de distribuidores independientes en cinco países en los que no tiene filiales. Los distribuidores se limitan a comercializar el producto sin desempeñar ninguna tarea adicional. La sociedad ha establecido una filial en un

país. Por la importancia estratégica de este mercado concreto, la sociedad exige a su filial que venda sólo su producto y que preste servicios técnicos a sus clientes. Incluso si todos los demás factores y circunstancias son similares, si los márgenes proceden de empresas independientes que no están sujetas a acuerdos de venta en exclusiva ni realizan servicios técnicos como los asumidos por la filial, es necesario plantearse si deben hacerse algunos ajustes para lograr la comparabilidad.

2.1.2.2. Dificultades en la aplicación del método

De acuerdo con los lineamientos de la OCDE, la principal dificultad se encontrará en calcular el margen de precio de reventa, en los casos en que antes de la venta, los bienes hayan sido objeto de una nueva transformación o se incorporen a un producto más complejo.⁵⁰ Carlos Herrero Mallol señala que esto se debe a que habitualmente no se aprecia con facilidad un valor añadido por actuación del revendedor y sostiene que en un principio, puede entenderse que dicho margen es el que obtiene el propio revendedor cuando compra y vende productos similares a empresas independientes.⁵¹

2.1.3. Método del Costo Adicionado

Respecto al Método del Costo Adicionado o Costo Incrementado, en el Glosario de las Directrices de la OCDE se menciona lo siguiente:

⁵⁰ Cfr. *Ibíd.* Capítulo II, párrafo 2.22.

⁵¹ Cfr. MALLOL.(1999). *Op. Cit.* p. 90

Método del precio de transferencia que utiliza los costes incurridos por el proveedor de activos (o de servicios) en el marco de una operación vinculada. Se añade a estos costes un margen del coste incrementado apropiado para obtener un beneficio adecuado, dadas las funciones realizadas (teniendo presente los activos utilizados y los riesgos asumidos) y las condiciones de mercado. Puede considerarse como un precio de plena competencia de la operación vinculada inicial el resultado obtenido, una vez sumado el margen del coste incrementado a los costes citados.⁵²

Este método toma como base el costo asumido por la empresa proveedora de la mercadería o servicio en una transacción controlada. A dicho monto, se le agrega un margen sobre el costo a fin de obtener la que sería una utilidad adecuada de acuerdo con las funciones realizadas y las condiciones de mercado, de esa manera, el valor obtenido será considerado como un precio adecuado según el principio de Arm's Length.

Para realizar la comparación será necesario tomar el porcentaje de incremento obtenido por la empresa vendedora en una operación comparable con una empresa independiente (comparable interno) o el ganado por una empresa independiente en una transacción y un producto con similares características, para lo cual se debe considerar diferenciar en el nivel, clase y tipo de costo dependiendo de cual se trate, tal es el caso de los costos directos o indirectos, gastos financieros, riesgos, entre otros.

De acuerdo con la OCDE, quien manifiesta respecto al punto anterior lo siguiente:

⁵² *Ibíd.* Glosario, p. 30.

1. Si los gastos reflejan una diferencia funcional (dados los activos utilizados y los riesgos asumidos) que no ha sido tenida en cuenta al aplicar el método, puede resultar necesario realizar un ajuste del margen del coste incrementado.
2. Si los gastos reflejan funciones adicionales distintas de las actividades verificadas por el método, puede resultar necesario determinar remuneraciones independientes para esas funciones. Estas últimas pueden consistir, por ejemplo, en prestaciones de servicios para las que se podrá establecer una remuneración apropiada. Análogamente, pueden exigir ajustes particulares los gastos derivados de la estructura de capital que no responden a acuerdos basados en el principio de plena competencia.
3. Si las diferencias en los gastos de las partes que se comparan reflejan simplemente eficiencias o ineficiencias de las empresas (como sería el caso, normalmente, para los gastos de supervisión, generales y administrativos), no será necesario realizar ajustes del margen bruto.”⁵³

Este método parte de los costos en los que incurre una entidad que entrega bienes o presta ciertos servicios a otra empresa vinculada, sobre tales costos se aplica un margen, con el objeto de dar beneficios adecuados teniendo en cuenta las funciones desarrolladas por la Compañía, de acuerdo a expuesto en esta sección, este método resulta adecuado en los siguientes casos:

- ✓ Empresas de servicios e industrias en las que existe transferencia de productos semi elaborados que no tienen un mercado exterior de venta.
- ✓ Compras a largo plazo
- ✓ Prestación de servicios como aquellos prestados por agentes o comisionistas.

⁵³ MODELO OCDE. (1995). Op. Cit. Capítulo II – 2.38, p. 31.

Cabe mencionar que para la eficiente aplicación de este método es adecuado considerar circunstancias que pudieran influir en la fijación de un margen adecuado, como pueden ser el determinar si se trata de economías de escala o estructura de costos.

En relación con los costos, sobre los cuales se aplicará el margen adicional, “pueden tomarse los costos históricos directos e indirectos de producción o incluirse los gastos de administración y ventas”.⁵⁴

Se puede resumir el método del costo adicionado de la siguiente manera:

CUADRO 5. Resumen del Método del Costo Adicionado

$PV = C (1 + X\%)^{55}$ <p>PRECIO DE VENTA = Costo del Bien (1 + Margen del costo Incrementado)</p> <p>Margen del Costo Incrementado = Utilidad Bruta / Costo de ventas</p>
--

Elaborado por: Estefanía Calderón.

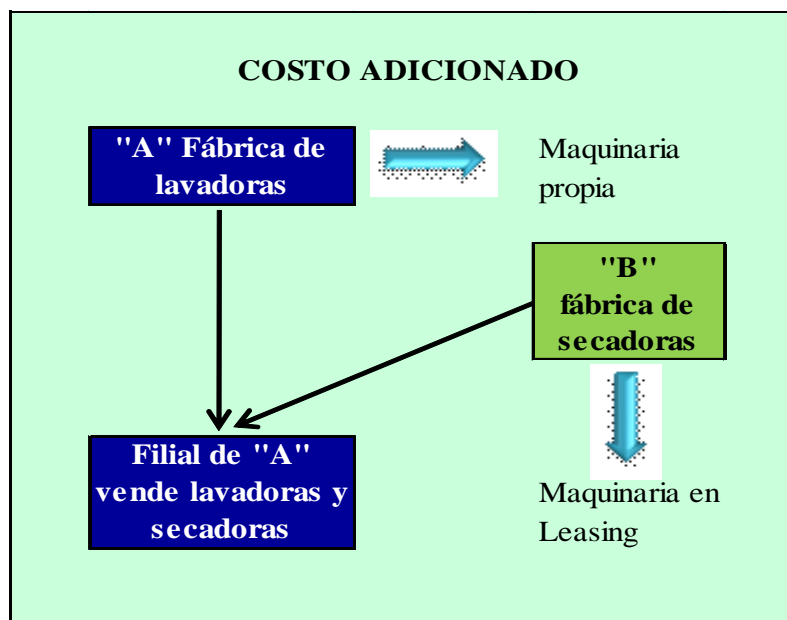
2.1.3.1. Ejemplos de aplicación del método del precio de reventa⁵⁶

A continuación, a través de un ejemplo se explica cómo funciona el método de Costo Adicionado:

⁵⁴ CAMPAGNALE, (2000). Op. Cit. p. 109.

⁵⁵ Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno,(2010). Op. Cit. Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia.

⁵⁶ Cfr. MODELO OCDE (1995) Op. Cit. Capítulo II, Párrafo 2.46, 2.47 y 2.48.

CUADRO 6. Ejemplo del método de costo adicionado

Elaborado por: Estefanía Calderón.

En este ejemplo se observa que tanto "A" como "B" fabrican productos similares y ambos le venden la filial de "A" en otro país, para lo cual cabe mencionar que si bien la estructura de costos resulte similar a la de "A" propietaria de sus activos y "B" tenerlos en leasing, será necesario ajustar los costos, con el fin de incluir dentro de los costos de producción el valor de la maquinaria de "A".

Otro ejemplo que explica el funcionamiento del método del costo adicionado es: A es un fabricante nacional de mecanismos de relojería para relojes fabricados en serie. A vende este producto a su filial extranjera B. A obtiene un margen bruto de beneficio del 5% en

su actividad de fabricación. X, Y y Z son fabricantes nacionales independientes de mecanismos de relojería para relojes fabricados en serie. X, Y y Z venden a compradores extranjeros independientes. X, Y y Z realizan márgenes brutos de beneficio en sus actividades de fabricación del 3 al 5%. A contabiliza los costos de supervisión, generales y administrativos como gastos de explotación, por lo cual éstos no se recogen como costos de los bienes vendidos. Sin embargo, los márgenes brutos de beneficio de X, Y y Z reflejan los costos de supervisión, generales y administrativos como costos de los bienes vendidos. Por tanto, los márgenes brutos de beneficio de X, Y y Z deben ser ajustados para asegurar la coherencia en la contabilización.

La sociedad C del país D es una filial al 100% de la sociedad E, situada en el país F. En comparación con el país F, en el país D los salarios son muy bajos. La sociedad C monta aparatos de televisión a expensas y riesgo de la sociedad E. Esta última suministra todos los componentes necesarios, el know-how, etc. La sociedad E se compromete a comprar los productos montados en el caso de que los aparatos de televisión no superen un determinado nivel de calidad. Después de pasar los controles de calidad se envían los aparatos de televisión, a expensas y riesgo de la sociedad E, a los centros de distribución que esta sociedad tiene en diversos países. Las funciones de la sociedad C se limitan a la fabricación, desde el punto de vista de sus costos. Los riesgos que pudiera soportar la sociedad C

derivan de diferencias que eventualmente se pudieran producir en la cantidad y calidad acordadas. La base para aplicar el método del costo incrementado estará compuesta por todos los costos ligados a las actividades de montaje.

La sociedad A de un grupo multinacional acuerda con la sociedad B del mismo grupo realizar una investigación, previo contrato, para esta última. La sociedad B soporta los riesgos del fracaso de la investigación. Esta sociedad es también propietaria de todos los intangibles desarrollados a través de la investigación y, por lo tanto, le corresponden también las perspectivas de los beneficios que se deriven de las investigaciones. Este es un esquema típico de aplicación del método del costo incrementado. Se deben retribuir todos los costos de la investigación acordados por las partes asociadas. El costo incrementado adicional puede reflejar cuán innovadora y compleja es la investigación desarrollada.

2.1.3.2. Dificultades en la aplicación del método

A continuación se detallan las dificultades de aplicar el método de Costo Adicionado:

- ✓ La determinación de los costos, es una dificultad particular, aunque sin duda una empresa debe cubrir sus costos en un determinado período de tiempo para poder mantener su actividad,

éstos pueden no ser determinantes del beneficio que deba obtenerse en un caso concreto en un año cualquiera, puesto que las sociedades se ven muchas veces obligadas a bajar sus precios por la competencia. Un ejemplo de ellos son las empresas que por incursionar en un nuevo mercado bajan sus precios sin relación alguna con los costos de producción, aquí se puede evidenciar claramente que no es posible dar por supuesto un beneficio sin observar las circunstancias reales.

✓ Para aplicar este método se debe considerar y aplicar un margen comparable a una base de costos comparable. Como sucede con el método del precio de reventa, el método de costo incrementado se basa en la comparación del margen de costo incrementado obtenido por el proveedor de bienes o servicios asociado y el obtenido por una o más empresas independientes, por lo tanto deben analizarse las diferencias entre las operaciones vinculadas y las no vinculadas que tienen efectos en el importe del margen para determinar qué ajustes deberían realizarse en los márgenes correspondientes de las operaciones no vinculadas.

2.1.4. Método de Partición de Utilidades

En el glosario de las Directrices de la OCDE, lo denomina como “*Método del reparto del beneficio*”, respecto a este método menciona lo siguiente:

Método del beneficio de la operación que consiste en identificar el beneficio conjunto que se ha de repartir entre las empresas asociadas como consecuencia de una operación vinculada (o de operaciones

vinculadas que se han de agregar en virtud de los principios del capítulo I), y, a continuación, en dividir estos beneficios entre las empresas asociadas, fundándose en un criterio económicamente válido, que se aproxime a la división de beneficios que se podría haber esperado en un acuerdo concluido en plena competencia y que podría haberse reflejado en dicho acuerdo de plena competencia”.⁵⁷

En el documento de la OCDE, hace mención la utilización de este método cuando no es factible evaluar de forma separada las operaciones entre compañías vinculadas. En circunstancias similares, compañías independientes pueden decidir la forma de realizar el reparto de la utilidad obtenida. Al aplicar este método se procura eliminar la incidencia que provocan ciertas condiciones especiales acordadas o impuestas sobre los beneficios entre operaciones con relacionadas, fijando una distribución de utilidades que habría sido acordado entre empresas independientes.

Por lo tanto, este método identifica el beneficio que ha de distribuirse entre las Compañías relacionadas por las diferentes transacciones que pueden vincularlas. A continuación se distribuye esta utilidad o beneficio entre las compañías relacionadas considerando criterios económicamente válidos que se aproximan al reparto del beneficio que se hubiera previsto y reflejado en un acuerdo en condiciones de plena competencia. Dentro de este proceso de distribución, puede dar lugar al “Beneficio Conjunto”, que es un beneficio residual que representa el beneficio que no puede asignarse fácilmente a una de las partes, como es el beneficio derivado de intangibles de gran valor y, en ocasiones, únicos.

⁵⁷ Op. Cit. OCDE, “*Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*”, Glorario, pág. 29 1995.

En el análisis para la aplicación de este método se ha podido identificar varias ventajas como por ejemplo que no suele basarse directamente en operaciones estrechamente comparables, por lo que es conveniente emplearlo en operaciones que no son identificables entre empresas independientes. Por lo tanto, este método se muestra flexible por cuanto considera hechos y circunstancias específicos de las compañías relacionadas que no se desarrollan entre empresas independientes a la vez que mantiene coherencia con el principio de plena competencia.

Otra ventaja es que al utilizar este método es menos probable que una de las dos partes de la operación vinculada obtenga un resultado excepcional e improbable en términos de beneficios, dado que las dos partes de la operación son evaluadas.

Este método las empresas asociadas pretenderán obtener una división del beneficio como si se realizaran con operaciones entre empresas independientes, las consideraciones relacionadas a las condiciones de las operaciones vinculadas de las empresas relacionadas, serán más sencillas para la administración tributaria cuando las empresas sujetas al análisis hayan fijado desde el inicio las condiciones sobre las mismas bases que las independientes. Cuando no ocurre de esta manera, será necesario evaluar las condiciones en función de beneficio efectivo de la empresa.

Para determinar la distribución del beneficio existen distintos enfoques de acuerdo a lo que se menciona en el texto de las Directrices de la OCDE, los

mismos que son: Análisis de aportaciones y Análisis residual, los cuales no son necesariamente exhaustivos ni mutuamente excluyentes. En los casos en los cuales el valor relativo de las aportaciones pueda ser medido directamente, no será estrictamente necesario calcular el valor de las aportaciones de mercado de cada participante.

Regularmente, la utilidad o beneficio total a ser distribuido en el ámbito del análisis de aportaciones es el beneficio de explotación; al aplicarlo de esta manera, se garantiza que tanto beneficios como gastos de una empresa multinacional sean atribuidos de modo consistente a la compañía relacionada correspondiente. A veces puede resultar más adecuado el reparto de los beneficios brutos y la deducción posterior de los gastos incurridos o imputables a cada empresa afectada (excluyendo los gastos que ya se han tenido en cuenta en la determinación de los beneficios bruto). Para ello cabe considerar que en el análisis de distribución de renta bruta y los gastos de la empresa multinacional entre sus vinculadas debe asegurarse que los gastos incurridos o atribuidos a cada empresa son coherentes con las actividades de dicha empresa y con los riesgos asumidos.

El análisis residual, distribuye en dos fases el beneficio conjunto de las transacciones vinculadas de la siguiente manera: primero, se le asignan suficientes beneficios a cada participante, con el fin de garantizar un rendimiento básico de acuerdo al tipo de operación que realiza, tomando como referencia el desenvolvimiento del mercado en transacciones similares entre empresas independientes. De acuerdo con los lineamientos

de la OCDE respecto a este punto menciona lo siguiente: “el rendimiento básico no tendrá en cuenta, por lo general, el beneficio derivado de activos únicos y de gran valor poseídos por los participantes”.

En la segunda, cualquier beneficio residual (o pérdida) resultante del reparto realizado en la primera fase sería asignado entre los participantes en función de un análisis de los hechos y circunstancias susceptibles de indicar en qué modo se habría repartido ese beneficio o pérdida residual entre empresas independientes. Podrían ser útiles, los indicadores de las aportaciones de las partes en activos intangibles y de sus respectivos poderes de negociación. De igual forma, de acuerdo con los lineamientos de la OCDE respecto a este punto menciona lo siguiente:

Una posible alternativa para el análisis residual sería tratar de reproducir el resultado que se derivaría de las negociaciones entre empresas independientes en el mercado libre. En este contexto, el rendimiento básico de cada participante corresponde al precio más bajo posible que estaría dispuesto a aceptar un vendedor independiente en circunstancias similares y al precio más alto que, razonablemente, estaría dispuesto a pagar un comprador. Cualquier divergencia entre estas dos cifras indicaría el beneficio residual en torno al cual tendrían lugar las negociaciones entre dos empresas independientes. Por lo tanto, el análisis residual dividiría el importe del conjunto de beneficios en función de cualesquiera de los factores relevantes para las empresas asociadas, lo cual mostraría cómo unas empresas independientes se hubieran repartido entre sí la diferencia entre el precio mínimo del vendedor y el máximo del comprador⁵⁸

⁵⁸ Idem, Capítulo III, pág. 94, 3.21

2.1.4.1. Ejemplo de aplicación del método de partición de utilidades

Una empresa “J” fabrica ropa informal bajo una marca de su propiedad reconocida internacionalmente, dicha indumentaria es comercializada en el mercado del país “XX”, por medio de una distribuidora vinculada “H”. Se entiende que dentro del precio de venta pactado se incluye el valor por el uso exclusivo de la marca. Por otra parte, en el mercado “YY” se encuentran fabricantes de ropa, los cuales utilizan otra marca de ropa del mismo estilo perteneciente a una firma “T” no relacionada, a la cual abonan regalías equivalentes a un 10% de las ventas. Para el caso expuesto, el método adecuado es el de partición de utilidades, puesto que las operaciones que mantiene la Compañía “J” con sus relacionadas, son diversas.

2.1.4.2. Dificultades en la aplicación del método

En el Capítulo III de las Directrices de la OCDE, menciona como inconveniente en la aplicación a las siguientes:

- ✓ Los datos externos del mercado, que son considerados para determinar la aportación de cada empresa asociada a las operaciones con vinculadas no se relacionan con estas operaciones tan estrechamente como cuando se emplean otros métodos.

- ✓ Se debe tener presente que cuanto más ligera sea la relación de los datos externos empleados en la aplicación del método expuesto en esta sección, más subjetiva ocurrirá la asignación de los beneficios.

- ✓ Resulta difícil medir los costos e ingresos de todas las empresas asociadas que participan en las transacciones controladas, sin embargo, esto puede facilitar la consolidación de estados financieros.

2.1.5. Método Residual de Distribución de Utilidades

Este método consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por vinculados económicos o partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes. Para establecer la diferencia con el método de participación de utilidades puro, se explica cómo se realiza dicha asignación de acuerdo con lo que se expresa en el Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno en su artículo 85, referente a los Métodos para la Aplicación de precios de transferencia:

- a) Se determinará la Utilidad Operacional Global de las operaciones con partes relacionadas mediante la suma de la utilidad operacional obtenida por cada una de ellas; y,
- b) Con la Utilidad Operacional Global obtenida se determinará y distribuirá, tanto la Utilidad Básica como la Utilidad Residual, de acuerdo a lo siguiente:
 1. La Utilidad Básica se obtendrá para cada una de las partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los otros

métodos señalados en este artículo, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles.

2. La Utilidad Residual se obtendrá disminuyendo la utilidad básica a que se refiere el numeral 1 anterior, de la utilidad operacional global. Esta utilidad residual se distribuirá entre las partes relacionadas en la operación, en la proporción en que hubiere sido distribuida entre partes independientes en operaciones comparables.⁵⁹

2.1.6. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional

Este método determina, a partir de una base adecuada como costos, ventas, activos; el margen neto de beneficio que obtiene un contribuyente de una operación vinculada. El método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional se implementa de modo similar al método del costo incrementado y al método del precio de reventa. Esta similitud significa que, para que el método del margen neto de la operación se aplique de forma fiable, debe hacerse de manera compatible con la puesta en funcionamiento de los otros dos métodos mencionados.

...esto implica que el margen neto que obtiene el contribuyente de una operación vinculada... idealmente debiera fijarse tomando como referencia al margen neto que el mismo contribuyente obtiene en operaciones comparables no vinculadas. Cuando no sea posible, puede resultar indicativo el margen neto que habría obtenido en operaciones comparables una empresa independiente. Es necesario un análisis funcional de la empresa asociada y, en último término, de la empresa independiente, para determinar si las operaciones son comparables y qué ajustes deben practicarse para obtener resultados fiables⁶⁰.

Según el Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, menciona lo siguiente respecto a este método:

6. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.- Consiste en fijar el precio a través de la determinación, en transacciones con partes relacionadas, de la utilidad operacional que hubieren

⁵⁹ Reglamento a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, (2010). Op. Cit. Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia.

⁶⁰ MODELO OCDE, (1995) Op. Cit. Capítulo III, pág. 97, 3.26

obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.⁶¹

A continuación se muestran algunas consideraciones para establecer los criterios de comparabilidad en la utilización de este método:

- ✓ La utilización de este método requiere que se fijen los márgenes netos sobre las operaciones no vinculadas realizadas por el mismo contribuyente en circunstancias comparables o que, se tuvieran suficientemente en cuenta las diferencias entre las empresas asociadas y las empresas independientes con una influencia sustancial sobre el margen neto empleado, cuando las operaciones comparables no vinculadas fuesen las de una empresa independiente.

- ✓ De acuerdo con los lineamientos de la OCDE, menciona un aspecto importante respecto a la comparabilidad:

“Otro aspecto importante de la comparabilidad es la coherencia de las cuantificaciones efectuadas. Los márgenes netos de la empresa asociada y los de la empresa independiente deben medirse de forma coherente. Asimismo, pueden existir diferencias en el tratamiento de los gastos de explotación y de otros gastos que afecten a los márgenes netos, tales como las amortizaciones, las reservas o las provisiones, que deberán considerarse a fin de alcanzar un nivel de comparabilidad aceptable”.⁶²

Dentro de las facilidades de aplicación de este método tenemos, que los márgenes netos son menos sensibles a las diferencias que afectan a las operaciones, lo que no se da con el precio, de forma similar al método del

⁶¹ Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (2010) Op. Cit. Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia, N. 6.

⁶² MODELO OCDE, (1995) Op. Cit. Capítulo III, p.. 97, 3.40.

precio libre comparable. Los márgenes netos pueden ser más tolerantes que el margen bruto con respecto a algunas diferencias funcionales entre las operaciones vinculadas y las no vinculadas. En consecuencia, las empresas pueden tener un amplio abanico de márgenes brutos y a pesar de ello obtener un nivel similar de beneficios netos.

Otra ventaja práctica es que no hay que fijar las funciones desarrolladas ni las responsabilidades asumidas por cada una de las empresas asociadas, tampoco es necesario homogeneizar los documentos contables de los participantes en la actividad empresarial, ni atribuir costos a todos los participantes. Esto resulta útil cuando una de las partes de la operación es compleja y realiza diversas actividades estrechamente relacionadas o cuando es difícil obtener información fiable sobre una de las partes, por lo tanto este método se apoya en la información externa de rentabilidad.

Al aplicar este método puede resultar más sencillo y rentable para analizar las compañías relacionadas cuando realizan más de una operación controlada entre ellas, que analizar cada una de las transacciones de forma separada, tal es el caso de empresas incluyan operaciones como servicios administrativos, pago de regalías, préstamos intercompañías y compra-venta de materias primas.

2.1.6.1. Ejemplo de aplicación del método de márgenes transaccionales de utilidad operacional

Una empresa asociada “X” vende productos electrónicos a su filial Compañía “Y” en un país específico, debiendo esta última asumir la función de servicio técnico postventa. Al mismo tiempo, “X” también vende los mismos productos a tres empresas independientes (“Z”, “U” y “W”), radicadas en otros estados, las cuales no desarrollan actividades relacionadas con la función antes descrita en el caso de “Y”. Si los costos relacionados con los servicios prestados por la filial son incluidos dentro de los costos de venta y no pueden ser identificados por separado, en este caso, el método del precio comparable no podría ser aplicable debido a las diferencias en los productos, puesto que en el caso de “Y” se debería considerar la asistencia técnica, tampoco sería confiable el precio de reventa, ya que no se puede determinar en qué medida el margen bruto de la empresa asociada debe ser más alto que el de las empresas independientes para cubrir los costos adicionales desconocidos. Con este conocimiento, se podrían determinar los márgenes netos siempre y cuando la diferencia entre las funciones desempeñadas no afecte significativamente los mismos.

En otro ejemplo, suponiendo que una compañía venda equipos de sonido de calidad superior a una empresa asociada y que los datos de los que se dispone se refieran a los beneficios de la venta de

equipos de calidad media, se tendrá que analizar para temas de rentabilidad, tanto de la actividad sujeta a análisis como la que está siendo comparada; si el mercado de los equipos de calidad superior es un mercado en crecimiento, tiene un número reducido de competidores y ofrece amplias posibilidades de diferenciación de productos.

2.1.6.2. Dificultades en la aplicación del método

A continuación se detallan algunas dificultades que podrían presentarse al aplicar este método:

✓ El mayor inconveniente consiste en que el margen neto producto del análisis efectuado, se encuentre influenciado por determinados factores que no son representativos en el precio o en el margen bruto, tal es el caso de procesos de gestión insuficientes o control de costos poco idóneos, los cuales ejercen influencia en la utilidad operacional. Considerando esto, es necesario tener en cuenta los aspectos importantes a fin de establecer un patrón de comparabilidad específico para este método.

✓ Dentro de los riesgos que afecten los márgenes netos podemos encontrar la amenaza de penetración de nuevos competidores al mercado, la eficiencia en la gestión administrativa y estrategias individuales, la existencia o no de productos sustitutos,

las diferentes estructuras de los costos, el grado de experiencia comercial, etc.

Otra dificultad es que al momento de buscar información sobre empresas independientes para realizar el análisis funcional, esta no se encuentre disponible.

Este método suele aplicarse solo a una de las empresas asociadas, este análisis unilateral no permite distinguir a dicho método de los demás, cosa que tiene en común con los métodos de precio de reventa y de costo incrementado o adicionado.

Cabe mencionar que aunque el impacto sobre los beneficios de las otras partes de la operación no sea siempre un factor decisivo en la fijación del precio de transferencia, puede servir como un punto de comparación de los resultados obtenidos.

Adicionalmente, surgirán dificultades para determinar el ajuste correlativo idóneo, cuando se aplique este método, en los casos en los que sea imposible reconstruir un precio de transferencia, tal es el caso de una empresa que opera con asociadas tanto para vender como para comprar, en donde señala que el beneficio debe ajustarse al alza, pudiendo existir incertidumbre respecto a cuál de debería ser la empresa asociada que debe ajustar sus beneficios.

CUADRO 7. Resumen de aplicabilidad de los métodos

APLICABILIDAD DE LOS MÉTODOS					
Métodos tradicionales			Métodos no tradicionales		
Precio Comparable No Controlado	Precio de Reventa	Costo Adicionado	Partición de Utilidades	Residual del partición de utilidades	Márgenes transaccionales de Utilidad Operacional
Transacciones con bienes intangibles.	Distribución de productos manufacturados	Transferencia de productos semielaborados.	Transacciones que involucran servicios entre compañías relacionadas		Provisión de servicios (excepto los financieros)
Transferencia de Commodities	Funciones de marketing	Provisión de servicios			Transferencia de bienes en proceso y terminados.
Préstamos y financiamiento		Contratos a largo plazo			

Elaborado por: Estefanía Calderón

CAPITULO 3 - PROCESO DE ANÁLISIS DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

3.1. DOCUMENTACIÓN PARA JUSTIFICAR LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

En esta sección se incluyen normas sobre la documentación que deberán recopilar y mantener en orden los contribuyentes en caso de estar sujetos al régimen de precios de transferencia. A su vez se presentan planteamientos que permitirán identificar cuál es la documentación necesaria para demostrar que sus operaciones con compañías relacionadas o vinculadas cumplen con el principio de plena competencia.

Es importante mencionar que esta sección es de suma importancia, puesto que en el régimen ecuatoriano, la revisión sobre precios de transferencia está a cargo de la autoridad tributaria, por lo tanto, es razonable pensar y, de hecho esto se menciona dentro de las regulaciones internas, que la Administración Tributaria puede solicitar en cualquier momento la presentación de documentos que respalden sus operaciones con partes relacionadas y de no hacerlo puede estar sujeto a sanciones o ajustes propuestos por la Administración Tributaria.

En virtud de esto, dentro de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (vigente para 2010) en su artículo 22, en concordancia con el Reglamento de Aplicación del mismo cuerpo legal, en su artículo 84, menciona lo siguiente:

La falta de presentación de los anexos e información referida en este artículo, o si es que la presentada adolece de errores o mantiene diferencias con la declaración del Impuesto a la Renta, será sancionada por la propia Administración Tributaria con multa de hasta 15.000 dólares de los Estados Unidos de América.⁶³

De igual forma, en la Resolución del SRI 464, publicada en el registro Oficial 324 del 25 de abril de 2008, menciona lo siguiente, respecto a la solicitud de información:

La Administración Tributaria, en ejercicio de sus facultades legales, podrá solicitar -mediante requerimientos de información- a los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas al interior del país o en el exterior, la presentación de la información conducente a determinar si en dichas operaciones se aplicó el principio de plena competencia, de conformidad con la ley.⁶⁴

Considerando los puntos mencionados en los párrafos subsecuentes, las Compañías sujetas a este régimen deberán presentar la documentación respaldatoria correspondiente, la cual justifique su cumplimiento con el principio de plena competencia.

3.1.1. Documentación

La documentación para precios de transferencia debe cumplir con el principio de plena competencia y debe estar disponible cuando se haya establecido de forma razonable. Para lograrla, será necesario que las compañías determinen sus precios de transferencia de tal forma que al fijarlos para el año en curso, éstos no se vean influenciados o sesgados por los datos comparables de años anteriores que se hayan utilizado.

De acuerdo con los lineamientos de la OCDE, en su párrafo 5.4 menciona lo siguiente:

⁶³ Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.(2010). Op. Cit. Art. 22.- Operaciones con Partes Relacionadas.

⁶⁴ R.O. 324, Resolución S.R.I 464, “*Informe Integral de Precios de Transferencia*”, 25 de abril de 2008.

Se podría esperar que la aplicación de estos principios requiera que el contribuyente prepare o se refiera a documentos escritos que pudieran servir para ilustrar los esfuerzos realizados con el fin de cumplir con el principio de plena competencia, incluyéndose la información en que se basó la fijación de los precios de transferencia, los factores que tuvo en cuenta y el método que seleccionó.⁶⁵

El objetivo de que los contribuyentes mantengan respaldado el análisis de sus precios de transferencia es para que presenten de forma correcta sus declaraciones, puesto que dentro del ámbito local se ha incluido legislación que regula las operaciones con partes relacionadas.

Respecto a la conservación de documentación de análisis de precios de transferencia se sugiere que se mantenga de acuerdo con lo que establece la normativa vigente en cada país, cabe mencionar hace referencia a operaciones que tuvieron lugar en unos años respecto de los cuales el ajuste no es factible por prescripción, que para el caso específico de Ecuador es de 7 años, así lo menciona el Código Tributario en concordancia con el Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario interno en el Capítulo V, que trata de la Contabilidad, en la Sección I, en el Artículo 37, en el que se menciona lo siguiente:

Art. 37.- Contribuyentes obligados a llevar contabilidad.-... Los documentos sustentatorios de la contabilidad deberán conservarse durante el plazo mínimo de siete años de acuerdo a lo establecido en el Código Tributario como plazo máximo para la prescripción de la obligación tributaria, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales.⁶⁶

Es importante mencionar que las Administraciones Tributarias no deberían exigir a los contribuyentes presentar documentos que éstos no tienen o que no

⁶⁵ MODELO OCDE. (1995) Op. Cit. Capítulo V, p. 183, 5.4.

⁶⁶ Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, (2010) Op. Cit. Art. 37.- Contribuyentes obligados a llevar contabilidad.

han sido asequibles, tal es el caso de información confidencial para sus competidores o aquella información que no es pública o aquella que no se puede obtener a través de datos de mercado o cuando el contribuyente es una filial de una empresa extranjera asociada o es sólo un accionista minoritario, puede ser difícil obtener la información como consecuencia de que el contribuyente no tiene control sobre la empresa asociada.

En las directrices de la OCDE, respecto a esto menciona lo siguiente:

...la Administración tributaria tendrá que llegar a concretar un precio de transferencia de plena competencia aunque la información disponible sea incompleta. Como consecuencia, el contribuyente debe considerar que una conservación adecuada de archivos y la presentación espontánea de documentos dará mayor credibilidad a su determinación de precios de transferencia. Así será tanto si un caso concreto es muy claro como si resulta complejo pero, cuanto más complicado e inusual sea, mayor importancia tendrá la documentación.⁶⁷

En el aspecto tributario local, el Servicio de Rentas Internas, como entidad tributaria reguladora, ha establecido vía resolución, la presentación obligatoria de Anexo OPRE e Informe de Precios de Transferencia de acuerdo con el monto transado con partes relacionadas, lo cual ha sido detallado en el Capítulo I del presente análisis.

Conforme a lo expresado en el artículo 84 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, en cuanto a los plazos para la presentación, menciona lo siguiente:

Art. 84.- Presentación de Información de operaciones con partes relacionadas.-... de conformidad con el artículo innumerado quinto agregado a partir del artículo 15 de la Ley de Régimen Tributario Interno, de acuerdo al artículo correspondiente a la Ley de Régimen Tributario

⁶⁷ MODELO OCDE. (1995) Op. Cit. Capítulo V, p. 187, 5.14.

Interno, adicionalmente a su declaración anual de Impuesto a la Renta, presentarán al Servicio de Rentas Internas el Informe Integral de Precios de Transferencia y los anexos que mediante Resolución General el SRI establezca, referente a sus transacciones con estas partes, en un plazo no mayor a dos meses a la fecha de exigibilidad de la declaración del impuesto a la renta.⁶⁸

3.1.1.1. El Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas (OPRE)

A partir de la aprobación de la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria (2007) se incluyeron regulaciones para el régimen de precios de transferencia y partes relacionadas.

Con tal finalidad, el S.R.I. ha elaborado una ficha técnica en la que se detalla el formato de entrega de la información, consideraciones técnicas aplicables al anexo y el contenido del documento denominado ANEXO DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR

Dicha información deberá ser entregada anualmente al SRI conforme a lo dispuesto en el artículo 2 y 3 de la Resolución No. 464 NAC-DGER2008-046; el anexo contendrá la información referente a la identificación del contribuyente, las partes relacionadas y el detalle de las operaciones mantenidas con dichas partes, así como también el ajuste por precios de transferencia en caso de que proceda.

⁶⁸ Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (2010) Op. Cit. Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia”, N. 6.

Este anexo se realizará en medio magnético de acuerdo con las especificaciones expuestas en la ficha técnica aplicable para este caso, posteriormente, deberá ser cargado desde la pagina del Servicio de Rentas Internas (www.sri.gob.ec) con el usuario de cada contribuyente para ser validado por el sistema informático tributario.

A continuación se describe cuáles son las partes que componen este el ANEXO OPRE:

- ✓ La primera hace referencia a la identificación del sujeto pasivo el cual entrega el anexo, y el período fiscal del cual presenta la información.
- ✓ La segunda sección hace referencia a la persona natural o jurídica, considerada parte relacionada o vinculada al sujeto pasivo informante.
- ✓ La tercera sección hace referencia a las operaciones o transacciones, que el sujeto pasivo informante realizó, desarrolló y/o mantuvo con la persona natural o jurídica considerada parte relacionada o vinculada.
- ✓ En la cuarta sección se incluyen los ajustes por precios de transferencia que se han obtenido al concluir el análisis de precios de transferencia.

- ✓ Finalmente se incluye la firma del contador con su número de R.U.C. y la firma del Representante legal con su número de Cédula o R.U.C. dependiendo el caso.

En la sección de anexos se ha incluido la ficha técnica completa en donde se describe todo respecto al llenado del anexo OPRE como son: los códigos, tipos de archivos magnéticos, validación, etc.

Ver en la sección de anexos (**ANEXO 1**)

También se ha incluido un detalle del contenido del talón resumen del anexo OPRE.

Ver en la sección de anexos (**ANEXO 2**)

3.1.1.2. El Estudio de Precios de Transferencia

Para la elaboración del Informe Integral de Precios de Transferencia el Servicio de Rentas Internas ha emitido la Resolución No. 464 NAC-DGER2008-046, con fecha 25 de abril, a través de la cual se establece el contenido del documento en mención. A continuación se presenta una descripción breve del contenido del mismo:

I. Resumen ejecutivo:

En esta sección se describe puntos como:

A. Alcance y objetivo.

B. Contenido.

C. Conclusiones.

II. Análisis funcional:

El esta sección se deberá detallar las funciones llevadas a cabo por cada una de las compañías relacionadas incluyendo su naturaleza y frecuencia, los riesgos asumidos por cada una de las partes y los activos tangibles e intangibles utilizados por cada una de las partes, su naturaleza y la medida de dicho uso.

Este análisis deberá describir información, del contribuyente analizado y del grupo de empresas al cual pertenece, como: antecedentes, estructura, actividades, proveedores, clientes, competencias, funciones realizadas por el negocio y riesgos asumidos, entre otras. Adicionalmente es necesario que se describa cada una de sus áreas funcionales que pueden ser manufactura, distribución, compras y ventas, mercadeo y ventas, etc.; y reflejar una descripción de la participación accionaria de la empresa con relación a sus partes relacionadas.

Por último el análisis funcional también deberá contener un detalle de las operaciones inter-compañía haciendo una descripción de cada una de estas, mencionando montos y las empresas y países con las cuales se realizaron.

III. Análisis de mercado:

El mismo que deberá proporcionar información referente a la industria, sector o actividad económica en la cual se desarrollan las operaciones del contribuyente analizado, dando una visión general de la evolución de mercado, precios, aspecto socio - económicos ligados al sector, competencias, así como también del desarrollo de la economía local y los aspectos políticos relevantes que afecten el desarrollo de las actividades económicas del contribuyente.

IV. Análisis Económico:

Donde se deberán describir puntos como: operaciones a ser analizadas, partes relacionadas, método aplicado, la existencia de operaciones comparables internas o externas, descripción de las operaciones comparables y/o búsqueda de empresas comparables no controladas que realicen operaciones similares, información financiera de la empresa analizada, información financiera y descriptiva de las empresas comparables utilizadas para la realización del rango intercuartil, herramientas estadísticas utilizadas, y una conclusión sobre si se cumplió con el principio de plena competencia.

Ver resolución completa en la sección de anexos (**ANEXO 3**)

3.2. IDENTIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES SUJETAS A ANÁLISIS

De manera principal se debe resaltar que la Administración Tributaria considerará para efectos de análisis transacciones realmente efectuadas con empresas vinculadas o asociadas y de acuerdo con la forma en que cada uno de los contribuyentes las han estructurado, verificando la coherencia de la utilización de los métodos descritos en el capítulo anterior.

En el documento de las directrices de la OCDE, menciona dos circunstancias especiales en las que puede ser adecuado y legítimo que la Administración Tributaria considere que debe hacer caso omiso de la estructura seguida por los contribuyentes en la realización de la operación vinculada, los cuales se describe a continuación:

La primera circunstancia surge cuando el sustrato económico de la operación difiere de su forma. En tal caso, las Administraciones tributarias pueden ignorar la caracterización de la operación realizada por las partes y recharacterizarla de acuerdo con su sustancia... La segunda circunstancia concurre cuando, coincidiendo la forma y el fondo de la operación, los acuerdos relativos a la misma, valorados globalmente, difieren de los que hubieran sido adoptados por empresas independientes que actúan de modo racional desde un punto de vista comercial y su estructuración real impide que la Administración tributaria determine el precio de transferencia apropiado.⁶⁹

En el primer caso, como ejemplo se puede considerar una inversión en una empresa asociada en forma de préstamo, la cual mantiene devengo de intereses, por lo tanto, podría ser considerada de manera distinta en plena competencia tal como una forma de préstamo, siendo su esencia una inversión.

⁶⁹ MODELO OCDE, (1995) Op. Cit. Capítulo I, p. 52, 1.37.

En el segundo caso, un claro ejemplo puede ser el caso de un derecho ilimitado sobre intangibles que resulte de investigaciones futuras, el cual se efectúa a través de un contrato a largo plazo y con un pago único. Con este hecho, es probable que la autoridad tributaria lo considere como transmisión de un activo comercial.

Las empresas asociadas pueden, mantener contratos de una naturaleza muy concreta que rara vez, o nunca, se encuentran entre partes no vinculadas, esto es muy común entre este tipo de Compañías. Cabe mencionar que los contratos celebrados dentro de un grupo multinacional podrían ser alterados, suspendidos, ampliados o resueltos con facilidad, según la estrategia global del grupo multinacional en su conjunto.

3.3. EVALUACIÓN DE TRANSACCIONES SEPARADAS Y COMBINADAS

El principio de plena competencia, de acuerdo a lo que hace referencia la teoría, debe aplicarse por operación. Sin embargo, es muy común encontrar operaciones separadas que estén estrechamente ligadas entre sí, o que no pueden ser valoradas de forma independiente.

De forma similar, existen operaciones entre empresas vinculadas que han sido contratadas de forma separada pero requieren ser consideradas de forma conjunta al momento de evaluar si cumplen con el principio de plena competencia; así también pueden darse operaciones contratadas globalmente, pero que necesitan ser analizadas por separado.

También pueden presentarse casos en los cuales, no sea posible valorar el contrato y las operaciones en su conjunto, por lo tanto la mejor forma de evaluarlas será segregando algunos de sus elementos.

A pesar de que las operaciones o transacciones se evalúen por separado, para efectos de la Administración Tributaria, deberá considerar si, en su totalidad, el precio de transferencia para los diferentes elementos responde al principio de plena competencia.

3.4. EL ANÁLISIS ECONÓMICO

En esta sección se incluye una descripción de los aspectos que se deben considerar en el Análisis Económico con la finalidad de obtener unos resultados adecuados en la evaluación de las operaciones con compañías vinculadas o relacionadas y el principio de plena competencia; todo esto, aplicado a la Entidad utilizada para efectos del presente análisis.

3.4.1. Elección del método

Para la aplicación del método de más adecuado es necesario buscar una similitud suficiente en el producto o las funciones; si la información proporcionada por la entidad sujeta a análisis es la necesaria y suficiente para realizar las comparaciones y en su caso ajustes, de ser aplicables. Los márgenes netos deberán ser medidos de manera consistente tanto para las empresas comparables como para la Compañía objeto de Análisis en el presente documento, adicionalmente, pueden existir diferencias en el tratamiento a los

gastos operativos y no operativos, como puede ser el caso de reservas, depreciaciones, o provisiones que deberán tomarse en cuenta para efectos de comparabilidad. Para poder cumplir con lo mencionado, la entidad a ser evaluada, proporcionó estados financieros y otra información relevante para este análisis, lo cual fundamenta y refuerza la selección de los métodos aplicables para esta evaluación.

Una aplicación confiable de cualquier método requiere:

- ✓ Selección de la parte analizada;
- ✓ Resultados financieros confiables relacionados con transacciones controladas;
- ✓ Selección de los años a comparar;
- ✓ Selección de compañías comparables;
- ✓ Ajustes contables a los estados financieros de la parte analizada y de las compañías comparables por diferencias en los principios contables;
- ✓ Selección de un indicador de utilidad confiable (razones financieras).

Este análisis de selección del mejor método se encuentra detallado en el presente documento, en el capítulo 4.

3.4.2. Elección del indicador de rentabilidad más adecuado

En la aplicación de los métodos de precios de transferencia, es necesario utilizar razones financieras que midan la rentabilidad. Para el caso de los métodos de Precio de Reventa y Costo Adicionado se utilizan los

indicadores a niveles de margen bruto. En el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación y demás métodos se utilizan los indicadores a nivel de utilidad de operación y márgenes netos.

Una aplicación confiable de los métodos seleccionados requiere de la selección de un indicador de nivel de utilidad que proporcione medidas de ingresos más confiables de la parte analizada, estas medidas se obtienen de manejar precios de mercado en el caso de partes relacionadas, tomando en consideración todos los hechos y circunstancias.

Un indicador del nivel de utilidad mide el retorno de la inversión de la compañía, de los recursos y del manejo del riesgo. La confiabilidad de los indicadores de nivel de utilidad puede aumentar mediante varios ajustes por diferencias en el capital utilizado, así como por las funciones desarrolladas.

De acuerdo con las regulaciones de precios de transferencia los indicadores de nivel de utilidad se pueden identificar como razones financieras, las cuales pueden obtenerse básicamente tomando la información de los estados financieros. El cálculo del retorno en el capital utilizado, es obtenido utilizando la información contenida en el estado de resultados y en el balance general.

3.4.3. Búsqueda transacciones y compañías comparables

El proceso empleado en la búsqueda de empresas con actividades y funciones comparables a las realizadas por la compañía objeto de estudio, se describe a continuación:

Para realizar el proceso de búsqueda, se utilizan fuentes de información sobre empresas públicas registradas y obligadas, en virtud de esto, a presentar información financiera y de negocios ante la Securities and Exchange Commission (“SEC”) de los EE.UU., entidad legal responsable de coordinar y vigilar que todas las operaciones del mercado de valores de este país se realicen de manera transparente y en condiciones de libre competencia. Adicionalmente se considera información pública sobre diferentes empresas alrededor del mundo.

Para seleccionar el criterio inicial de búsqueda, nos apoyamos en el Manual de clasificación industrial estándar. Este Manual agrupa a las empresas por códigos industriales estándar (“SIC”, por sus siglas en inglés), de acuerdo con su giro o actividad económica.

De acuerdo con las funciones y actividades económicas de la Compañía sujeta a estudio que principalmente son la organización, administración, comercialización y prestación de servicios de telecomunicaciones, de la cual se hablará de forma detallada en el Capítulo 4; y teniendo como objetivo obtener una muestra general de empresas a partir de las cuales se pueden

establecer criterios específicos de selección, los Códigos SIC que se han seleccionado para realizar la búsqueda son los siguientes:

CUADRO 8. Códigos que aplican para la el tipo de industria

Códigos SIC	Descripción
4899	Communication Services Not Elsewhere Specified
4813	Telephone Communications, except radiotelephone
3661	Telephone and Telegraph apparatus
3669	Communications equipment Not Elsewhere Specified

Elaborado por: Estefanía Calderón

Para aplicar el método que mejor se ajuste a la realidad económica y financiera de la Entidad objeto de estudio, se requiere identificar compañías que tengan información pública disponible y que realicen funciones similares, por el tipo de operación, equivalentes a las realizadas por la Compañía sujeta a análisis, que incurran en riesgos relacionados. Es evidente por otro lado, dadas las características propias de la parte analizada, no existirán dos compañías 100% comparables, no obstante estas diferencias se consideran en la aplicación de los ajustes a la información, así como en la selección del índice de medición del nivel de utilidad de la parte analizada contra la de las compañías comparables.

Es necesario señalar que el concepto comparable aquí utilizado no implica compañías idénticas pero sí suficientemente similares para derivar una medida confiable de valor de mercado.

Después de haber determinado qué códigos SIC y criterios serían los más adecuados para investigar, concluimos que las siguientes bases de datos podrían proporcionar descripciones confiables de las actividades comerciales de los contribuyentes comparables no controlados potenciales, así como información financiera:

CUADRO 9. Bases de datos para búsqueda de empresas comparables

BASES DE DATOS	CAPACIDAD INFORMACIÓN DE COMPAÑÍAS	FUNCIONALIDADES DE INFORMACIÓN
“COMPUSTAT” North América Data (a)	Ofrece información relativa a más de 10,500 compañías vigentes y 9,000 compañías con información pasada de más de 270 grupos industriales actualmente registrados en la SEC.	Proporciona información financiera básica, detallada y de mercado de las instituciones financieras, comerciales y de servicios activas en los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá. Incluye la descripción de los segmentos comerciales, así como índices industriales y mercados geográficos.
“COMPUSTAT” Global Data (a)	Ofrece información relativa a más de 10,000 compañías vigentes fuera de los Estados Unidos de América y Canadá.	
“EDGARSTAT y ROYALTYSTAT”		Esta base de datos constituye el Sistema de Recolección, Recuperación y Análisis de Datos Electrónicos de la SEC. Se actualiza semanalmente. proporciona información financiera básica, detallada y de mercado de las instituciones financieras, comerciales y de servicios activas de países fuera de los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá. Incluye la descripción de los segmentos comerciales, así como índices industriales y mercados geográficos.
“OSIRIS”	Información de bolsas de valores de 36,526 empresas en el mundo.	Constituye el Sistema de Recolección, Recuperación y Análisis de Datos Electrónicos de Bureau van Dijk, empresa dedicada a investigaciones financieras a nivel mundial. La información de OSIRIS incluye la descripción de los segmentos comerciales, industriales, mercados geográficos e índices de bolsas de valores.

Elaborado por: Estefanía Calderón

- (a) Esta información la obtiene la empresa STANDARD & POOR'S quien desarrolla la Base de Datos COMPUSTAT mediante la recolección de datos de cada una de las empresas que forman parte de la misma, así como de los informes anuales y trimestrales a los accionistas disponibles al público, de los informes 10-K y 12-K que se presentan a la Comisión de Valores de los Estados Unidos Norteamérica ("SEC" por sus siglas en inglés) y de servicios diarios de noticias.

Adicionalmente, existen las siguientes bases en CD ROM:

- ✓ Standard & Poor's Compustat PC Plus ("PC Plus"), es una base de datos de CDROM que contiene información sobre la descripción financiera y de negocio de empresas estadounidenses y canadienses (18.000 empresas);
- ✓ Global Researcher's SEC ("SEC"), es una base de datos de CD-ROM que contiene información con la descripción financiera, de negocio e información de propiedad de empresas estadounidenses;
- ✓ Standard & Poor's Global Vantage ("Global Vantage"), es una base de datos de CDROM con información sobre la descripción financiera y de negocios para empresas mundiales; y
- ✓ Global Researcher'sWorldscope ("Worldscope"), es una base de datos de CD-ROM que contiene información financiera, de negocios y propiedad para empresas mundiales.

Respecto a la información financiera de Compañías, la mayoría de agencias oficiales proporcionan, como mínimo, una parte de los datos en libre acceso vía Internet, las publicaciones en papel o CD-ROM ya solían tener

normalmente un precio “político” muy bajo o incluso se distribuían gratuitamente a universidades y bibliotecas.

Muy diferente es el caso de las bases de datos de titularidad privada. El tipo de información (financiera o económica) y sus clientes habituales (bancos, instituciones financieras, analistas de bolsa) implican en general precios muy caros

Una vez corrida la búsqueda en las diferentes bases, se han obtenido los siguientes resultados en la obtención de compañías comparables:

La búsqueda de compañías con los códigos SIC seleccionados identifica 237 compañías potencialmente comparables. El siguiente paso del proceso de búsqueda es revisar si las compañías cumplen con los siguientes criterios cuantitativos y cualitativos, los cuales son básicos para establecer una comparabilidad de acuerdo con la técnica de precios de transferencia.

Criterios cuantitativos

- ✓ Contar con tres años de información financiera disponible a partir del año 2008;

Criterios cualitativos

- ✓ No estar en un proceso de quiebra, liquidación, operaciones discontinuas o eventos extraordinarios; y
- ✓ Realizar actividades significativamente diferentes o tener operaciones en un mercado significativamente diferente al de la Compañía objeto de estudio.

A continuación se describen los resultados de análisis de comparabilidad:

CUADRO 10. Resultados del análisis de comparabilidad

Comparables analizados	Número de compañías
Empresas con similares códigos SIC	237
Filtros Cuantitativos	72
Filtros Cualitativos	160
ACEPTADAS	5

Elaborado por. Estefanía Calderón

Las cinco compañías seleccionadas fueron:

CUADRO 11. Compañías seleccionadas

Compañías Seleccionadas
Adc Telecommunications Inc
Alaska Communications Sys Gp
Centurylink Inc
Wpcs International Inc
Atsi Communications Inc

Elaborado por. Estefanía Calderón

Descripción de negocio de las compañías comparables

Adc Telecommunications Inc

ADC Telecommunications, Inc. provides broadband communications network infrastructure products and related services worldwide. Its products enable the delivery of high-speed Internet, data, video, and voice communications over wireline, wireless, cable, enterprise, and broadcast networks. The company's connectivity products include fiber distribution terminals, fiber access terminals, passive optical splitter modules, wavelength division multiplexer modules, connectors, enclosures, and drop cables; fiber distribution panels and frames; digital signal cross-connect and digital distribution frame modules; panels and bays; structured cabling products, such as cables, jacks, plugs, jumpers, frames, and panels; and broadcast and entertainment products, including audio, video, data patching, and connectors. Its network solutions comprise in-building wireless coverage/capacity solutions, and outdoor wireless coverage/capacity solutions that offers coverage and capacity for wireless network operators; and cell-site solutions, which enhance signal quality by boosting the uplink signal of a mobile system.

The company also offers professional services consisting of systems integration services for broadband, multiservice communications over wireline, wireless, cable, and enterprise networks. It serves local telephone companies, long-distance carriers, wireless service providers, cable

television operators and broadcasters; business customers and governmental agencies; and communications equipment vendors. ADC Telecommunications, Inc. sells its products through sales personnel, value-added resellers, distributors, manufacturers' representatives, independent sales representatives, and public and private network providers. The company was formerly known as Magnetic Controls Company and changed its name to ADC Telecommunications, Inc. in 1985. ADC Telecommunications, Inc. was founded in 1935 and is headquartered in Eden Prairie, Minnesota.

Alaska Communications Sys Gp

Alaska Communications Systems Group, Inc., through its subsidiaries, provides integrated communications services in the State of Alaska. It operates in two segments, Wireline and Wireless. The Wireline segment provides voice, data, broadband, multi-protocol label switching services, network access, long distance, and other services to consumers, carriers, businesses and enterprises, and government customers. This segment also offers other telecommunications carriers voice and data services, such as private line, frame relay, and ATM services; and voice and data termination services to long distance and other carriers through its local telephone facilities. The Wireless segment provides facilities-based voice and data services; and equipment sales. This segment, through roaming agreements with the U.S. and Canadian carriers, provides its customers a range of services and coverage in the lower 48 states, Hawaii, and Canada. As of

December 31, 2009, the company served approximately 137,000 subscribers and 186,000 access lines. Alaska Communications Systems Group, Inc. was founded in 1998 and is based in Anchorage, Alaska.

ATSI Communications, Inc.

ATSI Communications, Inc., through its subsidiaries, provides international telecommunications services to carriers, telephony resellers, and other voice-over-Internet-protocol (VoIP) carriers worldwide. The company offers digital voice communications, IP/ private branch exchange services, IP trunking, prepaid calling, call center applications, conferencing, messaging, and other IP telephony functionality over the Internet using VoIP. It also provides network services that comprise private communication links and VoIP gateway services, including data, voice, and fax transmission between multiple international offices, as well as Internet and collocation services in the United States. The company was founded in 1993 and is based in San Antonio, Texas.

Centurylink Inc.

CenturyTel, Inc., together with its subsidiaries, operates as an integrated communications company. The company provides a range of communications services, including local and long distance voice, wholesale network access, high-speed Internet access, other data services, and video services in the continental United States. Its services include local

exchange and long distance voice telephone services, as well as enhanced voice services, such as call forwarding, conference calling, caller identification, selective call ringing, and call waiting; network access services; data services, including high-speed Internet access services, and data transmission services over special circuits and private lines; and fiber transport, competitive local exchange carrier, security monitoring services, other communications, and professional and business information services. The company also offers other related services, such as leasing, selling, installing, and maintaining customer premise telecommunications equipment and wiring; provides billing and collection services to third parties; participates in the publication of local telephone directories; and provides printing, database management, direct mail services, and cable television services. In addition, the company provides network database services, as well as switched digital video services and wireless broadband Internet services. As of December 31, 2009, it operated approximately 7.0 million telephone access lines. The company was founded in 1968 and is based in Monroe, Louisiana.

Wpcs International Inc.

WPCS International Incorporated, a design-build engineering company, focuses on the implementation requirements of communications infrastructure worldwide. The company provides its engineering capabilities, including wireless communication, specialty construction, and electrical power to the public services, healthcare, energy, and corporate

enterprise markets worldwide. WPCS International was founded in 2002 and is headquartered in Exton, Pennsylvania.

3.4.4. Ajustes a la información financiera

Con base al análisis de información pública disponible, las compañías identificadas en la búsqueda son funcionalmente comparables. Sin embargo, también ha determinado que existen diferencias materiales en los niveles de capital de trabajo entre las compañías comparables.

Para aumentar la confiabilidad de los resultados y cumplir con lo dispuesto en la LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, se procede a ajustar información financiera de las compañías comparables para dichas diferencias.

La intención de los ajustes es transformar a las empresas seleccionadas como comparables, a las condiciones de mercado que enfrentó la Compañía objeto de estudio durante el periodo bajo análisis con la finalidad es hacer más comparables las operaciones sobre las que se aplica la metodología de Precios de Transferencia.

No existe una regla general sobre el número y la magnitud de los ajustes a realizar. Sin embargo, las Guías de la OCDE recomiendan aplicar el menor número de ajustes posible, ya que, en caso contrario, los resultados podrían

no ser confiables. Los ajustes de comparabilidad frecuentemente consideran factores tales como los siguientes:

- ✓ Características de productos o servicios
- ✓ Funciones
- ✓ Términos contractuales
- ✓ Riesgos
- ✓ Condiciones económicas

Bajo el método de Precio Comparable No Controlado, la similitud de productos o servicios es el factor de comparabilidad más importante. Bajo el método de Precio de Reventa, los factores de comparabilidad más importantes incluyen, además de las características de los productos, los niveles y las tasas de rotación de inventarios, la estructura de costos y la eficiencia administrativa. Bajo el método de Costo Adicionado, los factores de comparabilidad más importantes incluyen la complejidad de la manufactura o ensamble, la estructura de costos, la experiencia de negocios y la eficiencia administrativa. Bajo los métodos transaccionales de utilidad de operación, los factores más importantes a considerar son las funciones desarrolladas, los recursos empleados, la estructura de costos, la experiencia de negocios o la eficiencia administrativa, además de los niveles de cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

Algunos de los ajustes más frecuentes son los denominados de intensidad de activos (cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar), dependiendo de la actividad económica que desarrolle la compañía sujeta a análisis y de

políticas contables. Estos ajustes eliminan las diferencias en rubros tienen un impacto importante en los resultados financieros de las compañías, pero no están reflejados en sus estados de resultados. Al eliminar dichas diferencias, se obtiene mayor grado de comparabilidad y resultados más confiables. Estos ajustes han recibido la aceptación general, tanto de las autoridades fiscales, como de los asesores económicos y fiscales en la mayoría de los países que aplican reglas de precios de transferencia. Otros ajustes menos frecuentes pueden incluir diferencias en riesgo cambiario, tasa de crecimiento y mercados de capital.

La aplicación de ajustes financieros debe tomar en cuenta tres consideraciones importantes:

- ✓ Una diferencia material es aquella que afecta la medición de los resultados Arm's Length bajo el método aplicado. Por lo tanto, ajustes a empresas evaluadas y comparables para eliminar diferencias que sólo tienen un impacto mínimo o un efecto menor sobre el precio o la utilidad no son necesarios.
- ✓ Los ajustes de comparabilidad deberían preferentemente efectuarse a las comparables. En algunos casos, es necesario ajustar tanto a las empresas comparables como a la empresa evaluada, mientras que en otros casos, es más práctico ajustar únicamente a la empresa evaluada.
- ✓ Los ajustes deben basarse en las prácticas comerciales, los principios económicos o el análisis estadístico.

Diferencias en Cuentas por Pagar y Cuentas por Cobrar

Los ajustes en la utilidad de operación utilizando intereses implícitos se justifican mediante la teoría de que conceptos contables, como ventas netas y costo de ventas, no siempre reflejan apropiadamente la noción económica del “valor del dinero en el tiempo”.

En términos simples, el “valor del dinero en el tiempo” indica que un dólar el día de hoy vale más que un dólar el día de mañana por la oportunidad perdida de ganar intereses en el ingreso diferido. Asimismo, un vendedor racional normalmente aceptará un menor precio por un bien si el pago se hace al momento de la venta en lugar de recibir varios pagos diferidos. La diferencia entre estos dos precios refleja las preferencias intertemporales del vendedor (v.g., una tasa de descuento), que para el mercado se expresa como una tasa de interés de corto plazo para préstamos y créditos a negocios. La tasa de descuento utilizada en nuestro análisis para cuantificar el “valor del dinero en el tiempo” es una tasa de interés promedio de corto plazo para préstamos a negocios.

En términos generales, cuando existen diferencias significativas en cuentas por cobrar es conveniente realizar un ajuste sobre la utilidad de operación y sobre las ventas de los comparables. Lo mismo se puede aplicar a ajustes en costo de ventas cuando existen diferencias significativas en cuentas por pagar. Las cuentas por pagar reflejan el plazo de pago que los proveedores ofrecen, mientras que las cuentas por cobrar reflejan el plazo de pago

otorgado a clientes. De esta manera, las ventas netas no sólo incluyen una compensación por la venta de una propiedad sino también un ingreso por interés implícito atribuible al crédito extendido mediante las cuentas por cobrar. Por lo tanto, diferencias importantes en las cuentas por cobrar de la Compañía analizada y en las cuentas por cobrar de los comparables pueden resultar en diferencias significativas en la composición de la cantidad reportada como ventas netas, que consistirá de la cantidad pagada por el bien vendido y del interés implícito por la extensión de crédito a través de los términos de pago. Diferencias significativas en cuentas a pagar afectan el costo de ventas, entonces se pueden realizar ajustes para tomar en cuenta este interés implícito.

Los ajustes económicos que tradicionalmente se realizan a la información financiera de las empresas comparables son los siguientes:

a) Ajustes al Capital de Trabajo

Los ajustes se hacen normalmente para alcanzar consistencia en los niveles de capital de trabajo los cuales se reflejan en las cuentas por cobrar, y cuentas por pagar que poseen los comparables no controlados.

b) Ajuste de Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar

Una empresa que reporta cuentas por cobrar en su balance general está proporcionando un servicio a sus clientes, al proveer financiamiento para la

compra del producto. Bajo el supuesto de que las compañías buscan maximizar sus utilidades, una compañía desearía obtener una remuneración por proveer este servicio de financiamiento. Sus utilidades, por lo tanto, incluirían un monto por el interés implícito ganado por esta actividad de financiamiento.

Es decir la única diferencia entre dos empresas es el nivel de cuentas por cobrar, se esperaría que la compañía con mayor nivel de cuentas por cobrar estuviera obteniendo mayores retornos porque estos retornos también incluirían un cargo financiero explícito.

En otras palabras, ajustando los resultados financieros de las compañías comparables para cuantificar las diferencias en niveles relativos de cuentas por cobrar se obtiene una evaluación con mayor precisión de los precios de transferencia.

Paso 1:

Calcular la diferencia en la razón de cuentas por cobrar sobre las ventas entre la entidad analizada y cada comparable

$$\begin{aligned}
 & \text{(Cuentas por cobrar/ ventas) } \mathbf{COMPAÑÍA \text{ OBJETO DE ESTUDIO}} \\
 & (-) \underline{\text{(Cuentas por cobrar/ ventas) } \mathbf{COMPAÑÍA \text{ COMPARABLE}}} \\
 & = \mathbf{Diferencia (A)}
 \end{aligned}$$

Paso 2:

Calcular el valor implícito en la diferencia de niveles de cuentas por cobrar

Diferencia en cuentas por cobrar (A)

X ventas de compañía comparable (suma 3 años)

= **Diferencia implícita en cuentas por cobrar**

Paso 3:

Calcular el costo de financiamiento de esta diferencia implícita de cuentas por cobrar

Diferencia implícita en cuentas por cobrar

X tasa prima (promedio de 3 años)

= **Ajuste de cuentas por cobrar**

c) Ajuste de Cuentas por Pagar

Una compañía que reporta cuentas por pagar en su balance general está recibiendo un servicio por parte de sus proveedores recibiendo efectivamente financiamiento para la compra del producto. Sus retornos, por lo tanto, incluirían un monto por el interés implícito ganado por esta actividad de financiamiento.

Por lo tanto si la única diferencia entre dos compañías es el nivel de cuentas por pagar, se esperaría que la compañía con mayor nivel de cuentas por pagar estuviera ganando menores retornos, por el interés incluido en sus resultados operativos. Por lo tanto, ajustando los resultados finales de las firmas comparables para el conteo de diferencias en niveles relativos de cuentas por pagar se obtiene una evaluación con mayor precisión de los precios de transferencia.

Paso 1:

Calcular la diferencia de la razón de cuentas por pagar sobre los costos totales entre la entidad analizada y cada comparable.

$$\begin{aligned} & \text{(Cuentas por pagar/ costo total) } \mathbf{COMPAÑÍA \text{ OBJETO DE ESTUDIO}} \\ & (-) \text{ (Cuentas por pagar/ costo total) } \mathbf{COMPAÑÍA \text{ COMPARABLE}} \\ & = \mathbf{Diferencia (B)} \end{aligned}$$

Paso 2:

Calcular el valor implícito en la diferencia de niveles de cuentas por pagar:

$$\begin{aligned} & \text{Diferencia en cuentas por pagar (B)} \\ & \times \text{ costos totales comparable (suma 3 años)} \\ & = \mathbf{Diferencia implícita en cuentas por pagar} \end{aligned}$$

Paso 3:

Calcular el costo de financiamiento de esta diferencia implícita de cuentas por pagar

Diferencia implícita en cuentas por pagar

X tasa prima (promedio de 3 años)

= **Ajuste de cuentas por pagar**

d) Ajuste Inventarios

Es necesario realizar un ajuste en los indicadores de rentabilidad de las compañías comparables, si el nivel de tenencia de inventarios es diferente al de la empresa que se sujeta al análisis. El propósito de este ajuste es eliminar el impacto de las diferencias en el costo de capital, el cual se refleja en las diferencias en la tenencia de inventarios. Una compañía que mantiene altos niveles de inventario realiza funciones de mantenimiento de inventario para sus clientes o para sus proveedores; por lo tanto, probablemente dicho financiamiento se compensa a través de precios de venta más altos o costo de ventas mayores.

Para el indicador seleccionado, se ajustan los resultados financieros de las compañías comparables para reflejar niveles de inventario iguales a los de la compañía sujeta al análisis. El ajuste modifica en el precio de venta la prima cobrada por mantenimiento de inventario, a través de variaciones en el costo

de ventas, tomando en consideración el financiamiento implícito incluido en las cuentas por pagar comerciales, con la finalidad de compensar las diferencias en cuanto al descuento implícito otorgado a sus proveedores y a sus clientes.

Paso 1:

$$\begin{aligned} & (\text{Inventarios/ ventas}) \text{ COMPAÑÍA OBJETO DE ESTUDIO} \\ & (-) \text{ (Inventarios/ ventas) COMPAÑÍA COMPARABLE} \\ & = \text{ Diferencia (C)} \end{aligned}$$

Paso 2:

$$\begin{aligned} & \text{Diferencia en inventario (C)} \\ & \text{X ventas de compañía comparable (suma 3 años)} \\ & = \text{Diferencia implícita en inventarios} \end{aligned}$$

Paso 3:

$$\begin{aligned} & \text{Diferencia implícita} \\ & \text{X tasa prima (promedio de 3 años)} \\ & = \text{Ajuste de inventarios} \end{aligned}$$

e) Ajuste de activos fijos**Paso 1:**

$$\begin{aligned} & (\text{Activo fijo/ ventas}) \text{ COMPAÑÍA OBJETO DE ESTUDIO} \\ & (-) \underline{(\text{Activo fijo/ ventas}) \text{ COMPAÑÍA COMPARABLE}} \\ & = \text{Diferencia (D)} \end{aligned}$$

Paso 2:

$$\begin{aligned} & \text{Diferencia en activo fijo} \\ & \text{X } \underline{\text{ventas de compañía comparable (suma 3 años)}} \\ & = \text{Diferencia implícita en activo fijo} \end{aligned}$$

Paso 3:

$$\begin{aligned} & \text{Diferencia implícita} \\ & \text{X } \underline{\text{tasa prima (promedio de 3 años)}} \\ & = \text{Ajuste de activo fijo} \end{aligned}$$

f) Ajustes para resultados

Finalmente el retorno ajustado sobre costos totales (utilidad operativa ajustada por capital de trabajo como razón de los costos totales) es calculado para cada comparable.

Ventas netas
 + Ajuste de cuentas por cobrar, inventario y activo fijo
 = **Ventas ajustadas de compañía comparable**

Costo total
 + Ajuste de cuentas por pagar
 = **Costo total ajustado de compañía comparable**

Ventas ajustadas de compañía comparable
 (-) Costo total ajustado de compañía comparable
 = **Utilidad de operación ajustada**

CUADRO 12. Fórmula del Margen de la Utilidad de las Comparables

$\text{Margen de la utilidad de las comparables} = \frac{\text{Utilidad de operación ajustada}}{\text{Total costo ajustado}}$

Elaborado por: Estefanía Calderón

3.4.5. Medidas estadísticas, la mediana y el rango intercuartil

De manera general, bajo la LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, y las directrices de Precios de Transferencia de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, se encuentran en muchas ocasiones más de una empresa comparable para la aplicación del método más apropiado, por lo que resulta conveniente la utilización de un rango de cifras, de las cuales se crea un nivel de confiabilidad. En estas circunstancias se entiende que la diferencia de las cifras que comprenden el rango puede ser el resultado de la aplicación de las fuerzas de mercado a cada compañía comparable, que reproduce una aproximación de condiciones que se hubieran establecido entre empresas independientes.

La LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO y la O.C.D.E. establecen en referencia a los Rangos Intercuartiles, de la aplicación de algunos de los métodos, se podrá obtener un rango de precios, de montos de las contraprestaciones o rangos de utilidad. Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentra dentro de esos rangos, dichos precios, montos o márgenes se considerarán como pactados o utilizados entre partes independientes.

Utilizar rangos intercuartiles proporciona un “rango” de valores a partir de una muestra ordenada de datos. El rango intercuartil elimina aquellos valores de una muestra ordenada de datos que se encuentran por encima del percentil 75 (cuartil superior) y por debajo del percentil 25 (cuartil inferior).

Lo que resulta es el rango de valores medios denominado rango intercuartil, el cual se utiliza como parámetro para comparar los precios, márgenes de utilidad o cualquier otro indicador financiero de la empresa evaluada y de las comparables.

Cuando los precios, márgenes de rentabilidad o cualquier otro indicador financiero de la empresa evaluada se encuentren fuera de este rango, se considerará que la compañía no cumple con el principio arm's length, lo que indicará que será necesario realizar ajustes a los ingresos o deducciones de dicha empresa.

De acuerdo con el artículo 87 del Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno, Respecto al Rango de Plena Competencia, menciona lo siguiente: “el contribuyente deberá establecer la Mediana y el Rango de Plena Competencia de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad de dichas operaciones”.

Por otro lado, si el precio o margen obtenido por el contribuyente se encuentra dentro del Rango de Plena Competencia, dicho Valor se considerará como pactado entre partes independientes. Caso contrario, se considerará que el Valor que hubieren utilizado partes independientes es el que corresponde a la Mediana del mencionado rango.

Por lo tanto, cualquier ajuste de impuesto a la renta por precios de transferencia deberá hacerse a la **Mediana** del Rango mencionado.

En el mismo artículo expresa los siguientes conceptos:

- a) **Rango de plena competencia.**- Es el intervalo que comprende los valores que se encuentran desde el Primer Cuartil hasta el Tercer Cuartil, y que son considerados como pactados entre partes independientes;
- b) **Mediana.**- Es el valor que se considera hubieren utilizado partes independientes en el caso que el Valor registrado por el contribuyente se encuentre fuera del Rango de Plena Competencia; y,
- c) **Primer y tercer cuartil.**- Son los valores que representan los límites del Rango de Plena Competencia.

La mediana y los cuartiles correspondientes se calcularán en función de los métodos estadísticos convencionales.⁷⁰

3.4.6. Resultado del análisis económico

A través del análisis económico, el cual abarca los puntos expuestos en la sección anterior, se establece de forma concreta y certera, si la Compañía se encuentra o no dentro del rango de plena competencia.

3.5. EL AJUSTE PROCEDENTE EN EL IMPUESTO A LA RENTA

Cualquier precio fijado por operaciones entre vinculadas puede ser considerado como un precio de transferencia, sea que se encuentre sobre o sub valuado, o no. En materia tributaria el régimen de precios de transferencia es concebido como aquél referido a los casos en que los grupos empresariales fijan sus precios por valores distintos a los que habrían pactado con terceros ajenos a su grupo económico.

Para fines de la aplicación práctica del régimen de precios de transferencia la Administración Tributaria goza de facultades establecidas con el objeto de practicar ajustes a las operaciones realizadas por entidades vinculadas. Así, en los casos en que

⁷⁰ RALORTI (2010), Op. Cit. Art. 87.

los precios entre compañías relacionadas no respondan a la regla de valor de mercado, las partes pueden ser objeto de ajustes tributarios. Esto con el objeto de llegar al resultado de la operación tal y como si hubiera sido realizado por partes independientes. Normativamente se ha reconocido que el régimen de precios de transferencia se aplicará en tanto la aplicación de precios entre empresas vinculadas signifique un menoscabo para la recaudación.

Como es evidente, los gobiernos prevén normas para evitar que las empresas reduzcan la carga impositiva que les corresponde por la aplicación de precios de transferencia. Por tal motivo, gran número de estados, entre ellos el nuestro, han introducido normas mediante las cuales se limita la habilidad de las empresas para manipular sus precios de transferencia.

En la LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, en concordancia con su Reglamento, menciona en su artículo 2, que hace referencia a la cuantificación de los ingresos, lo siguiente respecto al ajuste del impuesto a la renta por precios de transferencia:

La Administración Tributaria podrá establecer ajustes como resultado de la aplicación de los principios del sistema de precios de transferencia establecidos en la ley, este reglamento y las resoluciones que se dicten para el efecto”.⁷¹

El ajuste de impuesto a la renta por precios de transferencia se efectuará considerando la mediana del rango que ha sido establecido por el análisis.

⁷¹ Reglamento de Aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (2010). Op. Cit..Art. 1.- Cuantificación de los ingresos.

3.6. CASOS ESPECIALES

3.6.1. Utilización de datos de múltiples años

Para el análisis de precios de transferencia resulta muchas veces adecuado examinar los datos del año que se ha sometido a análisis así como los de años anteriores para entender todo lo que rodea a las operaciones con una parte vinculada, tales como: hechos que influyeron en la determinación de los precios de transferencia, pérdidas en operaciones, circunstancias particulares de años anteriores que pudieron generar incrementos en los costos, acontecimientos determinantes como productos que estén al final de su vida útil, etc. Además permiten entender ciclos económicos y ciclos de vida de productos, que pueden ser de suma importancia.

El análisis de datos de años anteriores permite determinar si acontecimientos pasados afectaron a los precios o beneficios de tal forma que dicha operación de la empresa no debería ser utilizada como elemento comparable.

3.6.2. Existencia de pérdidas recurrentes

Para esta sección se considerará el siguiente escenario: cuando una empresa asociada incurre en pérdidas constantemente mientras que el grupo multinacional en su conjunto es rentable, este hecho podrían requerir de un

examen especial de los temas relativos a la fijación de los precios de transferencia.

Las pérdidas recurrentes pueden tener afectación tanto para las empresas asociadas como para las independientes por diversas circunstancias como por ejemplo los costos elevados de puesta en marcha, eventos desfavorables en su economía, diversas razones legítimas del mercado.

Considerando el punto anterior, cabe resaltar que una compañía independiente que incurre en pérdidas de forma recurrente cesaría eventualmente en sus actividades en estas condiciones porque no estaría preparada para afrontar pérdidas indefinidas. Por el contrario, una empresa asociada que realiza pérdidas puede continuar su actividad si ésta beneficia al grupo multinacional en su conjunto.

En el párrafo 1.53 de los lineamientos de la OCDE menciona un punto importante a considerar:

El hecho de que exista una empresa que arroje pérdidas y que concierte negocios con otros miembros rentables de su grupo multinacional sugeriría a los contribuyentes o a las Administraciones tributarias que se deberían examinar los precios de transferencia. Puede ser que la empresa con pérdidas no esté siendo retribuida adecuadamente por el grupo multinacional del que forma parte si se consideran los beneficios derivados de sus actividades.⁷²

Otro punto importante, hace referencia a las estrategias comerciales, puesto que en muchos casos las pérdidas recurrentes pueden estar justificadas por este factor en el sentido de que pueden fijarse precios bajos para conseguir

⁷² OCDE, *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*, Párrafo 1.53

penetración en el mercado. Si la estrategia de precios se prolonga más allá de un período razonable, sería necesario efectuar un ajuste de precios de transferencia, especialmente cuando los datos comparables de varios años manifiestan que se ha incurrido en pérdidas durante un período más largo del que afectaría a empresas independientes comparables.

CAPITULO 4

SELECCIÓN DEL MEJOR MÉTODO PARA EL ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA COMPAÑÍA OBJETO DE ESTUDIO

En este capítulo se expone un caso práctico a través del cual se efectúa la selección del mejor método aplicable a la Compañía objeto de estudio; se exponen las razones por las cuales se ha escogido un método específico, así como los motivos por los que se descartan a los demás.

Para poder desarrollar este análisis es necesario comprender la actividad comercial que realiza la empresa objeto de estudio en el mercado, así como los factores que son determinantes en la actividad con las Compañías relacionadas. También se ha incluido un detalle completo de cuáles son las transacciones sujetas a análisis.

4.1. DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA SUJETA A ANÁLISIS Y SUS VINCULADAS

4.1.1. Descripción de las actividades del grupo multinacional

El grupo multinacional es reconocido como uno de los mayores transportadores de energía de la región; destacado además por su operación de telecomunicaciones y por sus servicios como operador y administrador de mercados de energía, es uno de los conglomerados empresariales más importantes de Colombia y Latinoamérica.

A partir de la integración de sus redes en Colombia, con las redes de su empresa filial en Ecuador, en Perú y con redes de otros países, está creando la gran red (network) de la región lo que le permite ofrecer un portafolio de servicios cada vez más importante en transporte, conexiones y acceso a Internet.

El grupo multinacional cuenta con un sistema de redes complementarias de diferentes tecnologías que aseguran la cobertura y calidad requerida por los clientes. La red principal está desplegada sobre anillos y ramales de fibra óptica que se integran con enlaces de microondas y se complementan con un sistema satelital, permitiendo ofrecer las mejores condiciones de cobertura.

El mercado objetivo a los que están dirigidos los servicios que ofrece el grupo son:

- ✓ Operadores de telecomunicaciones en los sectores de TPBCLD (Telefonía Pública Básica Conmutada de Larga Distancia), servicio de voz móvil y servicio de valor agregado.
- ✓ Operadores de telecomunicaciones con redes propias y que requieren respaldo ocasional por rutas y redes diferentes.
- ✓ Operadores de telecomunicaciones que tengan contratados sus servicios con terceros y que requieren respaldo ocasional por rutas y redes diferentes.

- ✓ Operadores de telecomunicaciones con derechos de capacidad sobre sistemas de cables internacionales, submarinos o terrestres, que deseen conectar las cabezas de cable a otros sitios dentro del país.
- ✓ Operadores de telecomunicaciones con necesidades de interconexión entre sus sitios dentro del país y cabezas de cable de sistemas de cables internacionales

4.1.2. Descripción del Objeto social y las actividades comerciales de la Compañía sometida a Estudio

La Compañía tiene como objeto social:

“la organización, administración, comercialización y prestación de servicios de telecomunicaciones, tales como portadores, telemáticos y de valor agregado, de acuerdo a lo definido en las leyes y reglamentos vigentes; puede desarrollar también actividades complementarias y en general cualquier servicio de telecomunicaciones”.⁷³

La compañía fue constituida con un capital inicial de US \$ 50,000.00 (cincuenta mil dólares americanos), la misma que para fines de este análisis será denominada como “**COMPAÑÍA OBJETO DE ESTUDIO**”; mediante Escritura Pública celebrada en la Notaría 17 del Cantón Quito, el 29 de Noviembre de 2002, la cual fue aprobada por la Superintendencia de Compañías e inscrita en el Registro Mercantil.

⁷³ Información tomada de la Escritura de Constitución de la Compañía objeto de estudio con fecha 29 de noviembre del 2002.

La **Compañía objeto de estudio** es una sociedad ecuatoriana, que al 31 de Diciembre de 2010, el capital suscrito de la compañía es de US\$ 518.600. Las acciones tienen un valor de USD\$100 cada una.

Al 31 de Diciembre de 2010 la Sociedad contaba con 2 accionistas, cuya participación se puede observar en el siguiente cuadro:

CUADRO 13. Resumen de la participación accionaria de la Compañía

Accionistas	Nacionalidad	Capital Suscrito y pagado	Aumento de Capital	CAPTITAL TOTAL 2010	No. de Acciones	Participación
ACCIONISTA A	Ecuatoriana	\$ 25.000	\$ 234.300	\$ 259.300	2593	50%
ACCIONISTA B	Colombiana	\$ 25.000	\$ 234.300	\$ 259.300	2593	50%
Totales:		\$ 50.000	\$ 468.600	\$ 518.600	5186	100%

Elaborado por: Estefanía Calderón

Esta información ha sido tomada de la escritura de aumento de capital de la Compañía sujeta a análisis con fecha 22 de enero de 2009.

Es importante mencionar dentro de este análisis que tanto al Accionista A, así como el Accionista B son considerados como partes relacionadas, de acuerdo a lo que estipula la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Para entendimiento general del giro del negocio de la Compañía objeto de análisis, es adecuado mencionar que sus ingresos principales están dados por Servicios denominados Portador, es decir, el servicio que presta por mantener las telecomunicaciones vigentes y en funcionamiento con sus clientes.

Sus costos están dados por los valores pagados por interconexión y servicios de gestión, adicionalmente por costos de personal y varios costos indirectos tales como impuestos, tasas y afiliaciones.

A continuación se describen a los principales clientes y proveedores de la Compañía objeto de estudio, con el fin de entender el giro del negocio y su mercado⁷⁴:

CUADRO 14. Detalle de Clientes más importantes de la Compañía objeto de análisis

Clientes
Corporación Nacional De Telecomunicaciones
AT&T Global Network S
Telconet S.A.
Puntonet S.A.
Lutrol S.A.
Asociación de Empresas Proveedoras

Elaborado por: Estefanía Calderón

CUADRO 15. Detalle de Clientes más importantes de la Compañía objeto de análisis

Proveedores
Telconet S.A.
Global Crossing Comunicaciones Ecuador
Otecel S.A.
Megadatos S.A.
Columbus Networks Colombia Ltda.
ISA Interconexion Electrica S.A.

Elaborado por: Estefanía Calderón

La cobertura de los servicios que ofrece la Compañía objeto de análisis, a través de sus relacionadas, es la que se presenta a continuación:

⁷⁴ Información proporcionada por la Compañía Objeto de Análisis

CUADRO 16. Cobertura de la Compañía Objeto de Análisis

País	Ciudades
Ecuador	Quito
Colombia	Bogotá, Medellín, Cartagena, Tolú
Perú	Lima

Elaborado por: Estefanía Calderón

Para tener un mejor entendimiento del mercado en el que realiza sus actividades comerciales la Compañía Objeto de Análisis se incluyen varios puntos a ser considerados al momento de escoger el mejor método para la aplicación de precios de transferencia:

Los productos y servicios que ofrece, ocupan una posición de importancia en el mercado ecuatoriano, ya que son los únicos proveedores de este tipo de servicios. No obstante, la presencia de posibles competidores que están ofreciendo soluciones novedosas hace que la compañía esté actualmente enfrentando un riesgo bajo en cuanto a la demanda por sus servicios. Cabe mencionar que la compañía enfrenta un bajo riesgo de mercado como consecuencia de su posición privilegiada dentro del nicho específico de mercado.

En cuanto al riesgo crediticio, la Compañía realiza su operación de venta con terceros independientes, por lo que es la misma empresa quien asume toda la responsabilidad relativa a la cobranza a dichas operaciones a plazo. Por tal motivo, los términos de crédito otorgados son de pocos días, pues el

sistema de venta de la compañía mantiene, en algunos casos, pagos anticipados por parte de sus clientes.

La Compañía objeto de análisis no efectúa ninguna función de investigación y desarrollo, al menos en la parte local. Estas funciones son realizadas directamente por su parte relacionada que funciona como matriz, desde Colombia.

Debido a que no registra pasivos significativos con el sector financiero, local o del exterior, el riesgo por fluctuaciones en las tasas de interés es mínimo.

El riesgo laboral es mínimo, puesto que la Compañía sujeta a análisis mantiene dentro de su nómina al 31 de diciembre de 2010 a 6 empleados, con los cuales cumple con todas las disposiciones legales y sociales.

No existen probabilidades altas que se pueda presentar alguna clase de intervención del estado en las actividades de la empresa privada, relacionadas con control de precios o medidas similares y es muy factible que se aprueben nuevas leyes que incentiven la inversión extranjera, en los sectores productivos de la nación.

La compañía ha identificado como un riesgo bajo la posibilidad de ataques o asonadas. Esta opinión se sustenta en el hecho de que la ubicación de la sede es una zona que no se encuentra señalada como insegura y la posibilidad que sus empleados o instalaciones puedan verse afectados por ataques.

4.2. DESCRIPCIÓN DE LA RELACIÓN CON LAS VINCULADAS

4.2.1. Vinculadas del Exterior

a) Relacionada 1 (Colombia)

El parámetro de vinculación con relacionada colombiana se da por dos motivos específicos:

- ✓ Es una sociedad filial con la que mantiene operaciones directas en el 95% de del total, por lo tanto son establecimientos permanentes entre sí, en cuanto a las transacciones que desarrollan, cumple con el supuesto de relación N° 11 de acuerdo con la ficha técnica para efectos de declaración de operaciones con relacionadas del exterior, establecido por el S.R.I.

- ✓ El segundo punto es porque la Compañía Relacionada 1 tiene el 50% de las acciones de la Compañía, por lo tanto ejerce control directo en la toma de decisiones, este punto está dentro de los supuestos de relación, con el Código N° 13 el cual hace mención a las relación directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.

b) Relacionada 2 (Perú)

El parámetro de relación con la segunda empresa se da porque es un establecimiento permanente entre sí, es decir que mantiene operaciones

directas entre ellas y forma parte del grupo sudamericano, funcionan bajo la misma denominación y como sucursal extranjera. Cumple con el supuesto de relación N° 11.

4.2.2. Vinculadas locales

La vinculación de la Compañía Relacionada Ecuatoriana se da porque tiene el 50% de las acciones de la Compañía, por lo tanto ejerce control directo en la toma de decisiones, este punto está dentro de los supuestos de relación, con el Código N° 13 el cual hace mención a las relación directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.

4.3. DESCRIPCIÓN DE LAS TRANSACCIONES OBJETO DE ANÁLISIS

La Compañía objeto de análisis, no realiza la venta de equipos de telecomunicaciones directamente, sino que, a través de contratos de prestación de servicios de telecomunicaciones con sus diversos clientes, provee de equipos, maquinarias, asistencias técnicas, asesoramiento, instalación e implementación necesarios para la implementación de servicios de telecomunicaciones integrados a paquetes de servicios complementarios no únicamente la venta de equipos como tal.

Las operaciones que realizó la compañía objeto de análisis durante el transcurso del año fiscal 2010 con sus partes relacionadas en el exterior fueron operaciones de egreso, por conceptos de asistencia técnica, servicios técnicos, interés pagados y otros ingresos con respecto a las operaciones de ingreso tenemos servicio técnico.

Cada una de las operaciones indicadas contiene su propio código de referencia e identificación, a continuación se muestran dos tablas con las operaciones detalladas y sus valores respectivos por cada una de las operaciones en las actividades realizadas durante el año 2010⁷⁵.

**CUADRO 17. Operaciones con Compañías Vinculadas del Exterior
Ejercicio fiscal 2010**

EGRESOS					
CÓDIGO	DETALLE	PAIS	PROVEEDOR	Monto USD \$	NÚMERO DE TRANSACCIONES
209	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	COLOMBIA	RELACIONADA 1	2.846.849,90	37
		PERÚ	RELACIONADA 2	1.377.862,23	20
210	ASISTENCIA TECNICA	COLOMBIA	RELACIONADA 1	27.200,00	4
214	INTERESES	COLOMBIA	RELACIONADA 1	47.061,22	41
224	MANTENIMIENTO	COLOMBIA	RELACIONADA 1	2.737,00	1
		PERÚ	RELACIONADA 2	30.107,00	11
TOTAL				4.331.817,35	114

INGRESOS					
CÓDIGO	DETALLE	PAIS	CLIENTE	Monto USD \$	NÚMERO DE TRANSACCIONES
110	SERVICIO DE TELECOMUNICACIONES	COLOMBIA	RELACIONADA 1	1.099.501,45	42
		PERU	RELACIONADA 2	26.573,74	17
TOTAL				1.126.075,19	59

TOTAL OPERACIONES CON RELACIONADAS				5.457.892,54	173
---	--	--	--	---------------------	------------

Elaborado por: Estefanía Calderón

Es importante recordar que la Compañía Relacionada 1, es el Accionista B de la Compañía objeto de análisis, con el 50% del capital social.

⁷⁵ Esta información ha sido proporcionada por la Compañía objeto de estudio.

**CUADRO 18. Operaciones con Compañías Vinculadas Locales
Ejercicio fiscal 2010**

PARTE RELACIONADA	OPERACIÓN	MONTO USD \$	N° DE TRANSACCIONES
Accionista a	Arrendamiento	963.097,21	33
	Capacidad	128.154,36	12
	Gestión de red	101.817,80	12
	Intereses de convenio	28.502,31	25
	Mantenimiento	124.404,38	24
	Otros	313.499,21	22
	Dirección	68.855,34	12
TOTAL OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS LOCALES		1.728.330,62	140

Elaborado por: Estefanía Calderón

De acuerdo con lo que menciona la LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, para efectos tributarios, el análisis que se efectúa en cuanto a precios de transferencia es sobre las transacciones que mantiene una empresa domiciliada en Ecuador con sus partes vinculadas en el exterior, por lo tanto para efectos de este análisis se realizará sobre las operaciones con el exterior.

4.4. Selección y aplicación del mejor método

En esta sección se realiza un análisis de cuál método es el más adecuado, de acuerdo con las características presentadas en la parte antecedente, con el fin de establecer el rango de plena competencia de la empresa objeto de estudio.

La metodología utilizada es la siguiente:

Se procederá con la revisión de todos los métodos descartando o no su aplicabilidad y explicando los motivos por los que debe o no escogerse dicho método.

4.4.1. Método de precio comparable no controlado

Este método dispone que el precio que mejor cumple con el Principio de Plena Competencia, sea el precio real que se cobra entre las Partes No Relacionadas, para las transferencias comparables de bienes o de servicios, por lo tanto, requiere de un grado muy alto de comparabilidad de los productos y funciones.

Para aplicar este método sería necesario que la Compañía objeto de estudio realice transacciones que involucren bienes intangibles, commodities o que mantenga préstamos y financiamiento, que no es el caso de la Compañía objeto de estudio.

Tampoco compra productos terminados sino servicios a partes relacionadas y a terceros independientes, por lo cual no fue posible aplicar este método con comparable interno.

De acuerdo a los Lineamientos de la OCDE, las fuentes de información deben ser suficientemente sólidas y fidedignas y no existe información pública disponible sobre terceros independientes que permita corroborar que éstos efectúen las mismas operaciones que realiza la Compañía objeto de análisis en forma exacta, de sus partes relacionadas residentes en el extranjero.

4.4.2. Método de costo adicionado

Según este método el precio que más se apega al PPC es el costo resultante de la producción de la Parte Relacionada, más un margen de utilidad bruta. Este método proporciona una medida razonable del resultado del grado de cumplimiento del PPC, si el contribuyente controlado, fabrica o ensambla mercancía que se vende a las Partes Relacionadas.

La operación sujeta a análisis no corresponde con la venta de inventarios producidos, si bien es un servicio el que brinda, no es posible identificar de forma general el margen adicionado al costo, puesto que los contratos fijan de manera distinta los costos, dependiendo del tiempo del servicio, tipo de entidad, entre otros parámetros. Adicionalmente, al igual que el método anterior, éste requiere un alto grado de estandarización en las políticas contables de la empresa testada con las comparables, pues las diferencias en este tipo de estructuras pueden distorsionar el análisis.

Este método probablemente es más útil cuando bienes semiterminados son vendidos entre compañías relacionadas, en donde las compañías vinculadas han celebrado acuerdos sobre instalaciones comunes o acuerdos a largo plazo de compra venta, o donde la transacción controlada es la prestación de servicios.

Si bien la Compañía objeto de análisis, presta servicios, en ellos no es posible identificar de forma uniforme el margen que se aplica en todos los casos. Derivado de la descripción anterior, no es un método aplicable a las

operaciones que la Compañía objeto de estudio celebró durante el ejercicio fiscal de 2010 con sus partes relacionadas, pues no presta servicios de manufactura, en donde se pueda identificar de forma clara y específica el margen de adición a la transacción.

4.4.3. Método de partición de utilidades

Este método asigna la ganancia o pérdida combinada de una actividad comercial, de manera tal que refleje el valor proporcional de la aportación de cada contribuyente a dicha ganancia o pérdida combinada.

La aplicación del método de partición de utilidades requiere la localización de dos compañías que tengan funciones, riesgos y transacciones similares a la compañía objeto de estudio y sus partes relacionadas.

En nuestra experiencia es muy poco probable encontrar compañías con activos, funciones, riesgos y transacciones suficientemente comparables a la compañía objeto de estudio y a sus partes relacionadas. Aún y cuando dichas compañías fueran identificadas, sería muy poco probable tener acceso a la información necesaria para evaluar las utilidades en transacciones comparables.

Si bien es cierto que la empresa relacionada colombiana es accionista de la Compañía objeto de análisis, es poco factible conseguir información que permita obtener un margen de comparabilidad adecuado como para efectuar una análisis confiable, cuyos resultados puedan ser fiables.

Asimismo, una de las debilidades que presenta este método estriba en que una vez dadas dos o más empresas o grupos semejantes, es sumamente difícil identificar apropiadamente los gastos de operación de cada transacción, así como separar los costos de las operaciones en estudio, y las demás del grupo.

4.4.4. Método residual de partición de utilidades

Este método parte de la misma premisa al anterior, por lo que es necesario encontrar información específica muy difícil de obtener de las compañías que pudieran resultar ser comparables; este método no es recomendable para las operaciones que la Compañía objeto de estudio.

Como se mencionó anteriormente, la principal actividad económica de la compañía objeto de estudio es la organización, administración, comercialización y prestación de servicios de telecomunicaciones tales como Portadores, Telemáticos y de valor agregado, de acuerdo a lo definido en las leyes y en general cualquier servicio de telecomunicaciones.

Asimismo, enfrentamos problemas adicionales al buscar compañías comparables ecuatorianas, ya que Ecuador cuenta con pocas compañías que cotizan en la Bolsa de Valores, muchas de las cuales llevan a cabo actividades no comparables con las de la Compañía.

No hay intangibles involucrados en la transacciones analizadas, por lo tanto la aplicación de este método resultaría inapropiada.

4.4.5. Método precio de reventa

Como antecedente para el análisis de la aplicabilidad este método, es adecuado mencionar que la Compañía objeto de estudio, no realiza transacciones de compra venta de mercadería o ninguna operación de mercadeo de productos, por lo tanto, empezando por este punto, sería inapropiada la utilización de este método para efectuar el análisis de precios de transferencia.

Este método se utiliza por lo general en los casos en que los contribuyentes controlados realizan una función de distribución y no añaden un valor sustancial a la mercancía vendida.

El método del precio de reventa en esencia cuestiona el precio de adquisición de un bien o de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas y que es revendido a una parte independiente, en tal sentido requiere como condición que las compras sean hechas a partes relacionadas.

El Método de Precio de Reventa podría ser aplicable en el supuesto de encontrarse un grupo de compañías independientes que, en términos generales, desarrollen actividades similares a las de la Compañía objeto de análisis. Sin embargo, las normas de la OCDE indican que cuando se aplica el Método de

Precio de Reventa, considerando como transacciones comparables aquellas realizadas por terceros independientes, se debe considerar la consistencia de las normas contables. Cuando las prácticas contables difieren entre las transacciones controladas y no controladas, resulta necesario realizar ajustes para asegurar que el mismo tipo de costo está siendo reflejado por las distintas empresas. Caso contrario, las diferentes prácticas contables referidas al tratamiento de los costos, implicarían márgenes brutos no comparables.

Adicionalmente, las normas de la OCDE mencionan que el margen bruto es influenciado por las actividades llevadas a cabo por la compañía, así como la intensidad con la que las mismas se efectúan. Así, las empresas comparables podrían incurrir en gastos de comercialización que no estén siendo reflejados en los costos de la mercadería vendida. Por lo tanto, la comparación de los márgenes brutos de la Compañía objeto de estudio con los márgenes de otras compañías no resultaría apropiada, en la medida que puedan existir diferencias significativas en cuanto a los gastos de comercialización.

De este modo, y tal como lo indican los Lineamientos de la OCDE, con el fin de incrementar la comparabilidad de los márgenes y la confiabilidad del análisis, es necesario considerar ciertos gastos operacionales para lograr la consistencia y comparabilidad de la información. En estos casos, el método del Precio de Reventa entre partes independientes, analizaría el margen operativo en lugar del margen bruto. Tal análisis equivale al método del Margen Neto Transaccional.

Para demostrar lo que se menciona en la parte precedente, se ha procedido a ejecutar el análisis por este método, para lo cual se ha utilizado los Estados Financieros de las Compañías seleccionadas como comparables, los indicadores financieros y los ajustes respectivos, sobre las cuales se ha incluido información en la sección de Anexos.

Ver en la sección de anexos (ANEXO 5)

A continuación se muestra cuál sería el efecto de aplicar el margen Bruto como indicador de Comparabilidad.

CUADRO 19. Resumen de Margen Bruto Ajustado de Comparables

COMPARABLES	ADC TELECOMMUNICATIONS INC			ALASKA COMMUNICATIONS SYS GP			CENTURYLINK INC			WPCS INTERNATIONAL INC			ATSI COMMUNICATIONS INC		
ESTADO DE RESULTADOS	2010	2009	2008	2010	2009	2008	2010	2009	2008	2009	2008	2007	2010	2009	2008
+ Ventas Netas	1.156,60	996,70	1.456,40	341,52	346,51	389,60	7.041,53	4.973,21	2.598,41	105,77	107,10	101,43	20,94	19,89	41,96
+ Ajustes de cuentas por cobrar	0,80	(0,14)	4,27	1,23	1,21	2,28	14,81	18,30	17,16	(0,09)	(0,13)	(0,04)	0,15	0,14	0,46
+ Ajustes de inventarios	(3,86)	(4,77)	(8,47)	(0,22)	(0,27)	(0,51)	(1,11)	(0,73)	(0,44)	(0,31)	(0,23)	(0,29)	-	-	-
= Ventas ajustadas cia comparable	1.153,54	991,79	1.452,19	342,53	347,45	391,37	7.055,23	4.990,79	2.615,12	105,36	106,73	101,10	21,09	20,03	42,42
+ Costo de Ventas	(677,20)	(600,50)	(870,70)	(130,86)	(136,13)	(270,07)	(2.365,67)	(1.756,75)	(953,99)	(77,93)	(78,33)	(73,08)	(19,38)	(18,53)	(38,88)
+ Ajustes cuentas por Pagar	(7,66)	(6,16)	(16,00)	(1,86)	(2,53)	(4,49)	(48,47)	(36,91)	(30,74)	(0,64)	(0,68)	(1,04)	(0,19)	(0,18)	(0,60)
= Costo de Ventas Ajustado	(684,86)	(606,66)	(886,70)	(132,72)	(138,66)	(274,56)	(2.414,14)	(1.793,65)	(984,73)	(78,57)	(79,02)	(74,13)	(19,57)	(18,71)	(39,48)
= Utilidad Bruta Ajustada	468,68	385,13	565,50	209,82	208,79	116,81	4.641,10	3.197,14	1.630,39	26,79	27,72	26,97	1,52	1,32	2,94
= Utilidad Bruta /Ventas (Ajustado)	40,63%	38,83%	38,94%	61,25%	60,09%	29,85%	65,78%	64,06%	62,34%	25,42%	25,97%	26,68%	7,19%	6,57%	6,93%
PROMEDIO	39,47%			50,40%			64,06%			26,02%			6,90%		

Elaborado por: Estefanía Calderón

A continuación se refleja los resultados de aplicar el método de precio de reventa con las operaciones que mantiene actualmente la Compañía objeto de análisis.

CUADRO 20. Resultados finales obtenidos de aplicar el método del precio de reventa

EMPRESAS COMPARABLES	MB
ALASKA COMMUNICATIONS SYS GP	50,40%
CENTURYLINK INC	64,06%
WPCS INTERNATIONAL INC	26,02%
ATSI COMMUNICATIONS INC	6,90%
ADC TELECOMMUNICATIONS INC	39,47%
CUARTIL 1	26,02%
MEDIANA	39,47%
CUARTIL 3	50,40%
COMPAÑÍA OBJETO DE ESTUDIO AL 2010	8,61%

Elaborado por: Estefanía Calderón

Se puede concluir con la aplicación de este método que no es consistente con el objetivo que se pretende alcanzar con este análisis, que al aplicarlo no se está cubriendo con las necesidades del método, puesto que uno de los rubros que tienen gran importancia es el de Inventarios, en donde también se realizan ajustes, que si bien la Compañía objeto de estudio no tiene dentro de su balances, las Compañías comparables lo tienen pero en rubros irrelevantes. Otro de los temas importantes es que los costos que cargan las compañías comparables no es por afectación de inventario, si no por los incurridos en la operación del negocio. Es por este motivo que al aplicar este método en esta Compañía, los resultados obtenidos son irreales y exorbitantes, lo que prueba que este método no es el adecuado para el tipo de industria que estamos analizando.

4.4.6. Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación

Se ha establecido de acuerdo con la aplicabilidad, al método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación como el más adecuado para realizar el análisis de precios de transferencia y establecer si la Compañía objeto de estudio cumple o no con el principio de plena competencia. A continuación se exponen las razones por las cuales se ha llegado a esta conclusión:

- ✓ Este método analiza el carácter Arm's Length de los precios de una transacción entre vinculados a través de *la comparación del margen neto* de dicha operación con el de una transacción comparable entre independientes.
- ✓ Al igual que los otros métodos lo ideal sería contar con comparables de operaciones hechas por la propia empresa con terceros, si esto no es posible pueden utilizarse los márgenes obtenidos por terceros que operan exclusivamente con empresas independientes.
- ✓ Al tomar márgenes netos como punto de referencia, el método es menos sensible a la diferencia de productos que el método del precio comparable no controlado y menos sensible a la diferencia de funciones llevadas a cabo para la transacción que el precio de reventa y el costo adicionado. La debilidad es que puede verse influenciado por factores que tienen poco impacto en los precios por las diferencias de los gastos operativos entre empresas.
- ✓ Aunque el método haga referencia a la comparación por transacción, este método, permite agrupar determinadas operaciones homogéneas, el grado de

agrupamiento dependerá de la complejidad de la compañía bajo análisis, así como de la posibilidad de encontrar información abierta tanto de la empresa testeada como de las comparables.

✓ Para establecer el margen neto debe realizarse una división en la cual, el numerador es la utilidad neta y el denominador tiene que llevar relación con los factores que inciden directamente en la rentabilidad de la empresa, tales como activos, ventas, costos y gastos. El concepto de margen neto no se encuentra definido en la normativa tributaria ecuatoriana, pero se puede expresar como la diferencia entre la utilidad bruta y los gastos operativos, incluyendo todas las ganancias antes de impuestos, sin tomar en cuenta los intereses, dividendos y resultados extraordinarios que no tengan que ver con la operación normal de la parte analizada.

✓ Según a lo establecido en las Directrices de la OCDE, específicamente en el párrafo 1.42 sobre la evaluación de las operaciones separadas y combinadas, se establece el análisis en conjunto de aquellas operaciones que se encuentran tan estrechamente vinculadas o son tan continuas, que su evaluación por separado no resultaría adecuada. Basados en lo anteriormente comentado y como consecuencia de la interrelación existente entre las operaciones realizadas con partes relacionadas y la actividad de negocios de la compañía, la evaluación en forma independiente de tales operaciones no reflejaría la realidad de las actividades de negocio de la empresa, por lo tanto las mismas serán analizadas en conjunto.

Tomando en cuenta la preferencia por un mayor grado de comparabilidad más directo y cercano, relacionado con las transacciones que lleva a cabo la Compañía objeto de análisis con sus partes relacionadas, considerando que requiere de una menor similitud del producto para obtener resultados suficientemente confiables que con otros métodos tradicionales, se decidió la aplicación de éste método, ya que con su aplicación se cubren todas las necesidades de nuestro estudio y adicionalmente, existe información disponible de compañías comparables independientes.

A continuación se presentan los resultados obtenidos con la ejecución de este método para la Compañía Objeto de estudio.

CUADRO 21. Resumen de Margen Operativo Ajustado de Comparables

COMPARABLES	ADC TELECOMMUNICATIONS INC			ALASKA COMMUNICATIONS SYS GP			CENTURYLINK INC			WPCS INTERNATIONAL INC			ATSI COMMUNICATIONS INC		
ESTADO DE RESULTADOS	2010	2009	2008	2010	2009	2008	2010	2009	2008	2009	2008	2007	2010	2009	2008
+ Ventas Netas	1.156,60	996,70	1.456,40	341,52	346,51	389,60	7.041,53	4.973,21	2.598,41	105,77	107,10	101,43	20,94	19,89	41,96
+ Ajustes de cuentas por cobrar	0,80	(0,14)	4,27	1,23	1,21	2,28	14,81	18,30	17,16	(0,09)	(0,13)	(0,04)	0,15	0,14	0,46
+ Ajustes de inventarios	(3,86)	(4,77)	(8,47)	(0,22)	(0,27)	(0,51)	(1,11)	(0,73)	(0,44)	(0,31)	(0,23)	(0,29)	-	-	-
= Ventas ajustadas cia comparable	1.153,54	991,79	1.452,19	342,53	347,45	391,37	7.055,23	4.990,79	2.615,12	105,36	106,73	101,10	21,09	20,03	42,42
Utilidad operativa	59,90	18,30	90,90	50,02	37,37	45,52	2.183,01	1.507,80	734,68	1,65	3,14	6,65	(0,28)	(1,31)	0,25
+ Ajustes cuentas por cobrar	0,80	(0,14)	4,27	1,23	1,21	2,28	14,81	18,30	17,16	(0,09)	(0,13)	(0,04)	0,15	0,14	0,46
- Ajustes cuentas por Pagar	7,66	6,16	16,00	1,86	2,53	4,49	48,47	36,91	30,74	0,64	0,68	1,04	0,19	0,18	0,60
+ Ajustes Inventarios	(3,86)	(4,77)	(8,47)	(0,22)	(0,27)	(0,51)	(1,11)	(0,73)	(0,44)	(0,31)	(0,23)	(0,29)	-	-	-
= Utilidad operativa ajustada	49,18	7,23	70,70	49,17	35,78	42,80	2.148,24	1.488,47	720,65	0,60	2,08	5,27	(0,32)	(1,35)	0,11
MO	4,26%	0,73%	4,87%	14,36%	10,30%	10,94%	30,45%	29,82%	27,56%	0,57%	1,95%	5,21%	-1,51%	-6,73%	0,26%
PROMEDIO	3,29%			11,86%			29,28%			2,58%			-2,66%		

Elaborado por: Estefanía Calderón

A continuación se refleja los resultados de aplicar el método márgenes transaccionales de utilidad de operación:

CUADRO 22. Resultados finales obtenidos de aplicar el método de márgenes transaccionales de utilidad de operación

EMPRESAS COMPARABLES	MO
ALASKA COMMUNICATIONS SYS GP	11,86%
CENTURYLINK INC	29,28%
WPCS INTERNATIONAL INC	2,58%
ATSI COMMUNICATIONS INC	-2,66%
ADC TELECOMMUNICATIONS INC	3,29%
CUARTIL 1	2,58%
MEDIANA	3,29%
CUARTIL 3	11,86%
COMPAÑÍA OBJETO DE ESTUDIO AL 2010	2,61%

Elaborado por: Estefanía Calderón

Este análisis permite apreciar que los resultados obtenidos son razonables, que la Compañía objeto de estudio se encuentra dentro del rango de plena Competencia y que el método que se ha utilizado es el más apropiado, puesto que son varias las operaciones que mantiene dicha Compañía con sus relacionadas.

CAPITULO 5 - CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- ✓ Dentro de la legislación ecuatoriana se han incluido aspectos que norman las operaciones que efectúan Compañías domiciliadas en Ecuador, con empresas del exterior, con la finalidad de cumplir con principios económicos mundiales que eliminan diversos mecanismos utilizados por empresas, para transferir beneficios en forma encubierta, hechos que han sido estudiados por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, considerando que la manipulación en los precios afecta la correcta determinación de los beneficios tributables, estudio que se realiza mediante la verificación del Principio de Plena Competencia o Arms Length.
- ✓ En la legislación local se establece la aplicación obligatoria del análisis de precios de transferencia, para aquellas empresas que efectúan transacciones con partes relacionadas que se encuentran domiciliadas en países de menor imposición tributaria o en paraísos fiscales.
- ✓ Para evaluar dicho principio, en el documento publicado por la OCDE: “Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias”, se han señalado los métodos, a través de los cuales, se puede llegar a establecer si una Compañía cumple o no con dicho principio. Los métodos que son aceptados en este documento son: Método del precio comparable

no controlado, Método del precio de Reventa, Método del costo adicionado, Método de partición de utilidades, método residual de distribución de utilidades y Método de márgenes transaccionales de utilidad operacional, siendo el último, el más adecuado para el caso del ejemplo expuesta sobre la Compañía Objeto de Análisis.

- ✓ Al aplicar cualquiera de estos métodos es necesario identificar la comparabilidad entre las partes a ser evaluadas (empresas relacionadas e independientes), es decir, que las operaciones que efectúan las compañías no deben tener diferencias en cuanto a características económicas, que puedan afectar de forma significativa en el precio o en el margen de utilidad. En la práctica, para seleccionar el criterio inicial de búsqueda de las Compañías comparables, existe el Manual de clasificación industrial estándar. Este Manual agrupa a las empresas por códigos industriales estándar (“SIC”, por sus siglas en inglés), de acuerdo con su giro o actividad económica.

- ✓ Para poder establecer el método que se va a utilizar en el análisis del principio de plena competencia, es necesario identificar claramente cuál es el giro del negocio de la Compañía que va a ser evaluada así como todas sus funciones, mercado, riesgos y en general todas las transacciones que mantiene con sus partes relacionadas, de no hacerlo, podría aplicarse un método erróneo, que no sea adecuado para la Compañía en la que se pretende efectuar el análisis, generando resultados inapropiados.

- ✓ Una vez que se han seleccionado a las Compañías que pueden resultar comparables para efectos del análisis económico y con base a la información pública disponible,

es adecuado determinar si existen diferencias materiales en los niveles de capital de trabajo entre las compañías comparables. Para aumentar la confiabilidad de los resultados y cumplir con lo dispuesto en la LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, se debe ajustar información financiera de las compañías comparables para dichas diferencias. La intención de los ajustes es llevar a las empresas seleccionadas como comparables, a las condiciones de mercado que enfrentaría la Compañía objeto de estudio durante el periodo bajo análisis, con la finalidad es hacer más comparables las operaciones sobre las que se aplica la metodología de Precios de Transferencia.

- ✓ Los ajustes que usualmente se practican sobre los estados financieros de las Compañías seleccionadas como comparables son: Ajustes en cuentas por cobrar, cuentas por pagar, inventarios, activos fijos, resultados.

- ✓ En varias ocasiones puede encontrarse con más de una empresa comparable para la aplicación del método más apropiado, por lo que resulta conveniente la utilización de un rango de cifras, de las cuales se crea un nivel de confiabilidad. En estas circunstancias se entiende que la diferencia de las cifras que comprenden el rango puede ser el resultado de la aplicación de las fuerzas de mercado a cada compañía comparable, que reproduce una aproximación de condiciones que se hubieran establecido entre empresas independientes, para ello la LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO y la O.C.D.E. establecen en referencia a los Rangos Intercuartiles, Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentra dentro de esos rangos, dichos precios, montos o márgenes se considerarán como pactados o utilizados entre partes independientes.

- ✓ Para fines de la aplicación práctica del régimen de precios de transferencia la Administración Tributaria goza de facultades establecidas con el objeto de practicar ajustes a las operaciones realizadas por entidades vinculadas, de tal forma que, en los casos en que los precios entre compañías relacionadas no respondan a la regla de valor de mercado, las partes pueden ser objeto de ajustes tributarios. Esto con el objeto de llegar al resultado de la operación tal y como si hubiera sido realizado por partes independientes.

- ✓ Con lo expuesto anteriormente, se ha procedido con el análisis para escoger el mejor método para el establecimiento del principio de plena competencia, en una Compañía que se ha tomado como ejemplo, la cual desarrolla actividades de administración, comercialización y prestación de servicios de telecomunicaciones, tales como portadores, telemáticos y de valor agregado. Adicionalmente se ha incluido información sobre el mercado, funciones y riesgos que afectan a la Entidad objeto de estudio, con la finalidad de tener un entendimiento más claro del giro del negocio y poder escoger de forma acertada el método a ser aplicado.

- ✓ Con la información anterior, se ha llegado a la conclusión que método que se ajusta a las operaciones que realiza la Compañía objeto de estudio es el de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación principalmente porque toma márgenes netos como punto de referencia, el método es menos sensible a la diferencia de productos que el método del precio comparable no controlado y menos sensible a la diferencia de funciones llevadas a cabo para la transacción que el precio de reventa y el costo adicionado, además, permite agrupar determinadas operaciones homogéneas, el grado de agrupamiento dependerá de la complejidad de la

compañía bajo análisis, así como de la posibilidad de encontrar información abierta tanto de la empresa testada como de las comparables.

5.2. RECOMENDACIONES

- ✓ Es adecuado que los contribuyentes tengan presente que las operaciones con partes relacionadas en el exterior están reguladas por la legislación nacional a través del Servicio de Rentas Internas y se ha establecido la presentación de información con carácter de obligatoria para Compañías que se acojan a este régimen, por lo tanto se sugiere revisar frecuentemente los cambios y pronunciamientos en la normativa legal, especialmente en aquellos que tienen influencia directa con la Administración Tributaria.
- ✓ En la aplicación de un método para establecer el principio de plena competencia, es necesario tener un amplio entendimiento de giro del negocio de la Compañía que se va a evaluar, así como su entorno, esto es, sus operaciones, procesos, riesgos, mercado, legislación, entre otros.
- ✓ Se debe verificar que el método que se va a utilizar se ajuste a la realidad económica de la Compañía a evaluar y a las operaciones que se han establecido en cada uno de los métodos.
- ✓ Para aquellas Compañías que aplican análisis y estudios por precios de transferencia es recomendable que escojan empresas comparables que desarrollen operaciones económicas muy similares a la Compañía objeto de análisis, con la

finalidad de que al momento de efectuar dicho análisis la información pueda ser más fiable y veraz.

- ✓ Es importante resaltar que cuando es necesario efectuar ajustes en los comparables, debe realizarse de la manera más acertada posible. Puesto que en muchos casos se han reportado ajustes al impuesto a la renta por parte de la Administración Tributaria cuándo han sido sometidos a revisiones fiscales por temas de precios de transferencia.

- ✓ Finalmente, se sugiere tener en orden y adecuadamente documentada la información referente a precios de transferencia, puesto que, como habíamos mencionado anteriormente, la Administración Tributaria, está facultada para solicitar en cualquier momento, hasta que la Facultad Determinadora⁷⁶ caduque, que puede ser en tres años, contados desde la fecha de la declaración, en los tributos que la ley exija determinación por el sujeto pasivo.

⁷⁶ Información tomada del Código Tributario, (2010) Art. 94.

BIBLIOGRAFÍA

1. ÁLVAREZ LONDOÑO, Luis Fernando, (1998) “*Derecho Internacional Público*”, Colombia, Pontifica Universidad Javeriana.
2. BAISTROCCHI, (1998). *The transfer pricing, problem: the argentine experience*”.
3. CARRASCO VICUÑA, Carlos Marx, (2009). *Resolución N° NAC-DGER2008-0464, publicada en el Registro Oficial N° 324 del 25 de abril del 2008*, [<http://ecuadorimpuestos.com/content/view/62/26/>], 23 de septiembre de 2009.
4. CHAMPAGNALE Norberto, Silvia Carinot, Alfredo Larrond, (2000). *El impacto de la tributación sobre operaciones internacionales, Argentina*, Editorial La Ley.
5. CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN (2010)
6. FRANSCHL, Juan Ignacio, (2009). *Qué son los precios de transferencia y como ayudan a las empresas*, [http://socrates.ieem.edu.uy/articulos/archivos/495_precio_transferencia.pdf].
7. GALVAÑ, Gemma Sala, (2003). *Los precios de transferencia internacionales. Su tratamiento tributario*, Valencia, España, Editorial Tirant Lo Blanes.
8. GÓMEZ COTERO, José de Jesús, (1999). *Precios de Transferencia*. México: FOFISCAL Editores.
9. GUTIÉRREZ, Antoni, (2009). *Acuerdo OCDE y GRI para aceptar los indicadores GRI como método de seguimiento del respeto de las líneas directrices para empresas multinacionales*, [<http://responsabilidadglobal.blogspot.com/2004/04/acuerdo-ocde-y-gri-para-aceptar-los.html>]
10. HERRERO MALLOL, Carlos, (1999). *Precios de transferencia internacionales*, España, Editorial Aranzadi.
11. HINRICHS, Harley, (1996). *A general theory of tax structure change during economy development*. The Law School of Harvard University, Cambridge,. Citado por Eduardo Baistrocchi, *The transfer pricing problem: the argentine experience (1932-1998)*.

12. HURTADO, Mauricio, (2009) *Precios de transferencia en industrias hoteleras* [<http://fama2.us.es:8080/turismo/turismonet1/economia%20del%20turismo/hosteleria/PRECIOS%20DE%20TRANSFERENCIA%20EN%20LA%20INDUSTRIA%20HOTELERA.PDF>], 23 de septiembre de 2009.
13. Instituto Nacional de Estadísticas, (2009). *¿Qué es la OCDE?*, [http://www.ine.cl/canales/menu/OCDE/Queesla_OCDE/quesla_OCDE.php].
14. LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, (2011)
15. LÓPEZ BASSOLS, Hermilio, (2002). *Derecho Internacional Público Contemporáneo e Instituciones Básicas*. México. Ed. Porrúa.
16. MONTAÑO, César, (2006). *Manual de Derecho Tributario Internacional*, Quito. Corporación Editora Nacional.
17. NUÑEZ AGUARDO, Francisco Xavier. (2009). *Precios de transferencia y comercio electrónico en España, evidencia empírica*, [<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=39115207>].
18. OCDE, (1999). *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*, Paris.
19. ORTEGA CALDERÓN, Jesús. (1986). *Precios de transferencia y empresas multinacionales: Dos informes del comité de asuntos fiscales*, versión española de María de la Villa Gil. Madrid: Instituto de Planificación Contable.
20. REGLAMENTO DE APLICACIÓN A LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, (2011)
21. RODRÍGUEZ, Víctor. (2009) *Contabilidad por la responsabilidad de precios de transferencia. Su aplicación en el perfeccionamiento empresarial cubano* [<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=39111115>].
22. ROSALES RAMOS, Francisco, (2005). *Precios de transferencia*, Diario Hoy, 14 de febrero.
23. RUIZ, Francisco, (2009). *Precios de transferencia en oligopolios*, [<http://www.aeca.es/pub/refc/articulos.php?id=0079>].
24. VALVERDE BUSTAMANTE, David, (2008). *Régimen de precios de transferencia*, Revista peruana de derecho tributario – Universidad de San Martín de Porres, revista 7, año 2.
25. WOLFSOHN, Ariel E., (2000). *Precios de Transferencia*, Argentina, Editorial Errepar.

ANEXOS

ANEXO 1

FICHA TÉCNICA ANEXO DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR

1. CONSIDERACIONES GENERALES

1.1. Aspectos normativos.

La Asamblea Constituyente aprobó la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador, publicada en el tercer suplemento del Registro Oficial No. 242 de 29 de diciembre de 2007. En este cuerpo legal se incluyen regulaciones para el régimen de precios de transferencia y partes relacionadas:

Precios de Transferencia.- *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.*

Partes relacionadas.- *Para efectos tributarios se considerarán partes relacionadas a las 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 en las que 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.*

Principio de plena competencia.- *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.*

Adicionalmente, el artículo 80 del Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno obliga a los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta que realicen operaciones con partes relacionadas a presentar el Informe Integral de Precios de Transferencia y los anexos que mediante Resolución General el SRI establezca, referente a sus transacciones con estas partes.

Mediante la Resolución No. NAC-DGER2008-0464, con vigencia a partir de la fecha de su publicación en el Registro Oficial No. 324 del 25 de abril del 2008, se establece, entre varios aspectos, el alcance para la obligatoriedad de presentar la información, por la normativa de precios de transferencia, a la Administración Tributaria; así como también, el contenido y plazo de presentación del anexo de operaciones con partes relacionadas del exterior1.

1.2. Aspectos generales.

La presente Ficha Técnica, señala el formato de entrega de la información, consideraciones técnicas aplicables al anexo y el contenido del documento denominado **ANEXO DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR**, el mismo que será entregado por los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta de conformidad al artículo

80 del 1 La denominación de anexo de operaciones con partes relacionadas, fue definida mediante el artículo 1 de la Resolución No. NAC-DGERCGC09-00286, publicada en el Registro Oficial 585 de 7 de mayo del 2009.

Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, considerando el alcance del artículo 1 de la Resolución No. NAC-DGER2008-0464, publicada en el Registro Oficial No. 324, el 25 de abril del 20082. La información del sujeto pasivo, al que corresponde el anexo, deberá ser entregada anualmente al SRI conforme a lo dispuesto en el artículo 2 y 3 de la Resolución No. 464 NAC-DGER2008-046, dicho anexo contendrá la información referente a la identificación del contribuyente, las partes relacionadas y el detalle de las operaciones mantenidas con dichas partes, así como también el ajuste por precios de transferencia en caso de que proceda.

1.2.1 Fecha de presentación.

Conforme a lo expresado en el artículo 80 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta que realicen operaciones con partes relacionadas, deberán presentar al Servicio de Rentas Internas, el Informe de Precios de Transferencia como sus anexos, en *un plazo no mayor a dos meses a la fecha de exigibilidad de la declaración del Impuesto a la Renta*, de conformidad con lo dispuesto en el artículo correspondiente del Reglamento.

1.3. Características del archivo.

El archivo se denominará PTaaaa.zip; donde aaaa representa al año en el cual el contribuyente **contabiliza** las operaciones.

Tipo de grabación: Archivos tipo xml **comprimidos** (extensión .zip)

Tipo de rotulación: Archivo denominado Ptaaaa.zip.

1.4. Características de generación del archivo.

El sistema de generación del Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas del Exterior, deberá permitir la instalación del plug-in en el *DIMM Anexos*, a través de dos opciones:

Actualización por internet.

Actualización por archivo.

1.5. Características de la carga.

Cada contribuyente podrá, dentro de su página web, mediante la opción de favoritos, acceder al anexo de operaciones con partes relacionadas del exterior; una vez ubicado en el link podrá seleccionar entre las siguientes opciones:

Cargar archivo.

Consulta general de archivos enviados.

Consulta de archivos de error.

Mediante la opción **cargar archivo**, se deberá cargar el anexo en formato xml comprimido, el mismo que será seleccionado del propio computador del contribuyente, una vez efectuado dicho paso se deberá dar clic en el botón de **iniciar carga**. Si el archivo cargado presenta errores de esquema, en la pantalla automáticamente aparecerá un detalle de hasta un máximo de 10 errores encontrados; si fuese el caso que 2 Mediante Resolución No. NAC-DGERCGC09-00286, publicada en el Registro Oficial 585 de 7 de mayo del 2009, se modificó el artículo 1 referente al alcance para presentar la información hubiesen

más errores se tendrá la posibilidad mediante el botón **ver errores**, divisar todos aquellos errores encontrados en el anexo que ha sido cargado.

El sistema no receptorá archivos en el formato incorrecto o que no se ajusten al esquema proporcionado por la Administración Tributaria.

Para el caso que la carga sea de un archivo que sí cumple con las condiciones de esquema, el sistema mostrará en la pantalla los datos del contribuyente que hizo la carga y el período que informa, dando la opción de **aceptar** o **cancelar** la carga. Al dar click en el botón aceptar el sistema generará una confirmación de recepción del archivo, lo cual no garantiza que la información fue aceptada ni que es correcta. Adicionalmente en dicha confirmación aparecerá la dirección de correo electrónico a la que se enviarán las notificaciones respecto al resultado del procesamiento del archivo.

Para el caso de que un contribuyente que ya cargó un archivo, desea sustituirlo por otro, el sistema remitirá una alerta previa a la carga del segundo archivo, mencionándole si quiere proceder con la carga. La validaciones a las cuales estarán sujetos los archivos cargados por la Internet, serán conforme se detalla en el archivo denominado **Catálogo**, al cual se puede acceder mediante la página web del SRI, a través del link TU PORTAL por la opción de **Anexos**, así como también en el anexo 2 de la presente ficha técnica.

Para la recepción del anexo de operaciones con partes relacionadas del exterior, la siguiente opción estará a disposición del público:
Servicios en línea a través de la página web: **www.sri.gov.ec**

Cabe tener claro que la presentación del informe de precios de transferencia será realizada a través de la Secretaría General de cada Dirección Regional, conforme a los plazos establecidos en la normativa vigente, los cuales también son de aplicación para el anexo3.

1.6. Especificaciones técnicas de la información.

La información contenida en los campos marcados como “obligatorios”, deberá ser ingresada siempre, por lo tanto, estos campos no podrán estar vacíos o nulos.

Los campos marcados como “condicionales” pueden o no contener información, y se ingresarán los datos correspondientes cuando se cumpla con las condiciones de otro campo.

Los campos en los cuales se ingresen valores monetarios o montos deben ser registrados en dólares. Estos valores siempre deben ser positivos.

3 Mediante el artículo 4 de la Resolución No. NAC-DGERCGC09-00286, publicada en el Registro Oficial 585 de 7 de mayo del 2009, se estableció, por única vez para presentación en el 2009, una ampliatoria de plazo de presentación para el anexo OPRE, de 2 meses a 4 meses a partir de la fecha de exigibilidad de la declaración del Impuesto a la Renta.

2. INSTRUCCIONES.

El anexo de operaciones con partes relacionadas del exterior consta de 3 secciones principales.

La primera hace referencia a la identificación del sujeto pasivo el cual entrega el anexo, y el período fiscal del cual presenta la información.

La segunda sección hace referencia a la persona natural o jurídica, considerada parte relacionada o vinculada al sujeto pasivo informante.

La tercera sección hace referencia a las operaciones o transacciones, que el sujeto pasivo informante realizó, desarrolló y/o mantuvo con la persona natural o jurídica considerada parte relacionada o vinculada.

2.1. Estructura del anexo.

2.1.1 Identificación del contribuyente.

RUC del Informante: Campo obligatorio, y corresponde al número de RUC del contribuyente que presenta la información. Este debe ser un número válido de 13 caracteres, los tres últimos deben ser 001. Debe validarse con el dígito verificador.

Año fiscal : Campo obligatorio, que corresponde al período fiscal del cual se está presentando el anexo, siendo este el año en el que el contribuyente **contabilizó** y declaró sus operaciones con partes relacionadas. Consta de 4 caracteres, se aceptarán solamente periodos desde 2005 hasta el año actual.

2.1.2 Empresa relacionada domiciliada en el exterior.

Denominación del Sujeto del Exterior : Campo obligatorio, que corresponde a la razón social o apellidos y nombres de la parte relacionada domiciliada en el exterior. Podrá ser mínimo un carácter y máximo 60.

Tipo de Sujeto del Exterior : Campo obligatorio, el mismo corresponde al tipo de sujeto con quien se realiza las operaciones. Identifica si la parte relacionada es una persona natural o una sociedad (persona jurídica). El campo consta de 1 carácter, de acuerdo a la Tabla 1 (Anexo 3).

País de domicilio fiscal : Campo obligatorio, en este campo se consignará el código del país de domicilio fiscal del sujeto del exterior. El campo consta de 3 caracteres, de acuerdo a la Tabla 2 (Anexo 3).

Dirección de la empresa relacionada : Campo obligatorio y se registrará la dirección de la persona natural o jurídica con la que se mantiene relación, según el país de domicilio fiscal registrado. Este campo consta de un máximo de 45 caracteres.

Identificación Tributaria : Campo obligatorio, en el cual se hará constar el número de registro o identificación tributaria que utilice la persona natural o jurídica relacionada, en su país de domicilio fiscal. Este campo consta de un máximo de 20 caracteres. Si en el país del sujeto del exterior no existiere este tipo de identificación tributaria se colocará ceros.

2.1.3 Operaciones o transacciones realizadas con el sujeto del exterior.

Tipo de Operación : Campo obligatorio, en el cual se indicará si la operación que se declara es de ingresos, egresos, activo o pasivo. El campo constará de máximo un carácter y se escogerá un código de acuerdo a la Tabla 4.b (Anexo 3).

Operaciones de ingreso: Las operaciones de ingreso son todas aquellas susceptibles de producir un incremento neto en el patrimonio, ya sea en forma de incrementos del activo o disminuciones de pasivo o una combinación de ambos. Dentro de este tipo de operaciones

se incluye cualquier tipo de exportación de bienes, servicios e intangibles. También se incluyen los intereses ganados, dividendos recibidos y ganancias de capital.

Operaciones de egreso: Las operaciones de egreso son todas aquellas que causan disminuciones en el patrimonio, afectando los resultados del período gravable, aunque no necesariamente obedezcan a desembolsos o salidas de dinero. Algunos ejemplos de este tipo de operaciones son las pérdidas de capital y los pagos de cánones, intereses, cuotas de leasing o arrendamiento y servicios recibidos.

Operaciones de activo: Son todas aquellas que afecten bienes y derechos tangibles e intangibles de propiedad del ente económico, los cuales en la medida de su utilización, son fuente potencial de beneficios presentes o futuros. Dentro de estas operaciones se incluyen las inversiones hechas en el período y cualquier tipo de importación de activos, incluyendo aquellas que hayan estado en tránsito al final del período.

Operaciones de pasivo: Son todas aquellas que representan las obligaciones contraídas o renegociadas por el ente económico pagaderas en dinero, bienes o servicios.

El registro de las operaciones será sin tomar en cuenta la contrapartida, es decir no será por partida doble. Por ejemplo: registro de una exportación en operaciones de ingreso y registro de la cuenta por cobrar en el activo. Esto no se deberá hacer al momento de elaborar el anexo, únicamente se ingresará la exportación en operaciones de ingreso y el valor anual al cual dicha operación ascendió en el período declarado.

Operaciones no contempladas.

Con referencia a las operaciones que no pueden ser registradas por el sujeto pasivo dentro del anexo de operaciones con partes relacionadas del exterior, se aceptará únicamente la exclusión de aquellas operaciones que sean aportes patrimoniales en efectivo; compensaciones, reclasificaciones o neteos de cuentas contables de activo, pasivo y patrimonio que no afecten a resultados; y, pagos en efectivo de rendimientos patrimoniales (dividendos) y pasivos. Estas operaciones no serán consideradas para el establecimiento del monto acumulado que define la obligatoriedad de presentar la información a la Administración Tributaria.

Operaciones especiales.

Dada la existencia de algunas operaciones que pueden presentar un registro y tratamiento especial se considera apropiado mencionar que, para el caso de operaciones financieras como overnights, repos, inversiones, compra de divisas, entre otras, se registrarán conforme a continuación se detalla: Si se trata de un capital que haya sido invertido y reinvertido durante períodos de tiempo determinados, originando una utilidad o pérdida, se registrarán dos operaciones en el anexo: El **capital** originario de la operación como un activo o pasivo cada vez que se invierta o reinvierta; y la **utilidad o pérdida** obtenida como un ingreso o egreso, respectivamente.

Por ejemplo, si un capital de US\$ 1.000.000 es reinvertido cada mes durante los 12 meses del año, ganando un 1% mensual, se registrará:

Capital= 1.000.000 x (12) = 12.000.000

Operación de activo o pasivo interés= 10.000 x (12) = 120.000 □ Operación de ingreso o Egreso

Campo valor de la operación: se atribuirá los 12 millones

Campo número de operaciones efectuadas: se atribuirán las 12 operaciones

Código Tipo de Operación: Campo obligatorio en el cual se indicará el código del tipo de operación que se declara, el mismo que deberá corresponder al tipo de operación seleccionado en el campo anterior. El campo contará de un máximo de 3 caracteres, conforme a los códigos señalados en la Tabla 4.c (Anexo 3).

Valor de la operación: Campo obligatorio, que corresponderá el valor anual al cual ascendió la operación registrada en los campos anteriores y que la empresa realizó con su parte relacionada. El campo será expresado en dólares de los Estados Unidos de América. Este campo consta de un máximo de 12 caracteres: nueve enteros, un punto y dos dígitos decimales, no podrán ser valores negativos ni estar en cero.

Número de operaciones efectuadas : Campo obligatorio, que corresponde al número o cantidad total anual de operaciones que la empresa realizó, en referencia al tipo y código de operación. El campo consta de máximo de 7 caracteres, todos números enteros, no acepta valores negativos ni puede estar en blanco.

Para aquellas operaciones que no tiene constancia de facturas o de un comprobante de venta, el total de operaciones será el número de movimientos realizados o registros efectuados en la contabilidad.

¿Utiliza método para aplicar el principio de plena competencia? : Campo obligatorio, en el cual se deberá seleccionar uno de los dos botones de acción, pudiendo ser “SI” o “NO”. En este campo se deberá seleccionar sí si para la operación que se está detallando en el anexo es procedente la utilización de un método para aplicar el principio de plena competencia. El campo consta de hasta un máximo de 1 carácter, y no podrá estar en blanco.

Método para aplicar el Principio de Plena Competencia: Campo condicional en el cual corresponderá ingresar el método para aplicar el principio de plena competencia. El campo tendrá un máximo de un carácter conforme a los códigos de la Tabla 5 (Anexo 3). El campo es condicional por que se activará siempre y cuando se haya contestado de manera afirmativa en la pregunta referente a *¿utiliza método para aplicar el principio de plena competencia?*, caso contrario no se activará.

¿Cumple con el principio de plena competencia? : Campo condicional, en el cual se podrá consignar “SI” o “NO”, de acuerdo a si la operación cumple con el principio de plena competencia. El campo será activado siempre y cuando se conteste “SI” en el campo referente a *¿utiliza método para aplicar el principio de plena competencia?*, caso contrario no se activará. El campo consta de un máximo de 1 carácter.

Monto de ajuste por precios de transferencia: Campo condicional, en el cual se consignará el monto de ajuste por precios de transferencia que se ha determinado para la operación en el período informado. El campo, será activado si en la pregunta *¿cumple con el principio de plena competencia?* ha sido contestada con “NO”; tendrá un máximo de 12 caracteres no podrá estar en blanco y podrán haber valores negativos.

Margen obtenido de utilidad o pérdida en operación. Este campo es condicional, y se consignará el tipo de margen de ganancia o pérdida obtenido en la operación pudiendo ser neto o bruto. El campo será activado siempre que se responda “SI” en el campo referente a *¿utilizar el método para aplicar el principio de plena competencia?* Tendrá una extensión máxima de un caracter y se registrará conforme la Tabla 7 (Anexo 3).

En el caso de que una operación informada utilice el método del precio comparable no controlado, se deberá seleccionar la opción "no aplica margen" y se deberá dejar en cero el campo referente al porcentaje.

Para aquellas operaciones en que no es posible obtener el margen, podrá omitirse el ingreso de información en este campo, seleccionando la opción "no aplica margen" y dejando en cero el porcentaje.

Porcentaje de margen obtenido: Campo condicional, en el cual se consignará el porcentaje de margen de ganancia o pérdida obtenido en la operación. El campo será llenado si el campo referente a *margen obtenido de utilidad o pérdida en operación* se encuentra activado. Consta de hasta un máximo de 6 caracteres, pueden ser valores negativos y podrá quedar en cero.

3. TALÓN RESUMEN

El programa DIMM generará un documento con el resumen de la información registrada, siendo este talón resumen provisional. A través de la presentación de la información por la Internet, en un plazo máximo de 48 horas a partir de la fecha de envío del archivo, se remitirá un mail de confirmación de **carga correcta sin errores** de la información; refiriendo que el *talón resumen* se encuentra disponible en “**TU PORTAL**” dentro de la página web del SRI a través de la opción **Consulta de archivos enviados** en la opción referente al *anexo de operaciones con partes relacionadas del exterior*.

Si la información no es correcta, se enviará a la dirección de correo electrónico del contribuyente un archivo con los errores encontrados, para que se proceda a corregir el anexo y volverlo a cargar.

RESUMEN DE LA INFORMACIÓN QUE DEBE CONSTAR DE ACUERDO CON LA FICHA TÉCNICA

FICHA TÉCNICA							
ANEXO DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR							
Descripción del campo	Campo XML	Formato	Requisito	Longitud mínima	Longitud máxima	Varios registros	Clave primaria
IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE							
RUC del Informante	informante		Obligatorio	13	13	NO	
Año Fiscal	anioFiscal	aaaa	Obligatorio	4	4		
EMPRESA RELACIONADA							
Denominación del Sujeto del Exterior	denominacion		Obligatorio	1	60	SÍ	X
Tipo de Sujeto del Exterior	tipoSujeto	Tabla 1	Obligatorio	1	1		X
País de domicilio fiscal	codigoPais	Tabla 2	Obligatorio	3	3		X
Dirección de la empresa relacionada	direccion		Obligatorio	1	45		X
Identificación Tributaria	identificacionTributaria		Obligatorio	1	20		X
Supuestos de Relación	supuestos	Tabla 3	Obligatorio	2	2		
OPERACIONES DEL EXTERIOR							
Tipo de Operación	tipoOperacion	Tabla 4.b	Obligatorio	1	1	SÍ	
Código tipo de operación	codTipoOperacion	Tabla 4.c	Obligatorio	3	3		
Valor de la Operación	valor	2 decimales	Obligatorio	1	16		
Número de operaciones efectuadas	numOperac	enteros	Obligatorio	1	10		
Utiliza método para aplicar el Principio de Plena Competencia?	utilizaMetodo	S / N	Obligatorio	1	1		
Método para aplicar el Principio de Plena Competencia	metPlenaComp	Tabla 5	Condiciona	1	1		
Cumple con el Principio de Plena Competencia?	cumplePlenaComp	S / N	Condiciona	1	1		
Monto de ajuste por precios de transferencia	ajustePtf	2 decimales	Condiciona	1	12		
Margen obtenido de utilidad o pérdida en operación	margenObt	Tabla 7	Condiciona	1	1		
Porcentaje de margen obtenido	percentMargen	2 decimales	Condiciona	1	6		

TABLAS REFERENCIALES

Tabla 1:
Código Tipo de Sujeto del Exterior

Código	Tipo de Sujeto del Exterior
1	Persona Natural
2	Persona Jurídica o Sociedad

Tabla 2:
Código del País

Código	Nombre del País	Código	Nombre del País
101	ARGENTINA	312	IRAN (REPUBLICA ISLAMICA)
102	BOLIVIA	313	ISRAEL
103	BRASIL	314	JAPON
104	CANADA	315	JORDANIA
105	COLOMBIA	316	KUWAIT
106	COSTA RICA	317	LAOS, REP. POP. DEMOC.
107	CUBA	318	LIBANO
108	CHILE	319	MALASIA
109	ANGUILA	321	MONGOLIA (MANCHURIA)
110	ESTADOS UNIDOS	322	PAKISTAN
111	GUATEMALA	323	SIRIA
112	HAITI	325	TAILANDIA
113	HONDURAS	327	BAHREIN
114	JAMAICA	328	BANGLADESH
115	MALVINAS ISLAS	329	BUTAN
116	MEXICO	330	COREA DEL SUR
117	NICARAGUA	331	CHINA POPULAR
118	PANAMA	332	CHIPRE
119	PARAGUAY	333	EMIRATOS ARABES UNIDOS
120	PERU	334	QATAR
121	PUERTO RICO	335	MALDIVAS
122	REPUBLICA DOMINICANA	336	NEPAL
123	EL SALVADOR	337	OMAN
124	TRINIDAD Y TOBAGO	338	SINGAPUR
125	URUGUAY	339	SRI LANKA (CEILAN)
126	VENEZUELA	341	VIETNAM
127	CURAZAO	342	YEMEN
129	BAHAMAS	344	BRUNEI DARUSSALAM
130	BARBADOS	346	TURQUIA
131	GRANADA	347	AZERBAIDIAN
132	GUYANA	348	KAZAJSTAN
133	SURINAM	349	KIRGUIZISTAN
134	ANTIGUA Y BARBUDA	350	TAJIKISTAN
135	BELICE	351	TURKMENISTAN
136	DOMINICA	352	UZBEKISTAN
137	SAN CRISTOBAL Y NEVIS	353	PALESTINA
138	SANTA LUCIA	354	HONG KONG
139	SAN VICENTE Y LAS GRANAD.	355	MACAO
140	ANTILLAS HOLANDESAS	356	ARMENIA
141	ARUBA	402	BURKINA FASO
142	BERMUDA	403	ARGELIA
143	GUADALUPE	404	BURUNDI
144	GUYANA FRANCESA	405	CAMERUN
145	ISLAS CAIMAN	406	CONGO
146	ISLAS VIRGENES (BRITANICAS)	407	ETIOPIA
147	JOHNSTON ISLA	408	GAMBIA
148	MARTINICA	409	GUINEA
149	MONTSEERRAT ISLA	410	LIBERIA
151	TURCAS Y CAICOS ISLAS	412	MADAGASCAR
152	VIRGENES, ISLAS (NORT. AMER.)	413	MALAWI
201	ALBANIA	414	MALI
202	ALEMANIA	415	MARRUECOS
203	AUSTRIA	416	MAURITANIA
204	BELGICA	417	NIGERIA
205	BULGARIA	419	ZIMBABWE (RHODESIA)
207	ALBORAN Y PEREJIL	420	SENEGAL
208	DINAMARCA	421	SUDAN
209	ESPAÑA	422	SUDAFRICA (CISKEI)
211	FRANCIA	423	SIERRA LEONA
212	FINLANDIA	425	TANZANIA
213	REINO UNIDO	426	UGANDA
214	GRECIA	427	ZAMBIA
215	PAISES BAJOS (HOLANDA)	429	BENIN
216	HUNGRIA	430	BOTSWANA
217	IRLANDIA	431	REPUBLICA CENTROAFRICANA
218	ISLANDIA	432	COSTA DE MARFIL
219	ITALIA	433	CHAD
220	LUXEMBURGO	434	EGIPTO
221	MALTA	435	GABON
222	NORUEGA	436	GHANA
223	POLONIA	437	GUINEA-BISSAU
224	PORTUGAL	438	GUINEA ECUATORIAL
225	RUMANIA	439	KENIA
226	SUECIA	440	LESOTHO
227	SUIZA	441	MAURICIO
228	CANARIAS ISLAS	442	MOZAMBIQUE
229	UCRANIA	443	MAYOTTE
230	RUSIA	444	NIGER
231	YUGOSLAVIA	445	RWANDA
233	ANDORRA	446	SEYCHELLES
234	LIECHTENSTEIN	447	SAHARA OCCIDENTAL
235	MONACO	448	SOMALIA
237	SAN MARINO	449	SANTO TOME Y PRINCIPE
238	VATICANO (SANTA SEDE)	450	SWAZILANDIA
239	GIBRALTAR	451	TOGO
241	BELARUS	452	TUNEZ
242	BOSNIA Y HERZEGOVINA	453	ZAIRE
243	CROACIA	454	ANGOLA
244	ESLOVENIA	456	CABO VERDE
245	ESTONIA	458	COMORAS
246	GEORGIA	459	DJIBOUTI
247	GROENLANDIA	460	NAMIBIA
248	LETONIA	463	ERITREA
249	LITUANIA	464	MOROCCO
250	MOLDOVA	465	REUNION
251	MACEDONIA	466	SANTA ELENA
252	ESLOVAQUIA	501	AUSTRALIA
253	ISLAS FAROE	503	NUEVA ZELANDA
301	AFGANISTAN	504	SAMOA OCCIDENTAL
302	ARABIA SAUDITA	506	FIJI
303	MYANMAR (BURMA)	507	PAPUA NUEVA GUINEA

**Tabla 3:
Código Supuestos de Relación**

Código	Supuestos de Relación
10	La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos
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

**Tabla 4.b:
Operaciones - Tipo de Operación**

Código	Operación
1	Operaciones de Ingreso
2	Operaciones de Egreso
3	Operaciones de Activo
4	Operaciones de Pasivo

Tabla 4.c
Operaciones - Código Tipo de Operación

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

Tabla 5:
Método del Principio de Plena

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

Tabla 7:
**Margen obtenido de utilidad o
pérdida en operación**

Código	Método
1	Margen bruto
2	Margen operativo
3	No aplica margen

ANEXO 2



TALON RESUMEN
ANEXO DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS - RIG
RUC : 1800813915001
RAZON SOCIAL: Contribuyente NN
SECUENCIAL: 123456789123456

PERIODO FISCAL: 2010

ORIGINAL

EMPRESAS RELACIONADAS		
NOMBRE	IDENTIFICACION TRIBUTARIA	PAIS
Empresa 1	ID21354	315-JORDANIA
Empresa 2	ID415514	316-KUWAIT
Empresa 3	ID5454	317-LAOS, REP. POP. DEMOC.
Empresa 4	ID4454	318-LIBANO
Empresa 5	ID546654	319-MALASIA

RESUMEN DE OPERACIONES					
TIPO DE OPERACION	NUMERO DE OPERACIONES EFECTUADAS	EN VALORES (USD)			
		OPERACIONES DE INGRESO	OPERACIONES DE EGRESO	OPERACIONES DE ACTIVO	OPERACIONES DE PASIVO
100 - Exportación de inventarios producidos	546	2.510,00			
101 - Exportación de inventarios no producidos	213	56.210,00			
200-Servicios intermedios de la producción (maquila)	1.321		96.420,00		
201-Servicios administrativos	123		3.130,00		
300-Importación de inventarios para producción	123			54.610,00	
301-Importación de inventarios para distribución	954			5.410,00	
400-Préstamos o créditos	8.464				3.190,00
401-Otros pasivos	5.646				69.470,00
TOTAL	17.390	58.720,00	99.550,00	60.020,00	72.660,00
VALOR TOTAL DE OPERACIONES	290.950,00				

AJUSTES POR PRECIOS DE TRANSFERENCIA	
MÉTODO PARA APLICAR EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA	MONTO
1-Precio Comparable no Controlado	546.540,00
2-Precio de Venta	58.130,00
3-Costo Adicionado	51.356,00
4-Distribución de Utilidades	36.910,00
5-Residual de Distribución de Utilidades	6.110,00
6-Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional	68.410,00
TOTAL AJUSTE APLICADO	767.456,00

Declaro que los datos contenidos en este anexo son verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente, de acuerdo a lo establecido en el Art. 101 de la Codificación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Firma del Contador
 RUC 123456789001

Firma del Representante Legal
 CI 1234567890

ANEXO 3

INFORME INTEGRAL DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA DEL SRI

NORMA: Resolución del SRI 464

STATUS: Vigente

PUBLICADO: Registro Oficial 324

FECHA: 25 de Abril de 2008

EL DIRECTOR GENERAL DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Considerando:

Que, el artículo innumerado posterior al Art. 22 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno establece que los contribuyentes que celebren operaciones o transacciones con partes relacionadas están obligados a determinar sus ingresos y sus costos y gastos deducibles, considerando para esas operaciones los precios y valores de contraprestaciones que hubiera utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables;

Que, de conformidad con el mismo artículo innumerado, para efectos de control deberán presentar a la Administración Tributaria, en las mismas fechas y forma que ésta establezca, los anexos e informes sobre tales operaciones; y, que la falta de presentación de los anexos e información referida, o si es que la presentada adolece de errores o mantiene diferencias con la declaración del Impuesto a la Renta, será sancionada por la propia Administración Tributaria con multa de hasta 15.000 dólares de los Estados Unidos de América;

Que, el Art. 99 del Código Orgánico Tributario establece que las declaraciones e informaciones de los contribuyentes, responsables o terceros, relacionadas con las obligaciones tributarias, serán utilizadas para los fines propios de la Administración Tributaria;

Que, el Art. 66-1 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno señala que los sujetos pasivos del impuesto a la renta, que realicen operaciones con partes relacionadas, de acuerdo con el artículo 4 de este reglamento, adicionalmente a su declaración anual de impuesto a la renta, presentarán en las oficinas del servicio de rentas internas el Anexo de Operaciones con Partes relacionadas referente a sus transacciones con estas partes, dentro de los 5 días siguientes a la fecha de declaración, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 58 de este reglamento, en la forma y con el contenido que establezca el Servicio de Rentas Internas mediante resolución general, en función de los métodos y principios establecidos en los artículos siguientes;

Que, el mismo artículo establece que -igualmente- deberán presentar el informe integral de precios de transferencia, referente a operaciones con partes relacionadas, en la

forma y con el contenido que establezca el Servicio de Rentas Internas mediante resolución general, en un plazo no mayor a 6 meses desde la fecha de la declaración, conforme lo dispuesto en el artículo 58 de este reglamento;

Que, el Art. 58 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas establece los plazos para declarar y pagar el impuesto a la renta;

Que, mediante Resolución No. NAC-DGER2005-0640 del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial No. 188 del 16 de enero del 2006 se estableció el contenido del anexo y del informe integral de precios de transferencia;

Que, es necesario realizar modificaciones en la Resolución No. NAC-DGER2005-0640 con respecto al alcance al contenido del anexo y del informe integral de precios de transferencia, con el fin de lograr un mejoramiento en la calidad de la información presentada por el contribuyente, para un adecuado ejercicio de las facultades y gestión de la Administración Tributaria, de conformidad con la ley;

Que, de conformidad con el Art. 8 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial No. 206 del 2 de diciembre de 1997, el Director General del Servicio de Rentas Internas expedirá las resoluciones, circulares o disposiciones de carácter general y obligatorio, que sean necesarias para la aplicación de las normas legales y reglamentarias y para la armonía y eficiencia de su administración; y,

En uso de sus atribuciones legales.

Nota: Considerando reformado por Resolución del SRI No. 286, publicada en Registro Oficial 585 de 7 de Mayo del 2009.

Resuelve:

Establecer el contenido del anexo y del informe integral de precios de transferencia.

Art. 1.- Alcance.- Los contribuyentes del Impuesto a la Renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a tres millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 3.000.000,00), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.

De igual manera deberán presentar el indicado anexo aquellos contribuyentes que habiendo efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal, por un monto acumulado comprendido entre USD 1.000.000,00 a USD 3.000.000,00 y cuya proporción del total operaciones con partes relacionadas del exterior sobre el total de ingresos, de acuerdo con los casilleros correspondientes del formulario 101 del impuesto a la renta, sea superior al 50%.

Aquellos contribuyentes que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a los cinco millones de dólares (USD 5.000.000,00) deberán presentar adicionalmente al Anexo, el Informe Integral de Precios de Transferencia.

Las compañías de transporte internacional de pasajeros, carga, empresas aéreo expreso, couriers o correos paralelos constituidas al amparo de leyes extranjeras y que operen en el país a través de sucursales, establecimientos permanentes, agentes o representantes, señaladas en el artículo 31 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, no tienen la obligación de presentar el Anexo e Informe de Precios de Transferencia sobre sus operaciones habituales de transporte.

Sin embargo, cuando las empresas descritas en el inciso anterior realicen operaciones o transacciones que no correspondan a sus operaciones habituales de transporte, con sus partes relacionadas del exterior, y estas operaciones o transacciones superen los límites establecidos en este artículo, deberán presentar el Anexo e Informe de Precios de Transferencia considerando los plazos y el contenido señalados para el efecto en la presente resolución.

La Administración Tributaria, en ejercicio de sus facultades legales, podrá solicitar -mediante requerimientos de información- a los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas al interior del país o en el exterior, la presentación de la información conducente a determinar si en dichas operaciones se aplicó el principio de plena competencia, de conformidad con la ley.

Nota: Incisos segundo y tercero agregados por Resolución del SRI No. 1301, publicada en Registro Oficial 452 de 23 de Octubre del 2008.

Nota: Artículo reformado por Resolución del SRI No. 286, publicada en Registro Oficial 585 de 7 de Mayo del 2009.

Art. 1-A.- Los contribuyentes que celebren operaciones o transacciones con partes relacionadas, en lo que respecta a la información correspondiente al ejercicio fiscal del año 2008, presentarán el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas -en la forma prevista en la Resolución del Servicio de Rentas Internas No. NAC-DGER2008-0464, en un plazo no mayor a 4 meses, contados a partir de la fecha de exigibilidad de la declaración del impuesto a la renta señalada en el Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Esta disposición regirá únicamente para la presentación del Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas, sobre las operaciones o transacciones correspondientes al período fiscal 2008, a presentarse en el año 2009.

A partir del periodo fiscal 2009, los contribuyentes que efectúen operaciones o transacciones con partes relacionadas, deberán sujetarse al plazo establecido en el artículo 80 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Nota: Artículo dado por Resolución del SRI No. 286, publicada en Registro Oficial 585 de 7 de Mayo del 2009.

Art. 1-B.- La obligación de presentación del anexo e informe según los requerimientos establecidos en la Resolución No. NAC-DGER2008-0464, no limita en forma alguna a que la Administración, en sus procesos de control, solicite a cualquier contribuyente por cualquier monto y por cualquier tipo de operación o transacción con partes relacionadas, la información que el Servicio de Rentas Internas considere necesaria

para establecer si en los precios pactados en dichas transacciones corresponde el principio de plena competencia.

Nota: Artículo dado por Resolución del SRI No. 286, publicada en Registro Oficial 585 de 7 de Mayo del 2009.

Art. 1-C.- Todas las unidades del Servicio de Rentas Internas deberán considerar la presente resolución dentro de sus procesos de control y determinación a estos contribuyentes.

Nota: Artículo dado por Resolución del SRI No. 286, publicada en Registro Oficial 585 de 7 de Mayo del 2009.

Art. 2.- Contenido del Anexo de Operaciones con Partes relacionadas.- Este anexo se deberá presentar en medio magnético y de acuerdo con la ficha técnica a obtenerse en la página web de esta institución: www.sri.gov.ec.

Nota: Artículo reformado por Resolución del SRI No. 286, publicada en Registro Oficial 585 de 7 de Mayo del 2009.

Art. 3.- Plazo de presentación del Anexo de Operaciones con Partes relacionadas.- El anexo deberá presentarse y enviarse a través de la internet, de acuerdo con los sistemas y herramientas tecnológicas establecidas para tal efecto por el Servicio de Rentas Internas, y de acuerdo con los plazos dispuestos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas.

El SRI facilitará a los contribuyentes el acceso a los medios tecnológicos para la presentación y el envío del Anexo de Operaciones con Partes relacionadas, para aquellos casos en los cuales no tengan acceso a los mismos.

Nota: Artículo reformado por Resolución del SRI No. 286, publicada en Registro Oficial 585 de 7 de Mayo del 2009.

Art. 4.- Contenido del informe integral de precios de transferencia.- Este informe deberá contener la siguiente información:

I. Resumen ejecutivo:

- A. Alcance y objetivo.
- B. Contenido.
- C. Conclusiones.

II. Análisis funcional: El cual deberá detallar las funciones llevadas a cabo por cada una de las empresas relacionadas incluyendo su naturaleza y frecuencia, los riesgos asumidos por cada una de las partes y los activos tangibles e intangibles utilizados por cada una de las partes, su naturaleza y la medida de dicho uso.

Este análisis deberá describir información, del contribuyente analizado y del grupo de empresas al cual pertenece, como: antecedentes, estructura, actividades, proveedores, clientes, competencias, funciones realizadas por el negocio y riesgos asumidos, entre

otras. Adicionalmente es necesario que se describa cada una de sus áreas funcionales que pueden ser manufactura, distribución, compras y ventas, mercadeo y ventas, etc.; y reflejar una descripción de la participación accionaria de la empresa con relación a sus partes relacionadas.

Por último el análisis funcional también deberá contener un detalle de las operaciones inter-compañía haciendo una descripción de cada una de estas, mencionando montos y las empresas y países con las cuales se realizaron.

A. Antecedentes grupo multinacional:

- i. Historia o panorama.
- ii. Estructura organizacional y societaria.
- iii. Línea de negocio y productos.
- iv. Otros aspectos relevantes.

B. Funciones realizadas por el grupo:

- i. Investigación y desarrollo.
- ii. Manufactura.
- iii. Distribución.
- iv. Mercadeo y publicidad.
- v. Ventas.

C. Antecedentes compañía local:

- i. Historia o panorama.
- ii. Estructura organizacional y societaria.
- iii. Línea de negocio y productos.
- iv. Clientes.
- v. Competencia.
- vi. Otros aspectos relevantes.

D. Funciones realizadas por la compañía local:

- i. Investigación y desarrollo.
- ii. Manufactura.
- iii. Distribución.
- iv. Compras (locales y al exterior).
- v. Ventas (locales y al exterior).
- vi. Mercadeo y publicidad.
- vii. Control de calidad.
- viii. Operaciones financieras.

E. Riesgos asumidos:

- i. Mercado.
- ii. Propiedad, planta y equipo.
- iii. Investigación y desarrollo.
- iv. Financieros.

- v. Cambiarios.
- vi. Tasas de interés.
- vii. De crédito.
- viii. Otros aplicables.

F. Activos utilizados.

G. Transacciones inter-compañía:

- i. Venta de máquina y equipo.
- ii. Venta de inventarios.
- iii. Transferencia de intangibles.
- iv. Provisión de servicios.
- v. Operaciones financieras.
- vi. Otras.

III. Análisis de mercado: El mismo que deberá proporcionar información referente a la industria, sector o actividad económica en la cual se desarrollan las operaciones del contribuyente analizado, dando una visión general de la evolución de mercado, precios, aspecto socio - económicos ligados al sector, competencias, así como también del desarrollo de la economía local y las aspectos políticos relevantes que afecten el desarrollo de las actividades económicas del contribuyente.

- A. Contexto macroeconómico ecuatoriano.
- B. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial.
- C. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito local.
- D. Comportamiento de la demanda tanto local como mundial.

IV. Análisis Económico: Donde se deberán describir puntos como: operaciones a ser analizadas, partes relacionadas, método aplicado, la existencia de operaciones comparables internas o externas, descripción de las operaciones comparables y/o búsqueda de empresas comparables no controladas que realicen operaciones similares, información financiera de la empresa analizada, información financiera y descriptiva de las empresas comparables utilizadas para la realización del rango intercuartil, herramientas estadísticas utilizadas, y una conclusión sobre si se cumplió con el principio de plena competencia:

- A. Detalle y la cuantificación de las operaciones realizadas con partes relacionadas.
- B. Selección del método más apropiado indicando las razones y fundamentos por los cuales se lo consideró como el método que mejor reflejó el principio de plena competencia.
- C. Selección del indicador de rentabilidad según método seleccionado.
- D. Detalle de los comparables seleccionados para la aplicación del método utilizado.
- E. Detalle de los elementos, la cuantificación y la metodología utilizada para la realización de los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.
- F. Detalle de los comparables no seleccionados indicando los motivos y consideraciones para desecharlos.
- G. Descripción de la actividad empresarial y las características del negocio de las compañías comparables.
- H. Establecimiento de la mediana y del rango de plena competencia.

I. Estado de situación y de resultados de las empresas comparables correspondientes a los ejercicios fiscales que resulten necesarios para el análisis de comparabilidad, indicando la fuente de obtención de dicha información.

J. Conclusiones a las que se hubiera llegado.

Es facultad del contribuyente presentar adicionalmente un análisis -en un contenido similar al que se señala en la presente resolución- para las empresas relacionadas domiciliadas en el exterior; y cualquier otro tipo de información, en la medida que con ello contribuya a soportar sus análisis de precios de transferencia.

Este informe deberá tener un índice de acuerdo al contenido anteriormente establecido, mismo que deberá ser anillado y foliado en orden secuencial e incluirá la firma de responsabilidad del representante legal en caso de personas jurídicas, y del titular del RUC en caso de personas naturales.

Nota: Numeral II reformado por Resolución del SRI No. 1301, publicada en Registro Oficial 452 de 23 de Octubre del 2008.

Art. 5.- Plazo de presentación del informe integral de precios de transferencia.- El Informe Integral de Precios de Transferencia deberá ser presentado en las oficinas del Servicio de Rentas Internas en los plazos dispuestos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas.

Art. 6.- Confidencialidad de la información.- La información contenida en el anexo y el informe integral de precios de transferencia será utilizada únicamente para fines tributarios y no podrá ser divulgada ni publicada.

El funcionario que incumpliere esta disposición, será sancionado conforme a las normas legales previstas para el efecto.

Art. 7.- El anexo e informes de precios de transferencia de ejercicios fiscales anteriores al 2007 que se presenten a partir de la vigencia de la presente resolución, deberán presentarse según lo establecido en la presente resolución.

Art. 8.- Deróguese la Resolución No. NAC-DGER2005-0640 del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial No. 188, el 16 de enero del 2006.

Nota: Incluida Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial 343 de 22 de Mayo del 2008.

Art. 9.- La presente resolución entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y publíquese.- Proveyó y firmó la resolución que antecede el Econ. Carlos Marx Carrasco, Director General del Servicio de Rentas Internas.

Quito, D. M., 11 abril del 2008.

SINTESIS DEL INFORME DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

I. Resumen ejecutivo:

- A. Alcance y objetivo.**
- B. Contenido.**
- C. Conclusiones.**

II. Análisis funcional: El cual deberá detallar las funciones llevadas a cabo por cada una de las empresas relacionadas incluyendo su naturaleza y frecuencia, los riesgos asumidos por cada una de las partes y los activos tangibles e intangibles utilizados por cada una de las partes, su naturaleza y la medida de dicho uso.

Por último el análisis funcional también deberá contener un detalle de las operaciones inter-compañía haciendo una descripción de cada una de estas, mencionando montos y las empresas y países con las cuales se realizaron.

A. Antecedentes grupo multinacional:

- i. Historia o panorama.**
- ii. Estructura organizacional y societaria.**
- iii. Línea de negocio y productos.**
- iv. Otros aspectos relevantes.**

B. Funciones realizadas por el grupo:

- i. Investigación y desarrollo.**
- ii. Manufactura.**
- iii. Distribución.**
- iv. Mercadeo y publicidad.**
- v. Ventas.**

C. Antecedentes compañía local:

- i. Historia o panorama.**
- ii. Estructura organizacional y societaria.**
- iii. Línea de negocio y productos.**
- iv. Clientes.**
- v. Competencia.**
- vi. Otros aspectos relevantes.**

D. Funciones realizadas por la compañía local:

- i. Investigación y desarrollo.**
- ii. Manufactura.**
- iii. Distribución.**
- iv. Compras (locales y al exterior).**
- v. Ventas (locales y al exterior).**
- vi. Mercadeo y publicidad.**
- vii. Control de calidad.**
- viii. Operaciones financieras.**

E. Riesgos asumidos:

- i. Mercado.**
- ii. Propiedad, planta y equipo.**

- iii. Investigación y desarrollo.
- iv. Financieros.
- v. Cambiarios.
- vi. Tasas de interés.
- vii. De crédito.
- viii. Otros aplicables.

F. Activos utilizados.

- G. Transacciones inter-compañía:**
- i. Venta de máquina y equipo.
 - ii. Venta de inventarios.
 - iii. Transferencia de intangibles.
 - iv. Provisión de servicios.
 - v. Operaciones financieras.
 - vi. Otras.

III. Análisis de mercado: El mismo que deberá proporcionar información referente a la industria, sector o actividad económica en la cual se desarrollan las operaciones del contribuyente analizado, dando una visión general de la evolución de mercado, precios, aspecto socio - económicos ligados al sector, competencias, así como también del desarrollo de la economía local y las aspectos políticos relevantes que afecten el desarrollo de las actividades económicas del contribuyente.

- A. Contexto macroeconómico ecuatoriano.**
- B. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial.**
- C. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito local.**
- D. Comportamiento de la demanda tanto local como mundial.**

IV. Análisis Económico: Donde se deberán describir puntos como: operaciones a ser analizadas, partes relacionadas, método aplicado, la existencia de operaciones comparables internas o externas, descripción de las operaciones comparables y/o búsqueda de empresas comparables no controladas que realicen operaciones similares, información financiera de la empresa analizada, información financiera y descriptiva de las empresas comparables utilizadas para la realización del rango intercuartil, herramientas estadísticas utilizadas, y una conclusión sobre si se cumplió con el principio de plena competencia:

- A. Detalle y la cuantificación de las operaciones realizadas con partes relacionadas.**
- B. Selección del método más apropiado indicando las razones y fundamentos por los cuales se lo consideró como el método que mejor reflejó el principio de plena competencia.**
- C. Selección del indicador de rentabilidad según método seleccionado.**
- D. Detalle de los comparables seleccionados para la aplicación del método utilizado.**
- E. Detalle de los elementos, la cuantificación y la metodología utilizada para la realización de los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.**
- F. Detalle de los comparables no seleccionados indicando los motivos y**

consideraciones para desecharlos.

G. Descripción de la actividad empresarial y las características del negocio de las compañías comparables.

H. Establecimiento de la mediana y del rango de plena competencia.

I. Estado de situación y de resultados de las empresas comparables correspondientes a los ejercicios fiscales que resulten necesarios para el análisis

de comparabilidad, indicando la fuente de obtención de dicha información.

J. Conclusiones a las que se hubiera llegado.

Este informe deberá tener un índice de acuerdo al contenido anteriormente establecido, mismo que deberá ser anillado y foliado en orden secuencial e incluirá la firma de responsabilidad del representante legal en caso de personas jurídicas, y del titular del RUC en caso de personas naturales.

ANEXO 4

Nº NAC-DGER2008-0182

TRIBUNAL CONSTITUCIONAL

Segundo Suplemento al Registro Oficial Nº 285 Año I

Quito, Viernes 29 de Febrero del 2008

EL DIRECTOR GENERAL DEL SERVICIO
DE RENTAS INTERNAS

Considerando:

Que, el Servicio de Rentas Internas, con el fin de precautelar y defender sus intereses fiscales, considera imprescindible establecer normas y regulaciones que limiten las prácticas de elusión y evasión tributaria internacional, las cuales se ven acentuadas mediante la utilización de países cuyos sistemas tributarios ofrecen beneficios fiscales para atraer rentas de no residentes;

Que, el artículo innumerado posterior al Art. 4 de la Ley de Régimen Tributario Interno, incluido por el Art. 56 de La Ley Reformativa para la Equidad Tributaria señala que “se considerarán partes relacionadas a sujetos pasivos que realicen transacciones con sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición o en Paraísos Fiscales”;

Que, en el mismo artículo se establece que “serán jurisdicciones de menor imposición y paraísos fiscales, aquellos que señale el Servicio de Rentas Internas, pudiendo basarse para ello en la información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional GAFI”;

Que, de manera particular, la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria contiene algunas disposiciones normativas que hacen referencia al tratamiento de transacciones realizadas en paraísos fiscales, con la finalidad de combatir las prácticas nocivas de elusión y evasión tributaria internacional, eliminando escudos fiscales;

Que, la Administración Tributaria ha aplicado criterios técnicos y objetivos para señalar como “paraíso fiscal” o jurisdicción de “menor imposición” a los dominios, jurisdicciones, territorios, Estados asociados o regímenes fiscales preferenciales que se detallan en esta resolución, criterios que se encuentran sustentados en la experiencia legislativa comparada y en la práctica doctrinaria a nivel mundial;

Que, de conformidad con el Art. 8 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas, el Director General tiene la facultad de expedir mediante resoluciones, disposiciones de carácter general y obligatorio, necesarias para la aplicación de normas generales y reglamentarias y para la armonía y eficiencia de su administración; y,

En uso de sus facultades legales,

Resuelve:

Art. 1.- Las disposiciones de la presente resolución se aplican a paraísos fiscales y regímenes fiscales preferentes.

Art. 2.- Para todos los efectos previstos en la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria del Ecuador, se consideran como paraísos fiscales y como regímenes fiscales preferentes, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios o Estados asociados, aquellos que se detallan a continuación:

ANGUILA (Territorio no autónomo del Reino Unido)
ANTIGUA Y BARBUDA (Estado independiente)
ANTILLAS HOLANDESAS (Territorio de Países Bajos)
ARCHIPIELAGO DE SVALBARD
ARUBA (Territorio de Países Bajos)
ISLA DE ASCENSION
BARBADOS (Estado independiente)
BELICE (Estado independiente)
BERMUDAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
BRUNEI DARUSSALAM (Estado independiente)
CAMPIONE D'ITALIA (Comune di Campione d'Italia)
COLONIA DE GIBRALTAR
COMUNIDAD DE LAS BAHAMAS (Estado independiente)
EL COMMONWEALTH DE DOMINICA (Estado asociado)
EMIRATOS ARABES UNIDOS (Estado independiente)
ESTADO ASOCIADO DE GRANADA (Estado independiente)
ESTADO DE BAHREIN (Estado independiente)
ESTADO DE KUWAIT (Estado independiente)
ESTADO DE QATAR (Estado independiente)
ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO (Estado asociado a los EEUU)
FEDERACION DE SAN CRISTOBAL (Islas Saint Kitts and Nevis: independientes)
GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO
GROENLANDIA
GUAM (Territorio no autónomo de los EEUU)
HONG KONG (Territorio de China)
ISLA DE COCOS O KEELING
ISLA DE COOK (Territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)
ISLA DE MAN (Territorio del Reino Unido)
ISLA DE NORFOLK
ISLA DE SAN PEDRO Y MIGUELON
ISLA QESHM
ISLAS AZORES
ISLAS CAIMAN (Territorio no autónomo del Reino Unido)
ISLAS CHRISTMAS
ISLAS DEL CANAL (Guernesey, Jersey, Alderney, Isla de Great Stark, Herm, Little Sark, Brechou, Jethou Lihou)
ISLAS DEL PACIFICO
ISLAS SALOMON
ISLAS TURKAS E ISLAS CAICOS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
ISLAS VÍRGENES BRITANICAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
ISLAS VIRGENES DE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA
KIRIBATI

LABUAN

MACAO

MADEIRA (Territorio de Portugal)

MONTSERRAT (Territorio no autónomo del Reino Unido)

MYAMAR (ex Birmania)

NIGERIA

NIUE

PALAU

PITCAIRN

POLINESIA FRANCESA (Territorio de Ultramar de Francia)

PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN (Estado independiente)

PRINCIPADO DE MONACO

PRINCIPADO DEL VALLE DE ANDORRA

REINO DE SWAZILANDIA (Estado independiente)

REINO DE TONGA (Estado independiente)

REINO HACHEMITA DE JORDANIA

REPUBLICA COOPERATIVA DE GUYANA (Estado independiente)

REPUBLICA DE ALBANIA

REPUBLICA DE ANGOLA

REPUBLICA DE CABO VERDE (Estado independiente)

REPUBLICA DE CHIPRE

REPUBLICA DE DJIBOUTI (Estado independiente)

REPUBLICA DE LAS ISLAS MARSHALL (Estado independiente)

REPUBLICA DE LIBERIA (Estado independiente)

REPUBLICA DE MALDIVAS (Estado independiente)

REPUBLICA DE MALTA (Estado independiente)

REPUBLICA DE MAURICIO

REPUBLICA DE NAURU (Estado independiente)

REPUBLICA DE PANAMA (Estado independiente)

REPUBLICA DE SEYCHELLES (Estado independiente)

REPUBLICA DE TRINIDAD Y TOBAGO

REPUBLICA DE TUNEZ

REPUBLICA DE VANUATU

REPUBLICA DEL YEMEN

REPUBLICA DEMOCRATICA SOCIALISTA DE SRI LANKA

REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY

SAMOA AMERICANA (Territorio no autónomo de los EEUU)

SAMOA OCCIDENTAL

SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS (Estado independiente)

SANTA ELENA

SANTA LUCIA

SERENISIMA REPUBLICA DE SAN MARINO (Estado independiente)

SULTANADO DE OMAN

TOKELAU

TRIESTE (Italia)

TRISTAN DA CUNHA (SH Saint Helena)

TUVALU

ZONA ESPECIAL CANARIA

ZONA LIBRE DE OSTRAVA

Art. 3.- Sin perjuicio de lo señalado en el artículo anterior, se considerarán paraísos fiscales, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios, Estados asociados o regímenes fiscales preferenciales, aquellos donde la tasa del Impuesto sobre la Renta o impuestos de naturaleza idéntica o análoga, sea inferior a un sesenta por ciento (60%) a la que corresponda en el Ecuador sobre las rentas de la misma naturaleza de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno.

Art. 4.- Podrán ser excluidos, de la categoría de paraísos fiscales y regímenes fiscales preferenciales aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios o Estados asociados que suscriban y pongan en vigencia un convenio para evitar la doble tributación internacional que contenga cláusula de intercambio de información, y además, que por aplicación de sus normas internas no pueda alegarse secreto bancario, bursátil o de otro tipo ante el pedido de información del Servicio de Rentas Internas o, en su caso, que establezcan en su legislación interna modificaciones en el Impuesto a la Renta a fin de adecuarlo a los parámetros internacionales en esa materia, que le hagan perder la característica de paraísos fiscales o de regímenes fiscales preferenciales.

Art. 5.- No obstante a lo indicado en el artículo anterior, aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios o estados asociados que no proporcionen información que le sea solicitada con referencia a la cláusula de intercambio de información del respectivo convenio para evitar la doble imposición internacional, serán considerados paraísos fiscales para los fines de la aplicación de la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador y demás normativa tributaria vigente.

Art. 6.- La presente resolución entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y publíquese

Previó y firmó la resolución que antecede el economista Carlos Marx Carrasco Vicuña, Director General del Servicio de Rentas Internas, en Quito, D. M., a 21 de febrero del 2008.

Lo certifico.

f.) Dra. Alba Molina, Secretaria General, Servicio de Rentas Internas.

ANEXO 5

DETALLE DE INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA OBJETO DE ANÁLISIS Y SUS COMPARABLES

COMPAÑÍA OBJETO DE ESTUDIO		
ESTADO DE RESULTADOS		2010
+	Ventas	7.072.619,51
-	Costo de Ventas	(6.463.321,23)
=	Utilidad Bruta	609.298,28
+	Gastos Generales, de Venta y Adm	(425.007,46)
+	Costo de Ventas	(6.463.321,23)
=	Costo Total	(6.888.328,69)
=	Utilidad de Operación	184.290,82
BALANCE GENERAL		
+	Cuentas por Cobrar clientes	1.534.420,82
+	Inventarios	-
+	Cuentas por Pagar	1.991.621,67
+	Propiedad Planta y Equipo	483.970,65
PROMEDIOS DEL AÑO		
=	Cuentas por Cobrar	2.209.997,77
=	Inventarios	-
=	Cuentas por Pagar	2.704.322,86
=	Activos fijos	402.976,34
INDICADORES		
=	Utilidad Bruta/Ventas	8,61%
=	Utilidad de Operación/Ventas	2,61%
=	Cuentas por Cobrar/Ventas	21,70%
=	Inventarios/Ventas	0,00%
=	Cuentas por Pagar/Ventas	28,16%
=	Activos Fijos/Ventas	6,84%

COMPARABLES		ADC TELECOMMUNICATIONS INC		
ESTADO DE RESULTADOS		2010	2009	2008
+	Ventas	1.156,60	996,70	1.456,40
-	Costo de Ventas	(677,20)	(600,50)	(870,70)
=	Utilidad Bruta	479,40	396,20	585,70
+	Gastos Generales, de Venta y Adm	(358,00)	(311,50)	(412,40)
+	Depreciación	(61,50)	(66,40)	(82,40)
+	Costo de Ventas	(677,20)	(600,50)	(870,70)
=	Costo Total	(1.096,70)	(978,40)	(1.365,50)
=	Utilidad de Operación	59,90	18,30	90,90
BALANCE GENERAL		2010	2009	2008
+	Cuentas por Cobrar	252,50	200,30	240,60
+	Inventarios	106,40	131,10	162,70
+	Cuentas por Pagar	97,20	83,00	99,10
+	Propiedad Planta y Equipo	146,50	163,40	177,10
PROMEDIOS DEL AÑO		2010	2009	2008
=	Cuentas por Cobrar	226,40	220,45	232,15
=	Inventarios	118,75	146,90	166,45
=	Cuentas por Pagar	90,10	91,05	95,80
=	Activos Fijos	154,95	170,25	188,15
INDICADORES		2010	2009	2008
=	Utilidad Bruta/Ventas	41,45%	39,75%	40,22%
=	Utilidad de Operación/Ventas	10,70%	13,70%	9,70%
=	Promedio de Cuentas por Cobrar/Ventas	19,6%	22,1%	15,9%
=	Promedio de Inventarios/Ventas	10,27%	14,74%	11,43%
=	Promedio de Cuentas por Pagar/Ventas	7,8%	9,1%	6,6%
=	Promedio de Activos Fijos/Ventas	13,4%	17,1%	12,9%
AJUSTES		2010	2009	2008
+	Cuentas por Cobrar/Ventas (analizada)	21,70%	21,70%	21,70%
-	Cuentas por Cobrar/Ventas (comparable)	19,6%	22,1%	15,9%
=	Diferencia	2,1%	-0,4%	5,8%
x	Ventas de Cia Comparable	1.156,60	996,70	1.456,40
=	Diferencia Implícita	24,53	(4,21)	83,82
x	Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
x	Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
=	Ajustes Inventarios	(3,86)	(4,77)	(8,47)
+	Cuentas por Pagar/Ventas (analizada)	28,16%	28,16%	28,16%
-	Cuentas por Pagar/Ventas (comparable)	7,79%	9,14%	6,58%
=	Diferencia	20,37%	19,02%	21,58%
x	Ventas de Cia Comparable	1.156,60	996,70	1.456,40
=	Diferencia Implícita	235,59	189,62	314,32
x	Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
=	Ajuste Cuentas por Pagar	7,66	6,16	16,00
ESTADO DE RESULTADOS DE COMPARABLE AJUSTADO		2010	2009	2008
+	Ventas Netas	1.156,60	996,70	1.456,40
+	Ajustes de cuentas por cobrar	0,80	(0,14)	4,27
+	Ajustes de inventarios	(3,86)	(4,77)	(8,47)
=	Ventas ajustadas cia comparable	1.153,54	991,79	1.452,19
	Utilidad operativa	59,90	18,30	90,90
+	Ajustes cuentas por cobrar	0,80	(0,14)	4,27
-	Ajustes cuentas por Pagar	7,66	6,16	16,00
+	Ajustes Inventarios	(3,86)	(4,77)	(8,47)
=	Utilidad operativa ajustada	49,18	7,23	70,70
=	Utilidad Operativa /Ventas (Ajustado)	4,26%	0,73%	4,87%
+	Costo de Ventas	(677,20)	(600,50)	(870,70)
+	Ajustes cuentas por Pagar	(7,66)	(6,16)	(16,00)
=	Costo de Ventas Ajustado	(684,86)	(606,66)	(886,70)
=	Utilidad Bruta Ajustada	468,68	385,13	565,50
=	Utilidad Bruta /Ventas (Ajustado)	40,63%	38,83%	38,94%

COMPARABLES		ALASKA COMMUNICATIONS SYS GP		
ESTADO DE RESULTADOS		2010	2009	2008
+	Ventas	341,52	346,51	389,60
-	Costo de Ventas	(130,86)	(136,13)	(270,07)
=	Utilidad Bruta	210,66	210,38	119,52
+	Gastos Generales, de Venta y Adm	(88,56)	(91,65)	-
+	Depreciación	(72,08)	(81,36)	(74,00)
+	Costo de Ventas	(130,86)	(136,13)	(270,07)
=	Costo Total	(291,50)	(309,14)	(344,07)
=	Utilidad de Operación	50,02	37,37	45,52
BALANCE GENERAL		2010	2009	2008
+	Cuentas por Cobrar	36,99	35,41	40,43
+	Inventarios	6,53	7,11	9,40
+	Cuentas por Pagar	62,54	15,56	23,85
+	Propiedad Planta y Equipo	410,98	450,89	499,45
PROMEDIOS DEL AÑO		2010	2009	2008
=	Cuentas por Cobrar	36,20	37,92	39,79
=	Inventarios	6,82	8,26	9,94
=	Cuentas por Pagar	39,05	19,70	21,51
=	Activos Fijos	430,94	475,17	441,52
INDICADORES		2010	2009	2008
=	Utilidad Bruta/Ventas	61,68%	60,71%	30,68%
=	Utilidad de Operación/Ventas	9,40%	6,00%	12,40%
=	Promedio de Cuentas por Cobrar/Ventas	10,6%	10,9%	10,2%
=	Promedio de Inventarios/Ventas	2,00%	2,38%	2,55%
=	Promedio de Cuentas por Pagar/Ventas	11,4%	5,7%	5,5%
=	Promedio de Activos Fijos/Ventas	126,2%	137,1%	113,3%
AJUSTES		2010	2009	2008
+	Cuentas por Cobrar/Ventas (analizada)	21,70%	21,70%	21,70%
-	Cuentas por Cobrar/Ventas (comparable)	10,6%	10,9%	10,2%
=	Diferencia	11,1%	10,8%	11,5%
x	Ventas de Cía Comparable	341,52	346,51	389,60
=	Diferencia Implícita	37,89	37,25	44,73
x	Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
x	Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
=	Ajustes Inventarios	(0,22)	(0,27)	(0,51)
+	Cuentas por Pagar/Ventas (analizada)	28,16%	28,16%	28,16%
-	Cuentas por Pagar/Ventas (comparable)	11,43%	5,69%	5,52%
=	Diferencia	16,73%	22,47%	22,64%
x	Ventas de Cía Comparable	341,52	346,51	389,60
=	Diferencia Implícita	57,12	77,87	88,20
x	Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
=	Ajuste Cuentas por Pagar	1,86	2,53	4,49
ESTADO DE RESULTADOS DE COMPARABLE AJUSTADO		2010	2009	2008
+	Ventas Netas	341,52	346,51	389,60
+	Ajustes de cuentas por cobrar	1,23	1,21	2,28
+	Ajustes de inventarios	(0,22)	(0,27)	(0,51)
=	Ventas ajustadas cia comparable	342,53	347,45	391,37
	Utilidad operativa	50,02	37,37	45,52
+	Ajustes cuentas por cobrar	1,23	1,21	2,28
-	Ajustes cuentas por Pagar	1,86	2,53	4,49
+	Ajustes Inventarios	(0,22)	(0,27)	(0,51)
=	Utilidad operativa ajustada	49,17	35,78	42,80
=	Utilidad Operativa /Ventas (Ajustado)	14,36%	10,30%	10,94%
+	Costo de Ventas	(130,86)	(136,13)	(270,07)
+	Ajustes cuentas por Pagar	(1,86)	(2,53)	(4,49)
=	Costo de Ventas Ajustado	(132,72)	(138,66)	(274,56)
=	Utilidad Bruta Ajustada	209,82	208,79	116,81
=	Utilidad Bruta /Ventas (Ajustado)	61,25%	60,09%	29,85%

COMPARABLES		CENTURYLINK INC		
ESTADO DE RESULTADOS		2010	2009	2008
+	Ventas	7.041,53	4.973,21	2.598,41
-	Costo de Ventas	(2.365,67)	(1.756,75)	(953,99)
=	Utilidad Bruta	4.675,87	3.216,46	1.644,42
+	Gastos Generales, de Venta y Adm	(1.059,31)	(733,96)	(385,95)
+	Depreciación	(1.433,55)	(974,71)	(523,79)
+	Costo de Ventas	(2.365,67)	(1.756,75)	(953,99)
=	Costo Total	(4.858,53)	(3.465,41)	(1.863,73)
=	Utilidad de Operación	2.183,01	1.507,80	734,68
BALANCE GENERAL		2010	2009	2008
+	Cuentas por Cobrar	712,81	801,27	230,29
+	Inventarios	32,72	35,76	8,86
+	Cuentas por Pagar	299,62	394,69	135,09
+	Propiedad Planta y Equipo	8.754,48	9.097,14	2.895,89
PROMEDIOS DEL AÑO		2010	2009	2008
=	Cuentas por Cobrar	757,04	515,78	226,66
=	Inventarios	34,24	22,31	8,71
=	Cuentas por Pagar	347,15	264,89	127,73
=	Activos Fijos	8.925,81	5.996,52	3.002,13
INDICADORES		2010	2009	2008
=	Utilidad Bruta/Ventas	66,40%	64,68%	63,29%
=	Utilidad de Operación/Ventas	31,00%	3,40%	3,70%
=	Promedio de Cuentas por Cobrar/Ventas	15,2%	10,4%	8,7%
=	Promedio de Inventarios/Ventas	0,69%	0,45%	0,34%
=	Promedio de Cuentas por Pagar/Ventas	7,0%	5,3%	4,9%
=	Promedio de Activos Fijos/Ventas	179,5%	120,6%	115,5%
AJUSTES		2010	2009	2008
+	Cuentas por Cobrar/Ventas (analizada)	21,70%	21,70%	21,70%
-	Cuentas por Cobrar/Ventas (comparable)	15,2%	10,4%	8,7%
=	Diferencia	6,5%	11,3%	13,0%
x	Ventas de Cía Comparable	7.041,53	4.973,21	2.598,41
=	Diferencia Implícita	455,78	563,17	337,07
x	Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
x	Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
=	Ajustes Inventarios	-1,11	-0,73	-0,44
+	Cuentas por Pagar/Ventas (analizada)	28,16%	28,16%	28,16%
-	Cuentas por Pagar/Ventas (comparable)	6,98%	5,33%	4,92%
=	Diferencia	21,18%	22,83%	23,24%
x	Ventas de Cía Comparable	7.041,53	4.973,21	2.598,41
=	Diferencia Implícita	1.491,34	1.135,55	603,97
x	Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
=	Ajuste Cuentas por Pagar	48,47	36,91	30,74
ESTADO DE RESULTADOS DE COMPARABLE AJUSTADO		2010	2009	2008
+	Ventas Netas	7.041,53	4.973,21	2.598,41
+	Ajustes de cuentas por cobrar	14,81	18,30	17,16
+	Ajustes de inventarios	(1,11)	(0,73)	(0,44)
=	Ventas ajustadas cia comparable	7.055,23	4.990,79	2.615,12
	Utilidad operativa	2.183,01	1.507,80	734,68
+	Ajustes cuentas por cobrar	14,81	18,30	17,16
-	Ajustes cuentas por Pagar	48,47	36,91	30,74
+	Ajustes Inventarios	(1,11)	(0,73)	(0,44)
=	Utilidad operativa ajustada	2.148,24	1.488,47	720,65
=	Utilidad Operativa /Ventas (Ajustado)	30,45%	29,82%	27,56%
+	Costo de Ventas	(2.365,67)	(1.756,75)	(953,99)
+	Ajustes cuentas por Pagar	(48,47)	(36,91)	(30,74)
=	Costo de Ventas Ajustado	(2.414,14)	(1.793,65)	(984,73)
=	Utilidad Bruta Ajustada	4.641,10	3.197,14	1.630,39
=	Utilidad Bruta /Ventas (Ajustado)	65,78%	64,06%	62,34%

COMPARABLES		WPCS INTERNATIONAL INC		
ESTADO DE RESULTADOS		2009	2008	2007
+	Ventas	105,77	107,10	101,43
-	Costo de Ventas	(77,93)	(78,33)	(73,08)
=	Utilidad Bruta	27,84	28,77	28,35
+	Gastos Generales, de Venta y Adm	(23,45)	(23,05)	(19,30)
+	Depreciación	(2,73)	(2,58)	(2,40)
+	Costo de Ventas	(77,93)	(78,33)	(73,08)
=	Costo Total	(104,11)	(103,96)	(94,79)
=	Utilidad de Operación	1,65	3,14	6,65
BALANCE GENERAL		2009	2008	2007
+	Cuentas por Cobrar	26,01	25,66	29,09
+	Inventarios	11,58	7,71	6,68
+	Cuentas por Pagar	10,96	9,00	9,31
+	Propiedad Planta y Equipo	6,47	6,67	6,83
PROMEDIOS DEL AÑO		2009	2008	2007
=	Cuentas por Cobrar	25,84	27,38	22,83
=	Inventarios	9,64	7,19	5,72
=	Cuentas por Pagar	9,98	9,15	8,05
=	Activos Fijos	6,57	6,75	6,16
INDICADORES		2009	2008	2007
=	Utilidad Bruta/Ventas	26,32%	26,86%	27,95%
=	Utilidad de Operación/Ventas	1,56%	9,90%	4,90%
=	Promedio de Cuentas por Cobrar/Ventas	24,4%	25,6%	22,5%
=	Promedio de Inventarios/Ventas	9,12%	6,72%	5,64%
=	Promedio de Cuentas por Pagar/Ventas	9,4%	8,5%	7,9%
=	Promedio de Activos Fijos/Ventas	6,2%	6,3%	6,1%
AJUSTES		2009	2008	2007
+	Cuentas por Cobrar/Ventas (analizada)	21,70%	21,70%	21,70%
-	Cuentas por Cobrar/Ventas (comparable)	24,4%	25,6%	22,5%
=	Diferencia	-2,7%	-3,9%	-0,8%
x	Ventas de Cia Comparable	105,77	107,10	101,43
=	Diferencia Implícita	(2,89)	(4,14)	(0,82)
x	Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
x	Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
=	Ajustes Inventarios	-0,31	-0,23	-0,29
+	Cuentas por Pagar/Ventas (analizada)	28,16%	28,16%	28,16%
-	Cuentas por Pagar/Ventas (comparable)	9,44%	8,54%	7,94%
=	Diferencia	18,72%	19,61%	20,22%
x	Ventas de Cia Comparable	105,77	107,10	101,43
=	Diferencia Implícita	19,80	21,01	20,51
x	Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
=	Ajuste Cuentas por Pagar	0,64	0,68	1,04
ESTADO DE RESULTADOS DE COMPARABLE AJUSTADO		2009	2008	2007
+	Ventas Netas	105,77	107,10	101,43
+	Ajustes de cuentas por cobrar	(0,09)	(0,13)	(0,04)
+	Ajustes de inventarios	(0,31)	(0,23)	(0,29)
=	Ventas ajustadas cia comparable	105,36	106,73	101,10
	Utilidad operativa	1,65	3,14	6,65
+	Ajustes cuentas por cobrar	(0,09)	(0,13)	(0,04)
-	Ajustes cuentas por Pagar	0,64	0,68	1,04
+	Ajustes Inventarios	(0,31)	(0,23)	(0,29)
=	Utilidad operativa ajustada	0,60	2,08	5,27
=	Utilidad Operativa /Ventas (Ajustado)	0,57%	1,95%	5,21%
+	Costo de Ventas	(77,93)	(78,33)	(73,08)
+	Ajustes cuentas por Pagar	(0,64)	(0,68)	(1,04)
=	Costo de Ventas Ajustado	(78,57)	(79,02)	(74,13)
=	Utilidad Bruta Ajustada	26,79	27,72	26,97
=	Utilidad Bruta /Ventas (Ajustado)	25,42%	25,97%	26,68%

COMPARABLES	ATSI COMMUNICATIONS INC		
ESTADO DE RESULTADOS	2010	2009	2008
+ Ventas	20,94	19,89	41,96
- Costo de Ventas	(19,38)	(18,53)	(38,88)
= Utilidad Bruta	1,56	1,36	3,08
+ Gastos Generales, de Venta y Adm	(1,67)	(2,51)	(2,67)
+ Depreciación	(0,17)	(0,15)	(0,16)
+ Costo de Ventas	(19,38)	(18,53)	(38,88)
= Costo Total	(21,21)	(21,20)	(41,71)
= Utilidad de Operación	(0,28)	(1,31)	0,25
BALANCE GENERAL	2010	2009	2008
+ Cuentas por Cobrar	0,53	0,34	1,11
+ Inventarios	-	-	-
+ Cuentas por Pagar	0,64	0,58	1,36
+ Propiedad Planta y Equipo	0,13	0,22	0,17
PROMEDIOS DEL AÑO	2010	2009	2008
= Cuentas por Cobrar	0,43	0,72	1,01
= Inventarios	-	-	-
= Cuentas por Pagar	0,61	0,97	1,22
= Activos Fijos	0,17	0,20	0,20
INDICADORES	2010	2009	2008
= Utilidad Bruta/Ventas	7,45%	6,83%	7,33%
= Utilidad de Operación/Ventas	0,00%	3,40%	3,70%
= Promedio de Cuentas por Cobrar/Ventas	0,0%	0,0%	0,0%
= Promedio de Inventarios/Ventas	0,00%	0,00%	0,00%
= Promedio de Cuentas por Pagar/Ventas	0,0%	0,0%	0,0%
= Promedio de Activos Fijos/Ventas	0,0%	0,0%	0,0%
AJUSTES	2010	2009	2008
+ Cuentas por Cobrar/Ventas (analizada)	21,70%	21,70%	21,70%
- Cuentas por Cobrar/Ventas (comparable)	0,0%	0,0%	0,0%
= Diferencia	21,7%	21,7%	21,7%
x Ventas de Cia Comparable	20,94	19,89	41,96
= Diferencia Implícita	4,54	4,31	9,09
x Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
x Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
= Ajustes Inventarios	0,00	0,00	0,00
+ Cuentas por Pagar/Ventas (analizada)	28,16%	28,16%	28,16%
- Cuentas por Pagar/Ventas (comparable)	0,01%	0,02%	0,05%
= Diferencia	28,15%	28,14%	28,11%
x Ventas de Cia Comparable	20,94	19,89	41,96
= Diferencia Implícita	5,89	5,60	11,80
x Tasa Prime	3,25%	3,25%	5,09%
= Ajuste Cuentas por Pagar	0,19	0,18	0,60
ESTADO DE RESULTADOS DE COMPARABLE AJUSTADO	2010	2009	2008
+ Ventas Netas	20,94	19,89	41,96
+ Ajustes de cuentas por cobrar	0,15	0,14	0,46
+ Ajustes de inventarios	-	-	-
= Ventas ajustadas cia comparable	21,09	20,03	42,42
Utilidad operativa	(0,28)	(1,31)	0,25
+ Ajustes cuentas por cobrar	0,15	0,14	0,46
- Ajustes cuentas por Pagar	0,19	0,18	0,60
+ Ajustes Inventarios	-	-	-
= Utilidad operativa ajustada	(0,32)	(1,35)	0,11
= Utilidad Operativa /Ventas (Ajustado)	-1,51%	-6,73%	0,26%
+ Costo de Ventas	(19,38)	(18,53)	(38,88)
+ Ajustes cuentas por Pagar	(0,19)	(0,18)	(0,60)
= Costo de Ventas Ajustado	(19,57)	(18,71)	(39,48)
= Utilidad Bruta Ajustada	1,52	1,32	2,94
= Utilidad Bruta /Ventas (Ajustado)	7,19%	6,57%	6,93%