

OBJETIVOS

General:

- Contribuir al mejoramiento competitivo de industrias que comercializan con empresas relacionadas internacionales a través de la aplicación de precios de transferencia que permitan beneficios futuros dentro un marco jurídico adecuado.

Específicos:

- Encontrar los métodos que permitan la fijación de precios de transferencia para la maximización de los beneficios de las industrias que operan en el Ecuador con empresas relacionadas internacionales.
-
- Analizar el efecto de los ajustes en materia de precios de transferencia en el precio final de los productos.
- Establecer un procedimiento claro del funcionamiento de los precios de transferencia, su impacto fiscal así como la documentación que debe presentarse y las sanciones que deberá imponer la Administración Tributaria
- Definir los parámetros en materia de precios de transferencia que la Administración Tributaria utilice para su aplicación.

HIPÓTESIS DE TRABAJO

- Demostrar que existe un método para fijar precios de transferencia maximizando los beneficios de las empresas relacionadas y disminuyendo los riesgos operativos y financieros.
- Verificar que el costo de los productos al aplicar ajustes, se verá afectado, lo cual incidirá en las variaciones del precio final del producto.

- Comprobar que la cuota de participación fiscal de las partes relacionadas aumentará con la aplicación de precios de transferencia.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

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

FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Al existir empresas jurídicamente independientes como las multinacionales pierde el Estado el control sobre estas?
- ¿Es una estrategia tributaria por parte de las empresas relacionadas orientar sus actividades comerciales a países considerados como “Paraísos Fiscales?”
- ¿En qué fecha entra en vigencia la normativa de Precios de Transferencia en el Ecuador?
- ¿Existen parámetros claros para su aplicación?
- ¿Cuál es la metodología utilizada para ajustar y/o probar los precios de las operaciones celebradas entre partes relacionadas?
- ¿En el caso de la fabricación de productos con características únicas, la metodología tradicional funciona?
- ¿Un ajuste en la política de precios de la empresa afecta la demanda del producto?

ANTECEDENTES

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

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

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

Mil empresas multinacionales son dueñas del 20% de los activos mundiales. (OCDE, 1999).

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

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

En consecuencia, surge la necesidad de imponer controles que no afectan al comercio internacional. Así pues la Organización para la Cooperación y el desarrollo (en adelante

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

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

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

Aún cuando la normativa de Precios de Transferencia está reglamentada en la Ley de Régimen Tributario, las empresas en el Ecuador no tienen un procedimiento claro de cómo funcionan los

precios de transferencia, cuál será su impacto fiscal, qué documentación deben presentar; en general, cual será el desarrollo metodológico a seguir. En Ecuador, es escaso el material escrito que aborda esta problemática tributaria, así, con la presente investigación se pretende analizar los diferentes métodos que permitan el establecimiento de políticas de aseguramiento necesarias para fijar precios, en definitiva su correcta utilización puede convertirla en una efectiva herramienta en la planificación impositiva global.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

PARTE I DOCTRINA ECONÓMICA

En un principio la economía era cerrada ya que en el interior de cada territorio se producía todo para satisfacer las necesidades. Luego, surge la necesidad del intercambio, es decir, aparece lo que hoy se conoce como mercado. En un inicio este intercambio era rudimentario en base al sistema de trueque, este canje fue cada vez más ingenioso, al tomar como medida de intercambio la mercancía intermedia, en otras palabras un bien era intercambiado por una mercancía intermedia y de estimación común, de esta manera la mercancía intermedia se convirtió en el patrón intercambio. Los productos intermedios eran valorados por la cantidad de trabajo que se empleaba para producirlos pero algunos de ellos eran bienes perecibles, lo cual dificultaba el sistema de trueque. Razón por la cual los metales preciosos en forma de monedas fueron utilizados como medios para facilitar los cambios, gracias a sus características de: posibilidad de división, sin pérdida de valor, difícil falsificación y homogeneidad. Esta evolución permitió al hombre ir indagando y obteniendo cada vez mejores y más sofisticados instrumentos de trabajo hasta llegar al período de la industrialización, en donde las nuevas técnicas, el auge de la especialización y de la división del trabajo trajeron consigo profundas transformaciones de la sociedad en todos los aspectos.

1.1 ECONOMÍA CLÁSICA

1.1.1 ADAM SMITH

Nace el liberalismo como una concepción de la doctrina económica clásica del nuevo sistema económico, y su precursor Adam Smith¹.

Adam Smith describe al egoísmo como un factor que mejora la situación económica y social de un país, elevándolo a la categoría de virtud, propone que el Estado debe liberar las iniciativas particulares para que la suma de los esfuerzos

¹ Adam Smith, escocés fundador de la ciencia económica (1725-1790), junto con David Ricardo (1772 -1823) y Robert Malthus (1766 - 1834).

individuales puedan generar bienestar para toda la sociedad. Por otro lado manifiesta que todo está regulado por leyes naturales (libre mercado). “La libre interacción de los individuos no produce el caos sino un modelo metódico que está lógicamente determinado”²

Distingue en una mercancía dos características: el valor de uso y el valor de cambio; entendiéndose por valor de uso, la utilidad que reporta al individuo un determinado artículo; y el valor de cambio, viene dado por la cantidad de trabajo que se puede cambiar por ella. Entonces ya podemos dar una primera pauta para la formación de los precios en el mercado, ya que el valor de cualquier mercancía “es igual a la cantidad de trabajo que se puede adquirir a cambio de ella. El trabajo es, por tanto, la medida del valor de cambio de todas las mercancías”³

Smith también hace una distinción entre precio natural y precio de mercado, definiendo al precio natural como aquel que se determina en función al esfuerzo que se realiza al producirlo, por lo tanto se establece que la medida del precio natural es el mercado, es decir, las condiciones generales de la oferta y la demanda de mano de obra, capital y tierra, factores que contribuyen a la fijación de precios y además “regulan a las partes componentes del precio de la mercancía”⁴. Estos componentes son: el beneficio del capital y los salarios del trabajo.

1.1.2 CARLOS MARX

Carlos Marx “como un economista que trabajó dentro de la tradición clásica”⁵, afirmaba que el trabajo es una mercancía que como cualquier otra se compra o se vende en el mercado, así denominó a esta mercancía como: fuerza de trabajo, cuyo valor está determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un artículo en especial. De este modo se produce la plusvalía, que es la cantidad de trabajo del que el capitalista se apropia; es decir: un

² HISTORY OF ECONOMIC ANALYSIS, p.p. 185.

³ Varios Autores - ENCICLOPEDIA AUTODIDÁCTICA OCÉANO- Grupo Editorial Océano- Última Edición- 2005- Barcelona España- p-p 752

⁴ DOBB, Maurice - TEORÍA DEL VALOR Y LA DISTRIBUCIÓN DESDE ADAM SMITH-México Siglo XXI

⁵ ROLL, Eric - HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONÓMICAS - México DF 2002 - p.p 230.

trabajador produce la cantidad de medios de subsistencia por un valor menor al total de la jornada de trabajo.

La plusvalía explica la teoría del beneficio, de aquí se deduce el interés del empresario en mantener salarios bajos. Pero según Marx esto solo empeoraría la situación ya que el capitalista para maximizar su beneficio aumenta la maquinaria en razón de disminuir la mano de obra, incrementando el capital constante y disminuyendo el capital variable, para alcanzar una mayor producción y consecuentemente aumento de las ventas. Pero el poder adquisitivo de los trabajadores se ve disminuido por la baja de salarios, por lo tanto la creciente oferta de productos no encuentra salida en el mercado produciéndose una disminución en el beneficio del capitalista.

1.2 ECONOMÍA NEOCLÁSICA

William Stanley Jevons (1871), Marie-Esprit-León Walras (1874), la contribución de estos autores fue la utilización del análisis de la utilidad marginal que se “aplicó principalmente a la forma en que los mercados asignan los recursos escasos entre diferentes usos alternativos.”⁶

Otro representante de la doctrina neoclásica es Alfred Marshall quien logró reemplazar la teoría del valor (clásicos), por la teoría de la Utilidad. Desarrolló algunos supuestos:

1.2.1 HOMUS ECONOMICUS.- El hombre es egoísta y siempre prefiera más a menos.

1.2.2 COMPETENCIA PERFECTA.- El mercado es considerado como formador de precios, existe libre concurrencia de oferentes y demandantes, la información es simétrica y se producen bienes homogéneos.

1.2.3 MAXIMIZACIÓN DE UTILIDAD.- el objetivo de los agentes es maximizar sus funciones.

⁶ <http://bicentenario.udea.edu.co/leg09-03.html>

Al igual que los economistas clásicos limita la intervención del Estado en temas de mercado.

1.3 ECONOMÍA KEYNESIANA

Para la teoría clásica la economía trabaja a pleno rendimiento en condiciones de competencia perfecta y sin la intervención del Estado. Para Keynes, en el sistema económico capitalista podía darse una situación de la no utilización de los factores productivos. Para los neoclásicos, la existencia de desempleo hacía que se incremente la competencia entre ellos haciendo que los salarios se reduzcan.

Keynes no estaba de acuerdo que la reducción de salarios aumente la facilidad de obtener empleo, además que una disminución de salarios si bien disminuye los costes también contribuye a la disminución de la demanda global. Por lo tanto Keynes propuso a la inversión como multiplicador del empleo, y al gasto público como su complemento. Así el Estado queda completamente incorporado.

En resumen Keynes mostró que el sistema capitalista no está constituido por un conjunto de mecanismos que tienden automáticamente al equilibrio óptimo, sino que este equilibrio solo puede darse con la intervención deliberada del Estado y con el uso de política fiscal.

PARTE II

2.1 PRECIOS DE TRANSFERENCIA

2.1.1. DEFINICIONES:

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

- Aquel precio que se pacta y realiza entre sociedades vinculadas de un grupo empresarial multinacional, por transacciones de bienes (físicos o inmateriales) y servicios y que pueden ser diferentes a los que se hubieran pactado entre sociedades independientes”.⁷
- “Son las valuaciones que hacen las empresas multinacionales o grupos económicos de las operaciones efectuadas entre sus integrantes, residentes en distintos países”.⁸
- “Son los valores asignados a los bienes, servicios y/o tecnología que son transferidos entre empresas que se encuentran vinculadas económicamente. En términos contables como el precio que carga un segmento de la organización (departamento, división, etc.) por un producto o servicio que proporciona a otro segmento de la misma. La necesidad de fijarlos se encuentra motivada por la existencia de un centro único de decisión que excluye o puede excluir la fijación de un precio de mercado acordado entre partes independientes”.⁹

⁷ PERE MOLE. Trabajo sobre Precios de transferencia del Postgrado en Derecho Tributario Internacional, Barcelona, junio de 2001

⁸ SUSANA RIZZO. “Las nuevas disposiciones sobre precios de transferencia” Doctrina Tributaria agosto de 1999

⁹ SUSANA RIZZO. “Divergencias entre las normas de Transfer Pricing de Argentina y Brasil” trabajo presentado en el 3º Coloquio Internacional de Direito Tributario organizado por Centro de Extensao Universitaria de Brasil y Universidad Austral Argentina.

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

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

En condiciones diferentes a las usuales de mercado.

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

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

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

- Método del Precio Comparable no Controlado
- Método del Precio de Reventa
- Método del Costo Adicionado
- Método de Distribución de Utilidades
- Método Residual de Distribución de Utilidades
- Método de Márgenes Transaccionales

Estos métodos se basan en el principio de plena competencia:

Art.9.- “(Cuando)... dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia”¹⁰.

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

La aplicación de los métodos se da cuando existen distorsiones en el principio de plena competencia, para Martha Kojanovich¹¹ se utilizan **valores de referencia** que surgen de los patrones establecidos por la Administración Tributaria del respectivo país para realizar los ajustes exigidos por la ley de precios de transferencia.

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

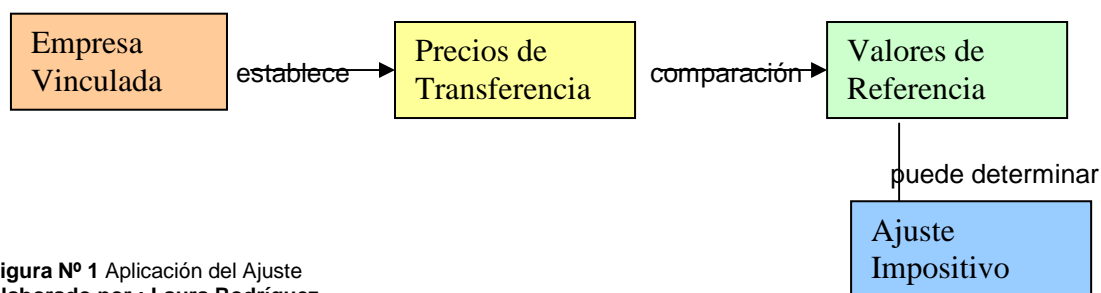


Figura N° 1 Aplicación del Ajuste
Elaborado por : Laura Rodríguez

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

¹⁰ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE- París,1999.

¹¹ KOJANOVICH ,Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2004

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

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

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

- Otras consideraciones económicas”.¹²Para determinar si los precios de transferencia siguen los lineamientos de la libre competencia, deben tenerse en cuenta: “Compatibilidad con la estructura de la empresa”
 - Mejor Calidad y Cantidad de Información disponible
 - Mayor grado de Comparabilidad
 - Menor cantidad de ajustes para eliminar las diferencias”¹³

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

Que las diferencias entre las transacciones no afectan directamente al margen o precio en el libre mercado. Es decir si existen diferencias en la comparación de

¹² PARDO & RICHARDSON – PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2003.

¹³ PRECIOS DE TRANSFERENCIA - Pricewater House Coopers- Junio 2005.

las operaciones vinculadas con las de la empresa independiente que estas no sean significativas sobre el precio o margen de la transacción.

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

2.2 FACTORES DE COMPARABILIDAD

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

2.2.1 CARACTERÍSTICA DE LOS ACTIVOS O DE LOS SERVICIOS.-

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

2.2.2 ANÁLISIS FUNCIONAL.-

Parte desde el punto de vista económico, compara las actividades y responsabilidades que la empresa independiente y vinculada ejercerán. Entre las funciones a tomar en cuenta en la comparación están: diseño, la fabricación, el montaje, la investigación y el desarrollo, la prestación de servicios, las compras la distribución, la comercialización, la publicidad, el transporte, la financiación y la gestión. Se realizará el ajuste al identificar alguna “diferencia importante respecto a las actividades asumidas por cualquier empresa independiente con la que se

compara al interesado.”¹⁴ Otro aspecto a considerar es el riesgo asumido por cada una de las empresas, tomando en cuenta que a mayor riesgo mayor rendimiento, de esta manera no se puede comparar dos empresas que poseen riesgos significativamente diferentes. Entre los tipos de riesgos están:

- Mercado: “fluctuaciones en los costes de los factores y en los precios de los productos.
- Pérdidas Asociadas a la inversión en propiedad, planta y equipo y a su uso.
- Los derivados de éxito o fracaso de las inversiones en investigación y desarrollo.
- Riesgos Financieros, como los motivados por la inestabilidad de los tipos de cambio de moneda y de los tipos de interés.
- Riesgos crediticios, etc”.¹⁵

2.2.3 CLÁUSULAS CONTRACTUALES.-

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

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

2.2.4 CIRCUNSTANCIAS ECONÓMICAS.-

Es importante que los mercados en que operan las empresas independientes y las relacionadas sean comparables. Para ello se debe tener en cuenta lo siguiente: localización geográfica, grado de competencia, dimensión, posición

¹⁴ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 1.20- Paría,1999.

¹⁵ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 1.24- Paría,1999

competitiva relativa en el mismo de compradores y vendedores, disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, capacidad adquisitiva, costes de producción, entorno económico, etc.

2.2.5 ESTRATEGIAS MERCANTILES.-

La OCDE define también a las estrategias comerciales como otro factor de comparabilidad, ya que estas podrían representar una forma de penetrar en los mercados incurriendo en costes mayores en promoción y comercialización y obteniendo niveles de beneficios inferiores en el presente para alcanzar mayores utilidades en el futuro. Si esto es así la Administración Tributaria deberá examinar “la legitimidad de la afirmación del contribuyente”¹⁶ , para esto se deben considerar diversos factores:

- Las Administraciones Tributarias deberán investigar a las partes relacionadas para verificar que la estrategia comercial aplicada sea consecuente.
- Considerar si la estrategia implementada es coherente con la naturaleza del contribuyente que soporta los costes de dicha estrategia. En este caso una empresa relacionada que se dedica únicamente a la venta del producto tiene una baja o nula responsabilidad en el desarrollo del mercado a largo plazo, por lo tanto no debería soportar los costes de una estrategia comercial.

¹⁶ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 1.33- Paría,1999

2.3 METODOLOGÍA

2.3.1 MÉTODOS TRADICIONALES:

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

2.3.1.1 Método del Precio Comparable no Controlado (CUP)

“Consiste en comparar el precio que se aplica para bienes y servicios que se transfieren en una transacción controlada con el precio que se aplica para bienes o servicios que se transfieren en una transacción no controlada comparable, en circunstancias similares.”¹⁷

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

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

El método precio comparable no controlado es inaplicable en los casos de bienes que posean una fórmula propia o aquellos que los identifique una

¹⁷ KOJANOVICH ,Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2004

marca a nivel nacional o internacional ya que no existen comparables para esos bienes aún cuando en el mercado existan productos parecidos¹⁸, por ejemplo no se podría comparar la Coca Cola con Pepsi Cola, porque si bien es cierto las dos son gaseosas, sus diferente marcas las hace incomparables. En la figura N°2 se presenta un esquema de cómo se desarrolla el método CUP.

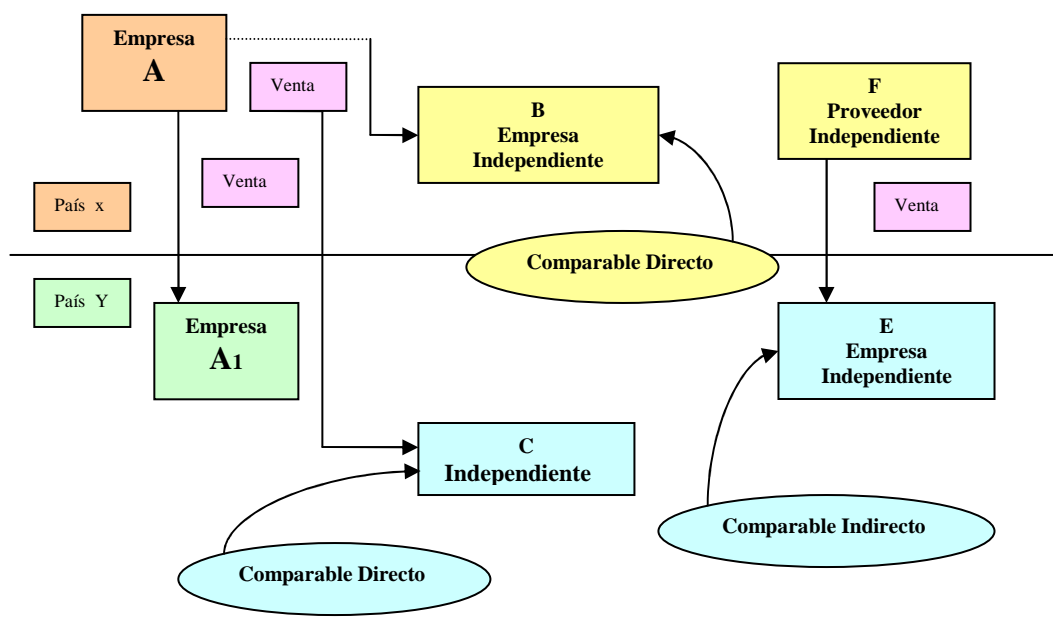


Figura N°2: La empresa A1 ubicada en el país Y es una afiliada de la empresa A ubicada en el país X. Las empresas B y C son independientes que comercializan con A, por lo tanto podrían ser comparables directos. La empresa independiente F ubicada en el país X comercializa con la empresa E independiente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

Elaborado por: Laura Rodríguez

FUENTE DELOITTE & TOUCH

2.3.1.2 Método del precio de Reventa.-

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

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

¹⁸ MARIA ELENA RAGAZZI. "Principio de Arms length" pgs.197 a 204

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

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

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

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

“Cuando las prácticas contables difieren entre la operación vinculada y la no vinculada, se deberían practicar los ajustes pertinentes”¹⁹ de esta manera el margen de reventa se vuelve comparable.

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

¹⁹ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 2.28- Paría, 1999

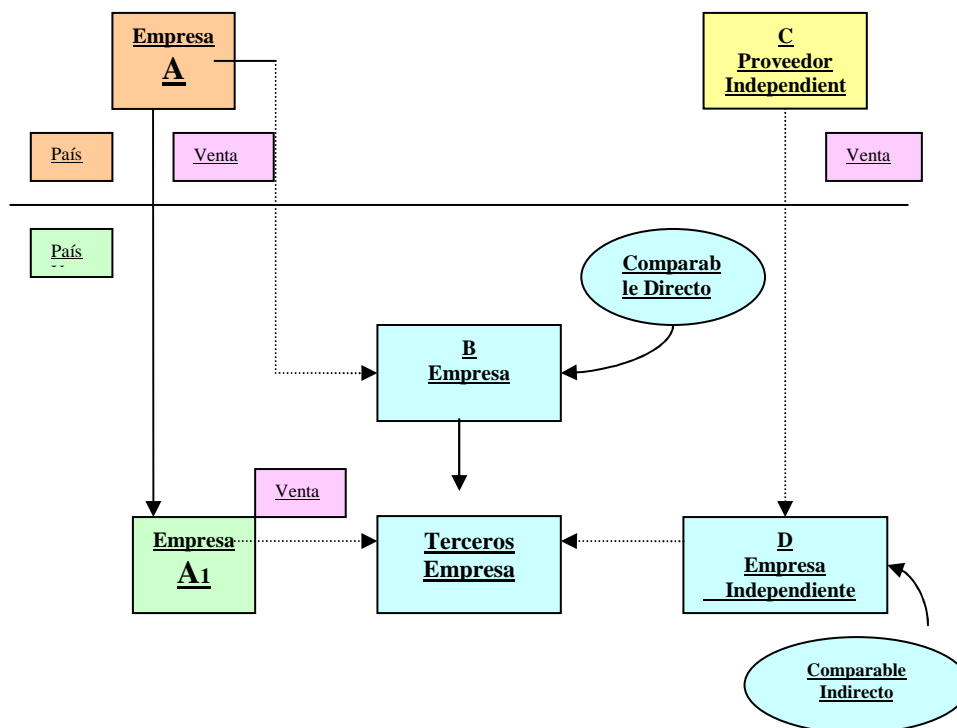


Figura N° 3 La empresa A1 ubicada en el país Y es afiliada a la empresa A ubicada en el país X. A le vende productos terminados a la empresa A1 para que esta los distribuya a terceros independientes. De esta misma manera A vende productos terminados a B, empresa independiente ubicada en el país Y, la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

Elaborado por: Laura Rodríguez

FUENTE DELOITTE & TOUCH

2.3.1.3 Método del coste Incrementado.-

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

- De acuerdo con los principios de la OCDE una operación vinculada es comparable con una operación independiente si se cumplen una de las siguientes condiciones:
- Que las diferencias (si las hay) entre las transacciones no afecten directamente al precio de libre mercado.
- Que los ajustes que se realicen deben ser razonablemente exactos, para eliminar los efectos de las diferencias.

Para la comparación de transacciones deben tenerse en cuenta que el margen de cada empresa es fijado sobre la base de costes ya sean estos “históricos directos o indirectos de producción o se pueden incluir gastos de administración y ventas”²⁰, por tanto si esta base no es comparable, deben realizarse los ajustes necesarios, para la aplicación de este método.

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

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

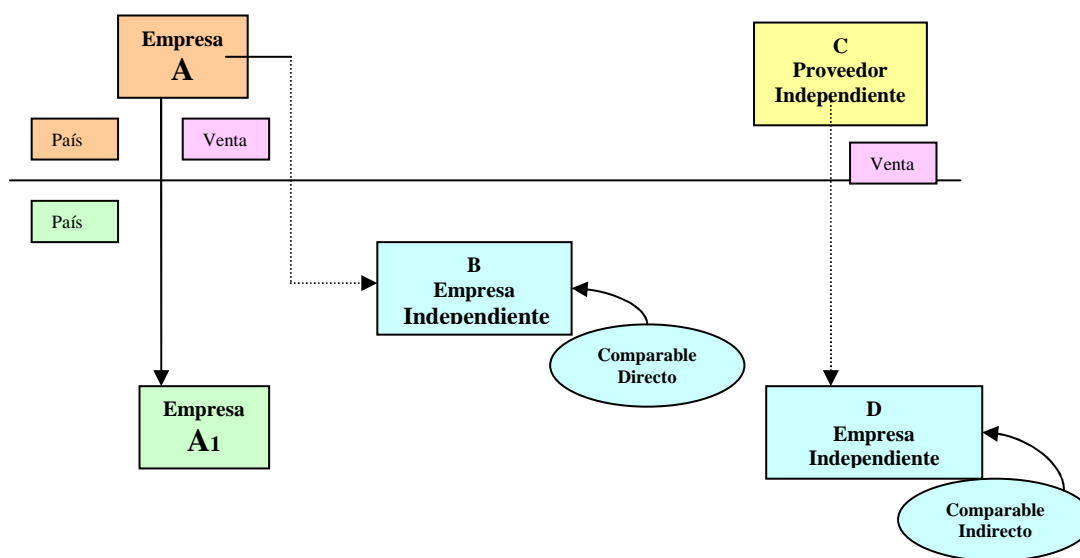


Figura N° 4. La empresa A1 ubicada en el país Y es afiliada a la empresa A ubicada en el país X. A le vende productos semi-acabados a la empresa A1. De igual manera A vende productos semi-acabados a B, empresa independiente ubicada en el país Y, así esta empresa es un comparable directo. La empresa independiente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

Elaborado por: Laura Rodríguez

FUENTE DELOITTE & TOUCH

2.3.2 MÉTODOS DEL BENEFICIO DE LA OPERACIÓN.-

Cuando no es posible la aplicación de los métodos tradicionales, la OCDE propone métodos sustitutos que se basan en la utilidad de la transacción

²⁰ KOJANOVICH, Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2004

efectuada entre empresas relacionadas. Estos métodos son aceptados siempre y cuando sean concurrentes con el principio de plena competencia.

2.3.2.1 Método del Reparto del Beneficio.-

Análisis de la participación de las empresas asociadas en la transacción y su respectiva atribución del beneficio. El reparto de la utilidad se fija del beneficio que normalmente se hubiera derivado de las transacciones entre empresas independientes en una relación de joint-venture²¹. El análisis de funcionalidad es importante para determinar el aporte de cada empresa, tomando en cuenta los hechos, riesgos, funciones realizadas e intervención por parte de cada empresa.

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

A continuación se presentarán algunas orientaciones para su aplicación:

- Se deben tomar en cuenta los beneficios futuros al momento de fijar las condiciones, ya la empresa relacionada no puede conocer las utilidades que le genera la operación vinculada en ese instante.
- Una posibilidad sería armar un escenario donde se realice una operación entre empresas independientes en libre competencia. El rendimiento obtenido para cada participante sería el precio más bajo al que pueda vender el productor independiente y el precio más alto

²¹ “Acuerdos de asociación entre dos o más empresas para llevar a cabo un proyecto para la creación de una nueva empresa, compartiendo inversiones y resultados” Enciclopedia Multimedia Encarta Microsoft 2005.

al que pueda pagar el comprador independiente. La diferencia resultante es la utilidad residual “en torno a la cual tendrían lugar las negociaciones entre dos empresas independientes”²² y la repartición de dicha diferencia.

- Otra modalidad de reparto de la utilidad, es determinar una misma tasa de rendimiento sobre el capital invertido en la transacción efectuada entre empresas relacionadas, por lo tanto se asume la misma exposición al riesgo por parte de ambas empresas, las mismas que obtendrían un beneficio similar al invertir ese dinero en el mercado libre.

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

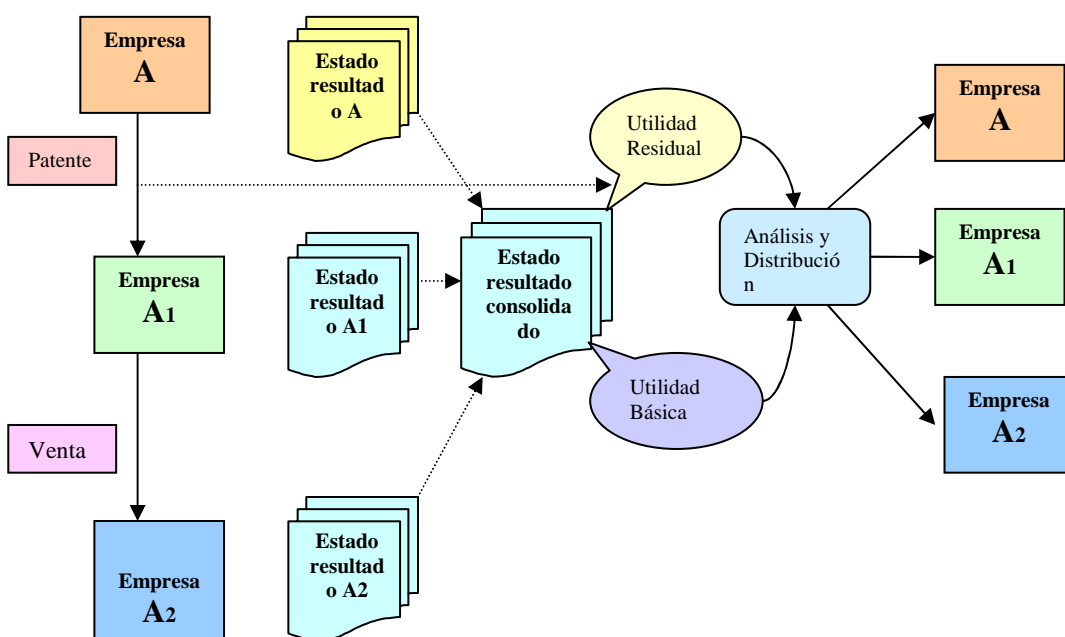


Figura N° 5: La utilidad se reparte considerando un rendimiento apropiado del capital invertido y tomando en cuenta los intangibles utilizados por cada uno de los involucrados, empresa A, A1, A2; todas empresas vinculadas.

Elaborado por: **Laura Rodríguez**

FUENTE DELOITTE & TOUCH

²² DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 3.21- Paría, 1999

2.3.2.2 Método del Margen Neto de la Operación.

Considera el margen neto de una operación vinculada tomando como base: costes, ventas, activos, etc., ya que el margen bruto de una operación vinculada no presenta la misma tolerancia ante las diferencias entre transacciones controladas y no controladas. La aplicación de este método es similar al método de coste incrementado y precio de reventa, por lo tanto se deberá realizar un análisis funcional de la empresa relacionada y de la empresa independiente de tal modo que se pueda observar si las operaciones son o no comparables. Una dificultad que se presenta, es que este método se aplica de manera unilateral, es decir sólo a una de las partes. Esto puede traer como consecuencias el desconocer la rentabilidad global de las transacciones vinculadas entre empresas relacionadas. Por otro lado se requiere información con relación de las operaciones vinculadas y no vinculadas que puede no estar disponible en el momento que se realicen las transacciones controladas. De acuerdo a la OCDE existen orientaciones para la aplicación del método del margen neto de la operación, que se detallan a continuación.

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

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

2.3.3.1 Reparto Global según fórmula preestablecida.

Se lo ha propuesto como una alternativa al principio de plena competencia sin embargo este método no se ha aplicado “en el ámbito de las relaciones entre dos países, aunque sí se ha empleado por algunas jurisdicciones fiscales locales”²³.

Consta de tres elementos:

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

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

²³ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 3.58- Paría, 1999

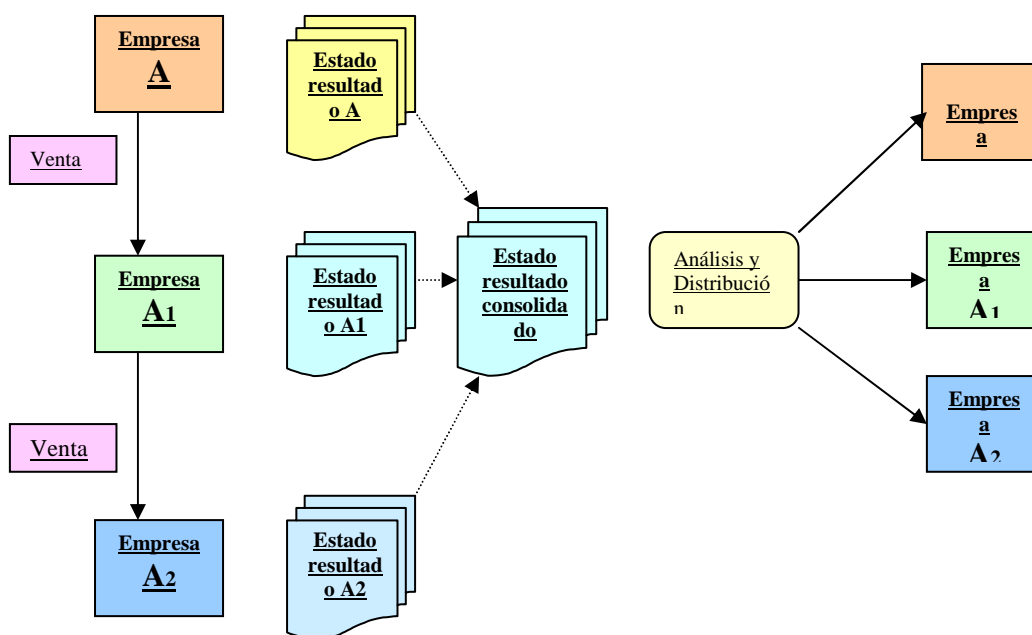


Figura Nº 6: Contribución de las empresas involucradas en relación de la utilidad que provoco la operación vinculada.
Elaborado por: Laura Rodríguez

FUENTE DELOITTE & TOUCH

Éste método se aplica para grupos altamente integrados, no así el métodos basados en las contabilidades puesto que puede presentar diferencias, y esto dificulta “determinar la aportación exacta que cada empresa asociada efectúa al beneficio del grupo multinacional”.²⁴

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

- El método del reparto global según una fórmula preestablecida no asegura la protección contra la **doble imposición**, ni garantiza una sola imposición.
- Para evitar la doble imposición con la aplicación de este método, se deberá “cuantificar la base imponible del impuesto para un grupo multinacional, la utilización de un sistema contable común”.²⁵

²⁴ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 3.61- Paría, 1999

²⁵ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 3.64- Paría, 1999

- Cada país al aceptar este método desearía incluir sus factores particulares en la fórmula, la administración Tributaria al trasladar ficticiamente los factores de producción a países con baja tributación desembocaría en lo que se conoce como **elusión fiscal**.
- Una fórmula basada en costes, activos, salarios, se verá afectado por las **fluctuaciones de tipo de cambio**; por ejemplo: “Cuando una divisa se aprecie de forma regular frente a otra divisa empleada por una empresa asociada en su contabilidad, una porción mayor de los beneficios se atribuirán a la empresa situada en el primer Estado...., la evolución del tipo de cambio conllevaría un aumento de los beneficios de la empresa que opera con moneda más fuerte”.²⁶

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

2.4 ACUERDOS PREVIOS SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

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

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

²⁶ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, 3.68- Paría, 1999

2.5 FACTORES QUE DISTORSIONAN EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

2.5.1 DOBLE IMPOSICIÓN:

“Cuando el mismo presupuesto de hecho da lugar a obligaciones tributarias en varios países, por el mismo o análogo título y por el mismo período de tiempo o acontecimiento”²⁷. En definitiva cuando un mismo sujeto se ve sometido a tributación en más de una jurisdicción y expuesto a las siguientes condiciones:

- “La existencia de dos o más soberanías fiscales independientes.
- El gravamen de dos impuestos de idéntica naturaleza.
- Una misma renta objeto de imposición.
- Una misma causa de imposición.
- Identidad en el preceptor de la renta.
- Un mismo período de tiempo.”²⁸

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

➤ Características:

- “Secreto bancario, financiero y/o bursátil.
- Mínimos requisitos para constitución y funcionamiento de sociedades.
- Régimen Tributario particular para no residentes con beneficios o ventajas fiscales no extensibles a los residentes.
- Privilegios o ventas fiscales de carácter direccional.
- Ausencia de nominatividad de las acciones.
- Ausencia de obligatoriedad de inscripción de sociedades.
- Ausencia de autoridades de contralor societario.

²⁷ Undina M. “Derecho Internacional Tributario”. 1949. pp. 256

²⁸ CARVAJAL, Aquino – PRECIOS DE TRANSFERENCIA- Campus Virtual- 2004 – p-p 6

- Ausencia de retención de impuestos en la fuente sobre dividendos o intereses pagados a residentes del exterior ²⁹.

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

2.5.3 TIPO DE CAMBIO.-

Al no existir una moneda común universal, las transacciones internacionales entre empresas relacionadas e independientes se ven afectadas por las “fluctuaciones de los tipos de cambio, desviando los beneficios de países con moneda débil a otros con moneda fuerte.”³⁰

2.6 APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN OTROS PAÍSES

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

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

²⁹ KOJANOVICH ,Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 2004– pp. 45

³⁰ RANDO, Viviana – PRECIOS DE TRANSFERENCIA- Campus Virtual – 2004 – p-p 3

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

Tabla Nº 1 Precios de Transferencia en Latinoamérica
Elaborado por: Laura Rodríguez

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

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

2.6.1 ARGENTINA.-

En Argentina se siguen las directrices planteadas por la OCDE acerca de precios de transferencia, se introducen los cinco métodos: Precio Comparable no

Controlado, Precio de Reventa, Coste Incrementado, método de Reparto de Utilidades y método del Margen neto de la Operación.

Aspectos Generales del Régimen:

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

Los precios de transferencia se aplican en las siguientes operaciones:

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

2.6.2 BRASIL.-

En Brasil, se emplea lo que se conoce como: “Safe Harbors” (puerto seguro)³¹; las mismas que resultan ser menos dificultosas en la aplicación tanto para el fisco como para los contribuyentes.³² Del mismo modo se pierde imparcialidad en el sistema tributario, de esta manera al actuar en distintas jurisdicciones se puede caer en la doble imposición.

Con respecto a las **exportaciones**, las transacciones vinculadas se someten a arbitraje, es decir no pueden apararse en el puerto seguro cuando: “el precio promedio de venta de los bienes, servicios o derechos efectuados durante el

³¹ Es una provisión reglamentaria que se aplica a una categoría específica de contribuyente y lo libera de ciertas obligaciones, impuestas por el código de impuestos substituyendo obligaciones excepcionales generalmente más sencillas.

³² “Los funcionarios alemanes y otros advirtieron que las normas brasileñas pueden crear problemas de doble imposición para las corporaciones multinacionales que se involucran intensivamente en negocios en Brasil. La reglamentación actualizada de precios de transferencias, que fueron emitidas en Mayo 1997, requiere que en determinadas situaciones los contribuyentes apliquen una forma de estimación (formulary apportionment) en la determinación de sus precios de transferencia a través del uso de márgenes estimados de ganancia preestablecidos por el Gobierno, para algunas transacciones entre partes vinculadas (traducción de la autora)”. Del artículo “German, OECD Officials Say Brazil's Law Does Not Embrace Arm's-Length Principle”, Tax Management Transfer Pricing Report, The Bureau of National Affairs, Inc., Washington D.C., Volumen 7 Nro. 25, 21/4/99.

respectivo período de determinación de base de cálculo de impuesto a la renta, fuera inferior al 90% de precio promedio aplicado a la venta de los mismos bienes, servicios o derechos, en el mercado brasileño durante el mismo período, en condicione de pago semejantes”³³

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

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

- Precio de Venta de Exportaciones: Se obtiene la media aritmética de los precios de las exportaciones de bienes o servicios efectuadas por la empresa a otros clientes, en el mismo período de tiempo y sujeto a las mismas condiciones. (Kojanovich Martha, 2004)
- Precio de venta mayorista en el país de destino menos lucro.- “Se descuentan los impuestos del otro país y la utilidad presunta de 15% del precio mayorista
- Precio de venta minorista en el país de destino menos lucro.- Se descuentan los impuestos aplicados en el otro país y el margen de utilidad presunta es del 30 % sobre el precio minorista.
- Costo de producción o adquisición más impuestos y lucro (CAP). Se considera el costo de adquisición o producción más los impuestos a la exportación y un margen del 15 % sobre dicho costo.”³⁴

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

- Precios Independientes comparados.- media aritmética del precio de bienes o servicios que mantengan características similares a las del mercado.
- Precio de venta menos lucro.- Media aritmética de los precios deduciendo los descuentos, impuestos, contribuciones, gastos de

³³ KOJANOVICH ,Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, Pág. 50 , 2004

³⁴ KOJANOVICH ,Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, Pág. 50 , 2004

intermediación y un margen del 20% a 60% ya sean estos bienes destinados a la reventa o producción.

- Costo de Producción más lucro.- Media aritmética del costo del producto o servicio más impuestos, tasas de aduana más un margen del 20% sobre el coste.

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

2.6.3 MÉXICO.-

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

La aplicación de los precios de transferencia en México tiene como principal característica el excesivo uso de los método no tradicionales conocidos como métodos rentables; los mismos que son elegidos por los contribuyentes sin tomar en cuentas los métodos tradicionales, ya que su legislación no impone una jerarquización de métodos.

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

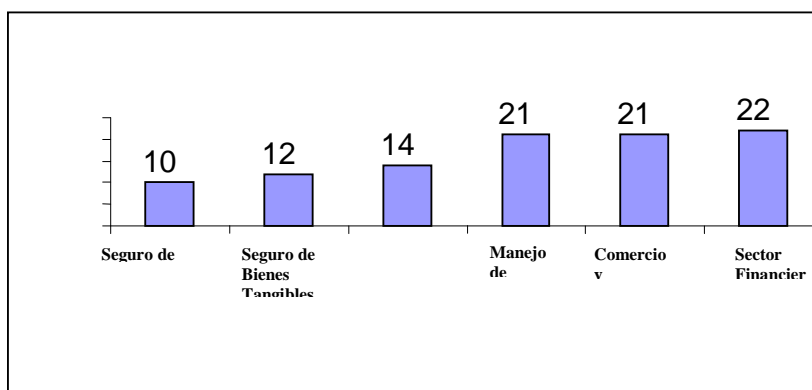
- Dificultad de identificar las empresas independientes mexicanas.
- Falta información transaccional sobre terceras partes.
- Desarrollo de enfoques con respecto a la comparabilidad.

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

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

2.7 ENCUESTA SOBRE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LOS SECTORES ECONÓMICOS

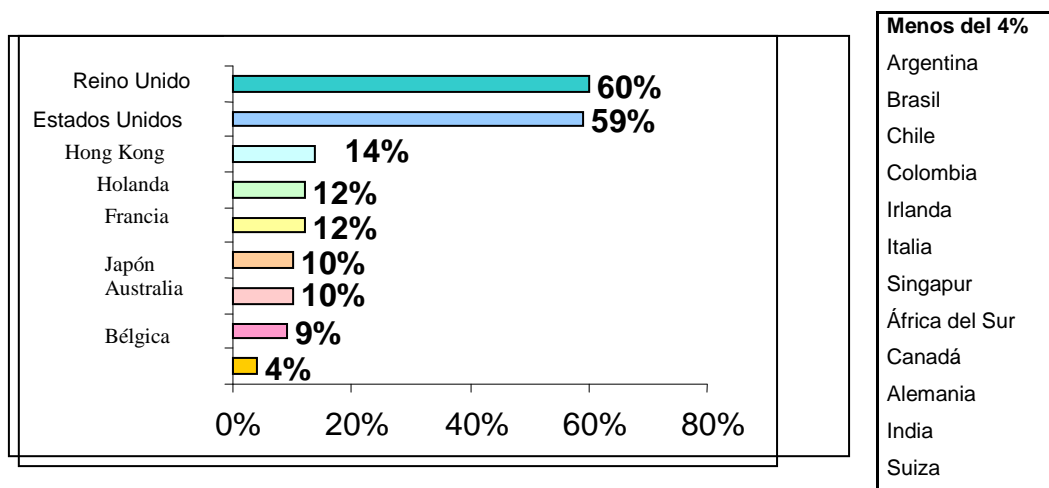
Earnst & Young realizó una encuesta a 108 empresas de todos los sectores de la industria en donde investigó cuan preparadas están las empresas para la aplicación de los precios de transferencia en su respectiva jurisdicción; en el cuadro N° 2 se presenta el porcentaje de los sectores de la industria que participaron en esta encuesta.



Histograma N° 1. Sectores de la Industria que participaron en la encuesta
Elaborado por: Laura Rodríguez

Fuente: Earnst & Young

La normativa de precios de transferencia y su aplicación en las empresas geográficamente está localizada en los siguientes países, de acuerdo a los siguientes porcentajes:



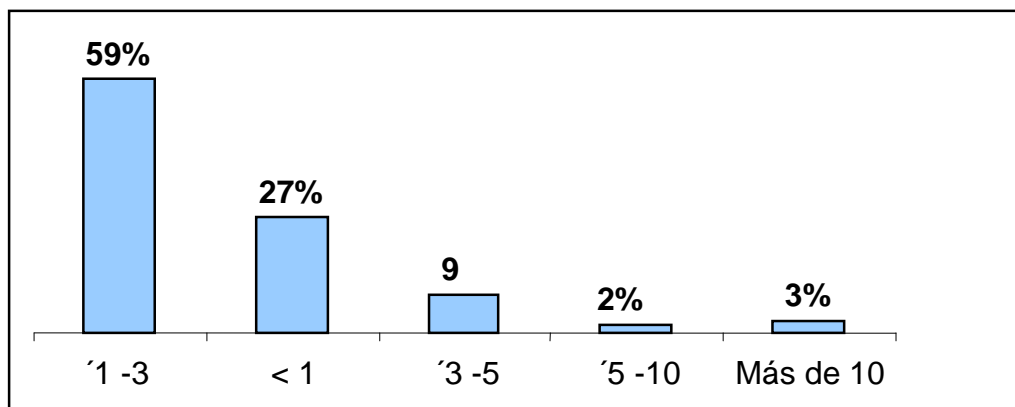
Histograma Nº 2. Porcentaje de países que aplican del Régimen de Precios de Transferencia
 Elaborado por: Laura Rodríguez

Fuente: Ernst & Young

El 60% de empresas han aplicado el régimen de Precios de Transferencia en Reino Unido y menos del 4% lo han hecho en: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Irlanda, Italia, Singapur, África del Sur, Canadá, Alemania, India y Suiza

Considerando que los precios de transferencia constituyen una problemática que debe ser tratado a nivel mundial, se presenta las principales impresiones de esta entrevista:

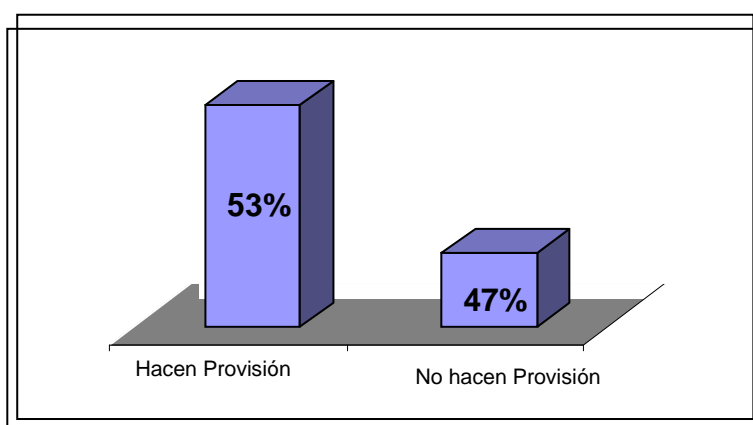
- El 59% de los entrevistados tienen entre una y tres personas que dedican más del 50% de su tiempo a trabajos acerca de precios de transferencia. El 27% tienen a una persona que dedica menos del 50% de su trabajo a temas concernientes a precios de transferencia.



Histograma Nº 3: Porcentaje de Recursos Humanos destinados a la Aplicación de Precios de Transferencia en las Empresas
Elaborado por: Laura Rodríguez

Fuente: Ernst & Young

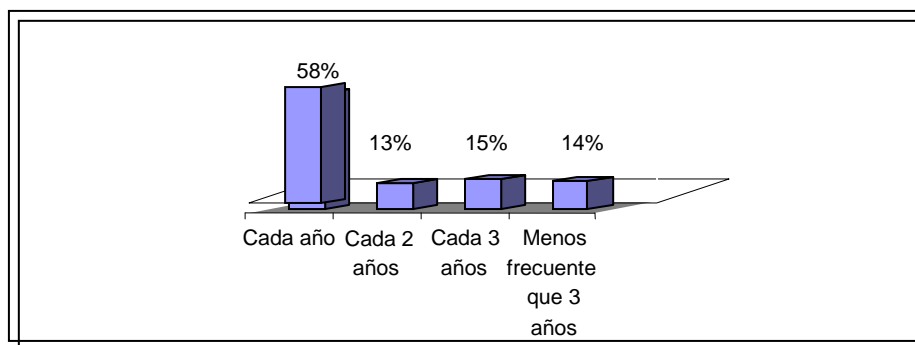
- El 53% de las industrias calculan una provisión, para afrontar el posible riesgo que podría ocasionar la aplicación de Precios de Transferencia.



Histograma Nº 4 Porcentaje de Empresas que hacen Provisión para la aplicación de Precios de Transferencia.
Elaborado por: Laura Rodríguez

Fuente: Ernst & Young

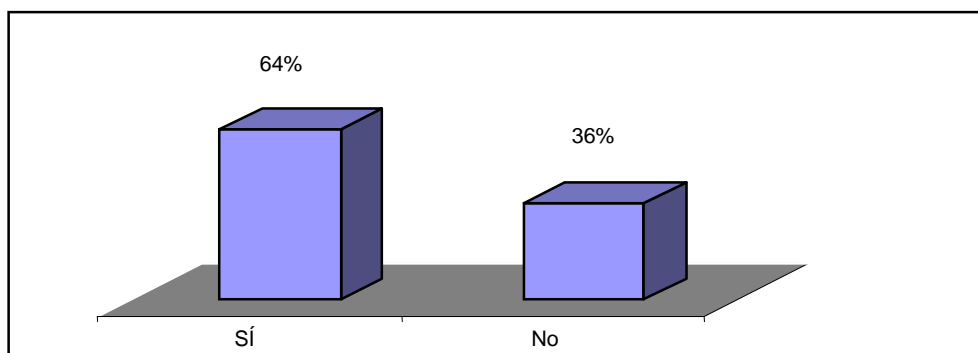
- El 58% de los entrevistados declararon que revisan cada año los métodos de precios de transferencia aplicado para varias líneas de negocio, sin embargo el 29% lo revisan cada tres años o más.



Histograma N° 5 Frecuencia con que cada empresa revisa métodos para la aplicación de Precios Transferencia.
Elaborado por: Laura Rodríguez

Fuente: Ernst & Young

- El 64% de las industrias participantes a nivel mundial tienen planes para realizar análisis económicos tanto externos como internos y sólo el 36% no tienen ningún soporte económico para respaldar las aplicaciones de Precios de Transferencia.



Histograma N° 6 Porcentaje de empresas que tienen la expectativa de realizar un análisis económico para respaldar la aplicación de precios de transferencia.
Elaborado por: Laura Rodríguez

Fuente: Ernst & Young

En definitiva alrededor del 50% de las empresas encuestadas ha incluido a los precios de transferencia como un requisito más dentro de sus operaciones.

CAPÍTULO II MARCO LEGAL EN EL ECUADOR

Parte I: Registro Oficial

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

En el Registro Oficial N° 494 del viernes 31 de diciembre de 2004 el Presidente de la República del Ecuador expide el decreto 2430 que constituye una reforma al Régimen Tributario, expande el concepto de partes relacionadas e introduce los criterios para determinar los precios de transferencia.

El Código Tributario, Capítulo II De las Atribuciones y Deberes- Art. 66-, establece que la Administración Tributaria tiene las siguientes facultades: reglamentaria, determinadora, resolutoria sancionadora y recaudadora³⁵. La Administración Tributaria al poseer la facultad determinadora asume el derecho de revisar y verificar la composición del tributo y su enmienda en el caso que fuese necesario. La determinación del impuesto a la renta se hará en base a la contabilidad, registros y sistemas informáticos del sujeto pasivo³⁶. Así el sujeto activo³⁷ “podrá dentro de la determinación directa, establecer las normas para regular los precios de transferencia de bienes y servicios “³⁸

El contribuyente deberá facilitar al representante de la autoridad fiscal toda la documentación relacionada con su declaración tributaria así como las aclaraciones en el caso que fueran solicitadas.³⁹

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

³⁵ **Facultad Reglamentaria:** Solo la dicta el Presidente de la República. **Facultad Determinadora:** establece en cada caso particular el presupuesto establecido por la ley para configurar cada tributo (hecho generador), el sujeto obligado, la base imponible y la cuantía del tributo; **Facultad Resolutoria:** las autoridades administrativas están obligadas a orientar y resolver, toda consulta, petición o reclamo que solicite el sujeto pasivo. **Facultad Sancionadora:** se impondrán las sanciones en los casos previstos en la ley. **Facultad Recaudadora:** podrán recaudar los tributos los sistemas que la ley establezca.” CÓDIGO

³⁶ Sujeto Pasivo.- “la persona natural o jurídica que, según la Ley, está obligada al cumplimiento de las prestaciones tributarias, sea como contribuyente o como responsable” CÓDIGO TRIBUTARIO- Art. 23 - p.p 4 – 2003

³⁷ Sujeto Activo.- “el ente creador del tributo.” CÓDIGO TRIBUTARIO- Art. 22 - p.p 4 – 2003

³⁸ CÓDIGO TRIBUTARIO- Art. 91 - p.p 16 – 2003

³⁹ CÓDIGO TRIBUTARIO- Art. 96 - p.p 17 – 2003

El Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario presenta las siguientes reformas:

1.1 PARTES RELACIONADAS.- “... personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador en las que una de ellas participe en la dirección, administración, control o capital de la otra;...”⁴⁰ Se consideran partes relacionadas:

- La sociedad matriz y sus afiliadas.
- Las sociedades afiliadas entre sí.
- Las sociedades en las que una misma persona o sociedad, participe directa o indirectamente en la dirección, control o administración del capital.⁴¹
- Cuando las decisiones sean tomadas por los mismos órganos directivos.
- Sociedades constituidas por parientes hasta cuarto grado de consanguinidad o segundo grado de afinidad entre los socios de la empresa.

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

1.2 ANEXO DE LA DECLARACIÓN.- Luego de cinco días de presentar la declaración del Impuesto a la renta al Servicio de Rentas Internas (SRI), la empresa que realice transacciones con partes relacionadas, deberá incluir los anexos correspondientes a Precios de Transferencia. De igual modo se presentará el Informe Integral de Precios de Transferencia en la forma y

⁴⁰ LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO- Art. 4 – p.p 2

⁴¹ LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO- Art. 4 – p.p 2

contenido establecido por el SRI en un plazo máximo de seis meses desde la fecha de declaración.

1.3. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.- “Para efectos tributarios se entiende por principio de plena competencia aquel en que, cuando se establezcan o impongan condiciones entre dos partes relacionadas, en sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas condiciones pero que, por razón de la aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán cuantificadas y registradas.”⁴²

1.4 CRITERIOS DE COMPARABILIDAD.- “Las Operaciones son comparables cuando no existen diferencias entre las características económicas relevantes de éstas, que afecten de manera significativa el precio o valor de la contraprestación o margen de utilidad a que hace referencia los métodos establecidos en este capítulo, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables.”⁴³

Los factores para determinar la comparabilidad son los siguientes:

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

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

⁴² LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO- Art. 66.2 .

⁴³ LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO- Art. 66.3

1.5. MÉTODOS PARA APLICAR EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.- “El precio de las operaciones celebradas entre partes relacionadas, deberá ajustarse mediante la aplicación, individual o combinación de cualquiera de los siguientes métodos, de tal forma que en su resultado se refleje el principio de plena competencia, en conformidad con lo dispuesto en el artículo anterior”.⁴⁴

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

1.5.1 Método del Precio Comparable no Controlado.

1.5.2 Método de Precio de Reventa.

1.5.3 Método de Coste Incrementado.

1.5.4 Método de Distribución de Utilidades.

1.5.5 Método Residual de Distribución de Utilidades.

1.5.6 Método de Márgenes Transaccionales.

PARTE II. RESOLUCIONES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

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

2.1 JURISDICCIONES DE MENOR IMPOSICIÓN Y PARAÍOS FISCALES

Son aquellos territorios o Estados que se caracterizan por su escasa o nula tributación. El artículo 4 del reglamento para la Aplicación de la ley de Régimen Tributario Interno señala: “Serán jurisdicciones de menor imposición aquellas que señale el Servicio de Rentas Internas acorde con la información de la

⁴⁴ LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO- Art. 66.4

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional GAFI”.(Ver Anexo 1).

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

“Todos aquellos contribuyentes que efectúen transacciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, deberán presentar a la Administración Tributaria el informe Integral de Precios de Transferencia así como el Anexo de Declaración de Impuesto a la renta referente a Precios de Transferencia, de acuerdo a los plazos establecidos en el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas.”⁴⁵

2.3. RANGO DE PLENA COMPETENCIA

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

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

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

Si el precio, margen o utilidad es mayor al valor correspondiente al tercer cuartil, entonces la mediana será igual al precio, margen o utilidad incrementado en un 5%. De esta manera cuando el primer cuartil sea superior al valor de la mediana disminuida el 5%, este último valor sustituirá al primer

⁴⁵ Art.1 de la Resolución del Servicio de Rentas Internas No...Econ. Vicente Saavedra A.

cuartil; del mismo modo, si el tercer cuartil es menor a la mediana aumentada el 5%, este último valor sustituirá al tercer cuartil.

¿Cómo determinar el rango intercuartil y la mediana?

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

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

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

Número total de observaciones = 6

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

$$mediana = 3$$

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

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

$$\text{mediana} = 32.50$$

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

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

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

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

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

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

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

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

El rango intercuartil queda como sigue:

Mediana	Primer Cuartil	Tercer
3.5	2	5
32.50	25	40

2.4 CONTENIDO DEL INFORME INTEGRAL DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

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

- “Análisis del entorno económico, sectorial y del negocio, en particular en el que se configuren las transacciones,
- Actividades y funciones desarrolladas por el contribuyente.
- Los riesgos asumidos y los activos utilizados, en la realización de las de dichas funciones y actividades.

- Detalle de los elementos, documentación, hechos valorados para el estudio de Precios de Transferencia.
- Detalle y cuantificación de las transacciones realizadas y sobre las cuales existe la obligación de informar.
- Especificar el tipo de relación sostenida con las empresas internacionales relacionadas y el porcentaje de participación.
- Presentar el método utilizado para la justificación de Precios de Transferencia, presentado razones de peso por la cuales se lo consideró como mejor método.
- Identificación de cada uno de los comparables seleccionados para la justificación de los precios de transferencia.
- Identificación de las fuentes de información de las que se obtuvieron los comparables.
- Detalle de los comparables seleccionados que se desecharon con indicación de los motivos que se tuvieron en consideración.
- El detalle, cuantificación y metodología utilizada para practicar los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.
- La determinación de la mediana, y el rango intercuartil.
- La transcripción del estado de resultados de los sujetos comparables correspondientes a los períodos que resulten necesarios para el análisis de comparabilidad, con indicación de la fuente de obtención de dicha información.
- Descripción de la actividad empresarial y características del negocio de las compañías comparables.
- Conclusiones a las que se hubiera llegado.”⁴⁶

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

⁴⁶Art. I de la Resolución del Servicio de Rentas Internas No...Econ. Vicente Saavedra A

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

El Anexo contiene la siguiente información:

Datos Generales:

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

¿Operó con títulos valores internacionales?

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

Datos de los Sujetos del Exterior

➤ Datos del Sujetos del Exterior:

- País.
- Código de país (los códigos deberán estar en base a los códigos de comercio exterior de la CAE, los mismo que están sujetos a las disposiciones de la norma ISO 3166-1, empleada por la UNECE (United Nations Economic Comisión for Europe) en su clasificación denominada “locote para el comercio internacional y transporte)
- Tipo del Sujeto del Exterior

- Sociedad

- Persona Natural
- Otro tipo de entidades

- Identificación Tributaria e el país , es decir el RUC
- Razón Social
- Domicilio: Ciudad, Dirección, Teléfono, E-mail.

➤ Forma de Relación:

- La sociedad matriz y sus afiliadas.
- Las sociedades afiliadas entre sí.
- Las sociedades en las que una misma persona o sociedad, participe directa o indirectamente en la dirección, control o administración del capital.⁴⁷
- Cuando las decisiones sean tomadas por los mismos órganos directivos.
- Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma siempre que se establezcan relaciones no inherentes a su cargo.
- Una sociedad respecto a sus cónyuges o parentesco hasta cuarto grado de consanguinidad.
- Otros

➤ Operaciones por cada sujeto del exterior.

➤ Tipo de Operación

Operaciones de Ingreso

- Exportación de inventarios producidos
- Exportación de inventarios no producidos
- Servicios intermedios de la producción (maquila)

⁴⁷LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO- Art. 4 – p.p 2

- Servicios Administrativos
- Seguros y reaseguros
- Comisiones
- Honorarios
- Regalías
- Publicidad
- Asistencia Técnica
- Servicios Técnicos
- Prestación de Servicios Financieros
- Prestación de otros servicios financieros
- Prestación de otros servicios diferente de los financieros
- Prestación de otros servicios diferente de los financieros
- Comisiones sobre préstamos
- Arrendamientos
- Venta de acciones
- Venta de obligaciones
- Exportación de activos fijos
- Otras inversiones
- Venta de bienes intangibles
- Utilidad por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero
- Garantías
- Otros Ingresos

Operaciones de Egresos

- Importación de inventarios producidos
- Importación de inventarios no producidos
- Servicios intermedios de la producción (maquila)
- Servicios Administrativos
- Seguros y reaseguros.
- Comisiones

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

➤ Datos de la Operación

Para las operaciones de exportación e importación de mercancías:

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

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

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

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

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

CAPÍTULO III APLICACIÓN DE LAS METODOLOGÍAS

Esta parte del estudio aborda la aplicación de los distintos métodos de fijación de precios de transferencia, los factores de comparabilidad se mantendrán como supuestos en el desarrollo de cada método, pues en el capítulo IV se profundizará en la descripción de dichos factores.

Para un efectivo análisis de precios de transferencia se usarán compañías ficticias para guiar al lector en la aplicación de las metodologías, el estudio de cada caso determinará un rango aceptable de precios de transferencia.

1.1 MÉTODO DEL PRECIO COMPARABLE (CUP)

Según las regulaciones, éste método es la medida más confiable si los productos comparados poseen características similares en: marca, calidad, cantidad, clase, nivel de mercado (ventas al por mayor, a detallistas, etc.), activos intangibles, fechas de transacción, riesgos en el tipo de cambio, etc. Las diferencias en los productos no deben tener un efecto definido en la determinación del precio.

Habiendo completado el análisis funcional respectivo se procederá a analizar las transacciones que pueden eventualmente permitir un uso exitoso del método CUP. Este método puede aplicarse de tres maneras:

- a. Cuando la empresa vinculada realiza compras de un producto similar a un fabricante relacionado, tal como lo muestra la figura N° 7.

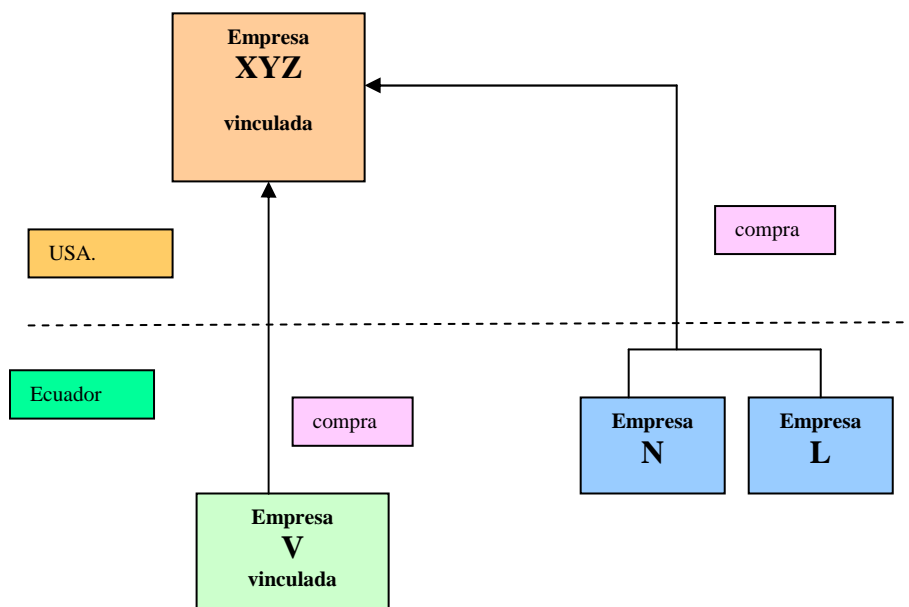


Figura N° 7. Flujo de operaciones de compras del método CUP

La empresa XYZ, vende sus productos a la empresa vinculada V; al mismo tiempo vende productos a las empresas independientes N y L

Elaborado por: Laura Rodríguez

- b. Cuando la empresa vinculada vende productos similares a empresas relacionadas y a empresas independientes, como se muestra en la figura N° 8

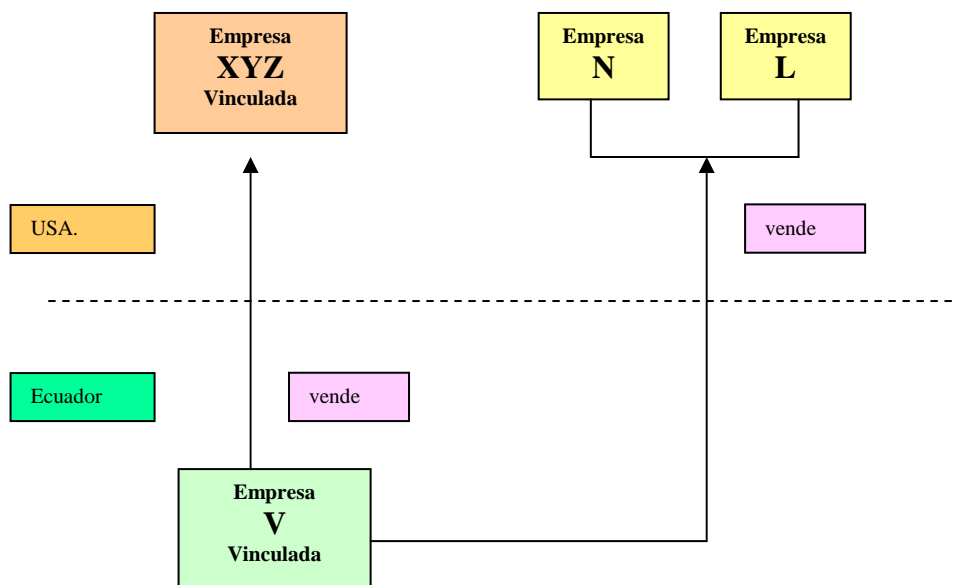


Figura N° 8. Flujo de operaciones de ventas del método CUP

La empresa V, vende sus productos a la empresa vinculada XYZ; al mismo tiempo vende productos a las empresas independientes N y L.

Elaborado por: Laura Rodríguez

- b. Cuando las transacciones que la empresa vinculada realiza con una empresa relacionada se comparan con las operaciones entre empresas independientes, tal como se muestra en la figura N° 9.

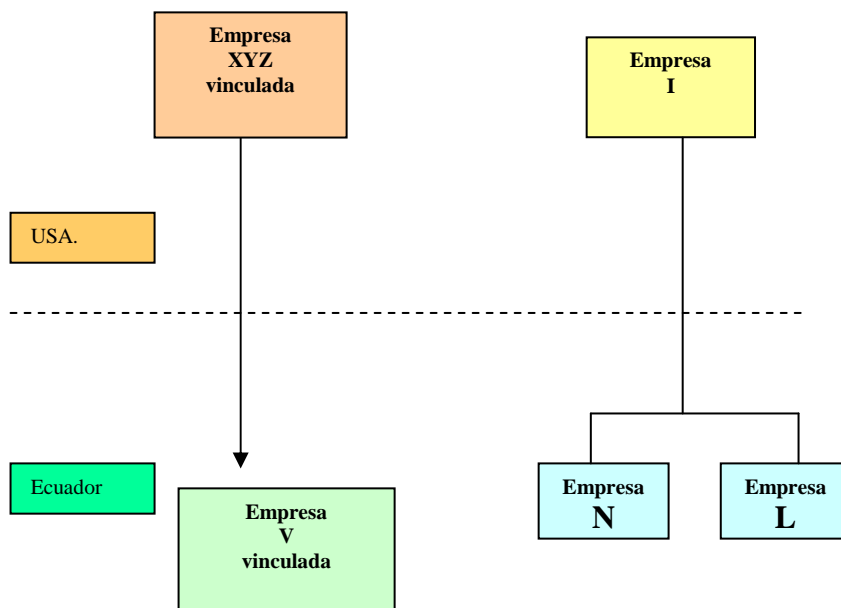


Figura Nº 9. Flujo de operaciones de compra y venta entre empresas vinculadas y operaciones de compra y venta entre empresas independientes.
 La empresa XYZ vende sus productos a la empresa vinculada V. La empresa independiente I vende sus productos a las empresas independientes N y L
 Elaborado por: Laura Rodríguez

Tomando como referencia la metodología expuesta en Deloitte & Touch (1999) se ha procedido a elaborar el siguiente ejercicio práctico:

1.1.1 EJERCICIO PRÁCTICO.-

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

Se toma en cuenta las siguientes características:

- El producto no tiene diferencias físicas que lo distinga, marca o algún otro tipo de atributo.

- Las condiciones comerciales son las mismas para las tres empresas, es decir, el plazo para pagar al proveedor, que en este caso es XYZ es de 45 días entre laborables y no laborables.
- La fecha en la que se hizo el pedido y en la que se hace el despacho es la misma para las tres empresas.
- El volumen de exportación difiere en los tres casos.

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

Tabla Nº 2. Producción y Precio de cartón que XYZ vende a empresas independientes y vinculadas (CUP)
Elaborado por: Laura Rodríguez

Como el volumen es diferente, se procede a hacer análoga la comparación de las tres empresas, mediante la determinación del descuento obtenido por cada empresa. Para lo cual se realiza una regresión lineal como se muestra en la tabla N° 3.

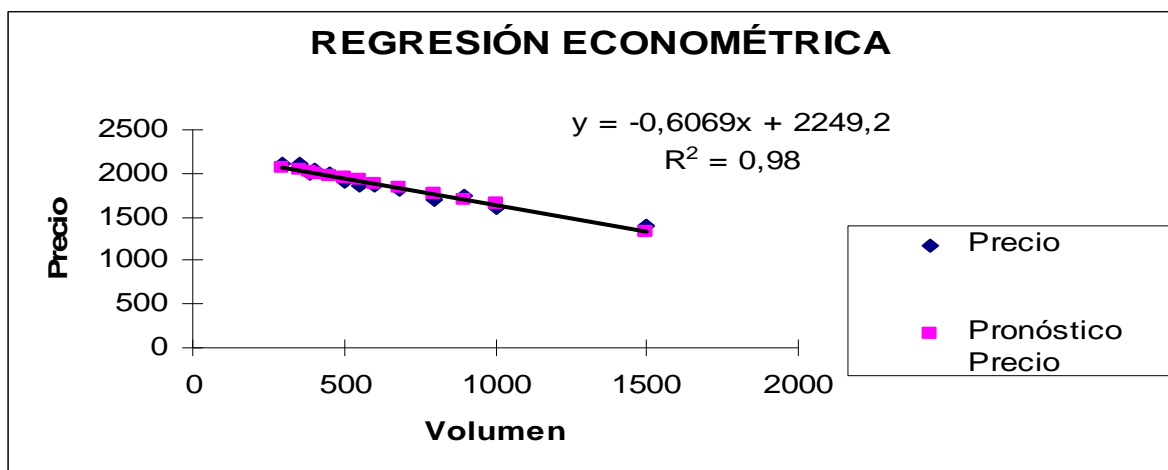


Tabla N° 3: Regresión Econométrica (CUP)

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

Elaborado por: Laura Rodríguez

En la regresión econométrica la variable independiente x , es el volumen de exportación de XYZ a cada una de las empresas, la variable dependiente y es el precio. El coeficiente de la variable independiente es el descuento por volumen, en este caso el descuento es de 0.6069 centavos de dólar por cada unidad de volumen. Como se observa en la tabla N° 4, tenemos el volumen de ventas, el precio con descuento, el descuento y el precio sin descuento. El rango intercuartil se calculará sobre el precio sin descuento y solo de las empresas independientes, es decir el precio promedio, el primer cuartil y el tercer cuartil. Mientras que de la empresa vinculada se calculará su precio sin descuento promedio, de esta manera si el precio promedio de la empresa vinculada se encuentra en el rango intercuartil, las operaciones de la empresa V. S.A. se encontrarían dentro del rango de plena competencia, caso contrario se procedería a realizar los ajustes.

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

Tabla Nº 4. Descuento por Tonelada (CUP)

Elaborado por: Laura Rodríguez

Calculamos el precio promedio sin descuento de la empresa independiente:

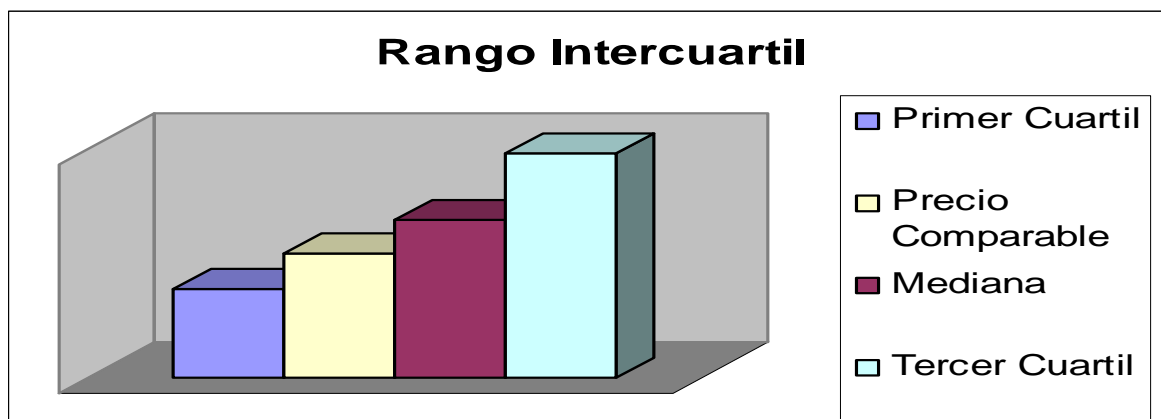
Precio promedio = 2258.90 US

El rango intercuartil se presenta en la tabla Nº 5

Primer Cuartil	Mediana	Tercer Cuartil
2233.68	2263.27	2292.75

Tabla N° 5. Rango Intercuartil ejercicio práctico (CUP)
Elaborado por: Laura Rodríguez

El precio promedio de la empresa vinculada V es de 2258.90 USD el mismo que se encuentra entre el primer cuartil 2233.68 y la mediana 2263.27 (como se presenta en el histograma N° 7). De esta manera el precio de la empresa vinculada está dentro del rango de libre competencia.



Histograma N° 7. Histograma de Rango Intercuartil ejercicio práctico (CUP)
Elaborado por: Laura Rodríguez

1.2 MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA (RP)

Este método está diseñado para distribuidoras subsidiarias que venden el producto a clientes no vinculados sin ningún procedimiento de fabricación. Trata de determinar un precio de libre competencia estableciendo el margen de reventa adecuado que sea comparable con el margen de utilidad bruta de la empresa independiente, para lo cual se debe tomar en cuenta: margen bruto, precio de venta y costo de los bienes vendidos.

Para asegurar la comparabilidad puede ser necesario que existan algunas reclasificaciones contables.

Una vez que se ha estudiado las funciones de la empresa (riesgos asumidos) se procede a realizar el estudio de comparabilidad.

1.2.1 EJERCICIO PRÁCTICO.-

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

Las Operaciones que realiza V son como se muestra en la figura

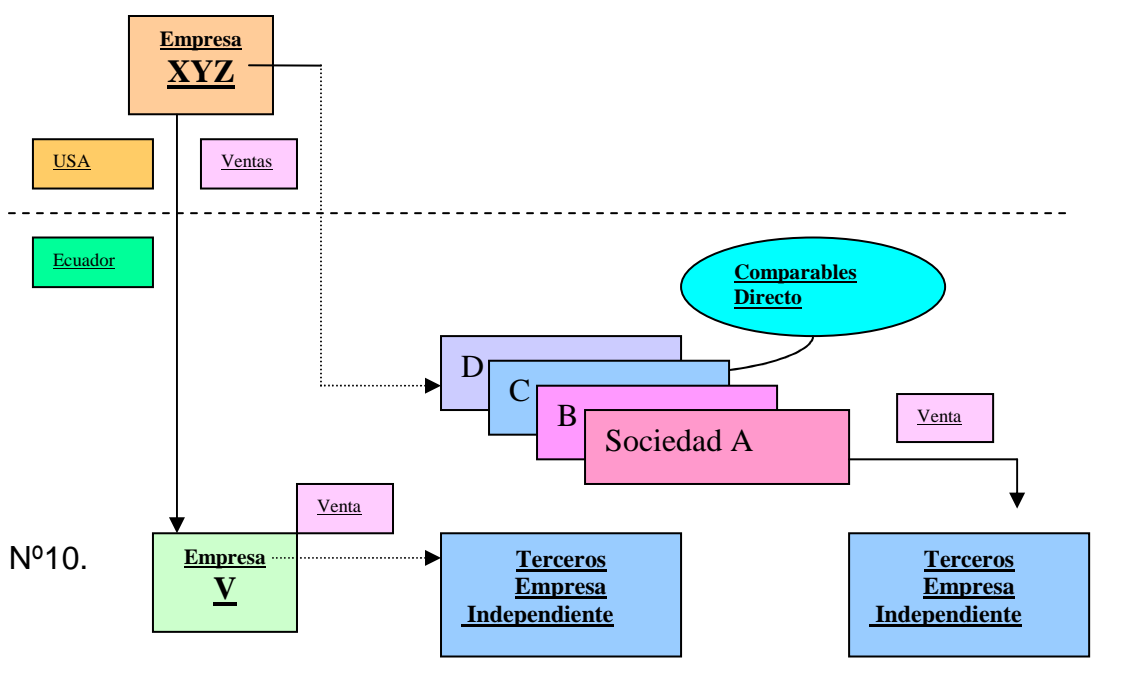


Figura Nº 10. Flujo de operaciones del método Precio de Reventa

La empresa XYZ vende insumos médicos a la empresa vinculada V, la misma que los distribuye terceros independientes. Las empresas independientes A, B, C y D también le compran insumos médicos y los venden a terceros independientes.

Elaborado por: Laura Rodríguez

Factores de comparabilidad

Los factores de comparabilidad se describen en la tabla Nº 6

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

Tabla Nº 6. Factores de comparabilidad de la empresa XYZ y V (RP)

Elaborado por: Laura Rodríguez

Búsqueda de Comparables

Empresas dedicadas a la distribución:

Empresa	Función
Sociedad A	Actividades de Distribución
Sociedad B	Actividades de Distribución
Sociedad C	Actividades de Distribución
Sociedad D	Actividades de Distribución
Sociedad E	Actividades de Distribución
Sociedad F	Actividades de Distribución
Sociedad G	Actividades de Distribución

Tabla Nº 7. Actividades de las empresas comparables (RP)

Elaborado por: Laura Rodríguez

Aplicación del Método

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

A continuación se presenta el Estado de Resultados de la empresa **V S.A.** (promedio de los años 2002, 2003, 2004), en la tabla N° 8

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

Tabla N° 8. Balance de Pérdidas y Ganancias de la empresa V. S.A.
Elaborado por: Laura Rodríguez

La determinación del precio de reventa viene dado por:

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

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

Información Financiera de las Empresas Comparables (US dólares)

Año 2002

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

Tabla Nº 9. Estado de Pérdidas y Ganancias de las empresas comparables año 2002.

Elaborado por: Laura Rodríguez

Año 2003

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

Tabla Nº 10. Estado de Pérdidas y Ganancias de las empresas comparables año 2003.

Elaborado por: Laura Rodríguez

Año 2004

	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
US \$	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador	Ecuador
Ventas	7650	3550	4500	19000	51000	4000	9560
Costo de Ventas	3150	900	1350	7500	16000	863	2400
Utilidad Bruta	4500	2650	3150	11500	35000	3137	7160
Gasto de							
Operación	1027,4	205,48	912,9	3082,2	4109,6	924,66	616,44
Amortización	600	240	600	1800	3000	600	720
Utilidad operacional	2872,6	2204,52	1637,1	6617,8	27890,4	1612,34	5823,56

Tabla N° 11. Estado de Pérdidas y Ganancias de las empresas comparables año 2004.

Elaborado por: Laura Rodríguez

Se obtiene los márgenes de utilidad bruta por año de cada una de las empresas:

Año	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
2002	0,625	0,667	0,700	0,575	0,700	0,800	0,742
2003	0,621	0,720	0,724	0,575	0,685	0,803	0,750
2004	0,588	0,746	0,700	0,605	0,686	0,784	0,749
Total	1,834	2,133	2,124	1,756	2,071	2,387	2,241

Tabla N° 12: Márgenes de utilidades Brutas de las comparables

Elaborado por: Laura Rodríguez

Se aplica el método de media ponderada para el cálculo intercuartil del principio de plena competencia:

Ponderación:

	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
2002	0,341	0,313	0,330	0,327	0,338	0,335	0,331
2003	0,338	0,338	0,341	0,328	0,331	0,336	0,335
2004	0,321	0,350	0,330	0,345	0,331	0,329	0,334

Tabla N° 13. Ponderación de los márgenes de utilidad bruta

Elaborado por: Laura Rodríguez

Media Ponderada:

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

Tabla Nº 14. Media Ponderada de los márgenes de utilidad bruta de las empresas comparables.
Elaborado por: Laura Rodríguez

En la tabla Nº 15 se presenta los márgenes de utilidad bruta de las siete sociedades independientes, de los años 2002, 2003 y 2004.

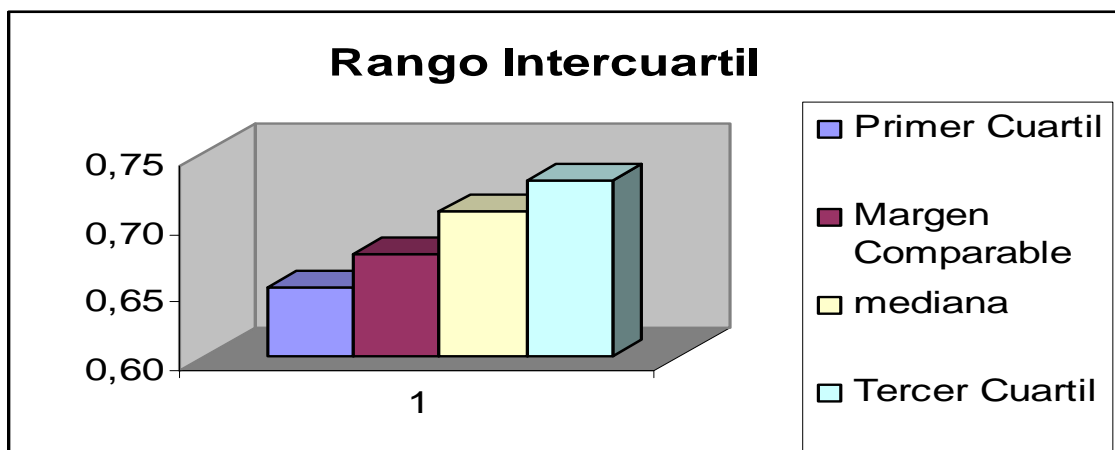
Sociedades Comparables	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
Margen de Utilidad Bruta (Porcentual)	0.612	0.713	0.708	0.586	0.690	0.796	0.747

Tabla Nº 15. Márgenes ponderados de la Utilidad Bruta de las sociedades comparables
Elaborado por: Laura Rodríguez

Rango Intercuartil	
Número de Empresas	7
Mínimo	0.612
Primer cuartil	0.651
Mediana	0.708
Tercer Cuartil	0.730
Máximo	0.747
Margen utilidad bruta empresa V	0.675

Tabla Nº 16. Resultados Operativos de las Sociedades Distribuidoras.
Elaborado por: Laura Rodríguez

En la tabla Nº 16 se presentan los principales resultados, el rango intercuartil de las empresas comparables osciló entre 65% y el 73%. El margen de utilidad bruta de la empresa V es 67.5%, lo cual indica que las operaciones de esta empresa se encuentran en el rango de libre competencia.



Histograma N° 8. Histograma de rango Inter cuartil

Elaborado por: Laura Rodríguez

1.3 MÉTODO DE COSTO INCREMENTADO (CP)

Este método es utilizado en empresas que se dedican a la fabricación y producción de bienes que son vendidos a partes vinculadas. Se debe determinar un margen adecuado de utilidad bruta, que parte de los costos de producción del fabricante. La utilidad bruta apropiada se calcula de la misma manera que en el método de Precio de Reventa. Debe tomarse en cuenta la consistencia contable entre empresas comparables, es decir si los costos directos e indirectos de producción son utilizados para el cálculo del margen de utilidad bruta, esta misma distribución de costos debe ser utilizada en las empresas comparables.

1.3.1 EJERCICIO PRÁCTICO

La empresa XYZ, ubicada en Estados Unidos, vende sus productos manufacturados a la empresa vinculada V S.A del Ecuador y a partes nos vinculadas, como se muestra en la figura N° 11.

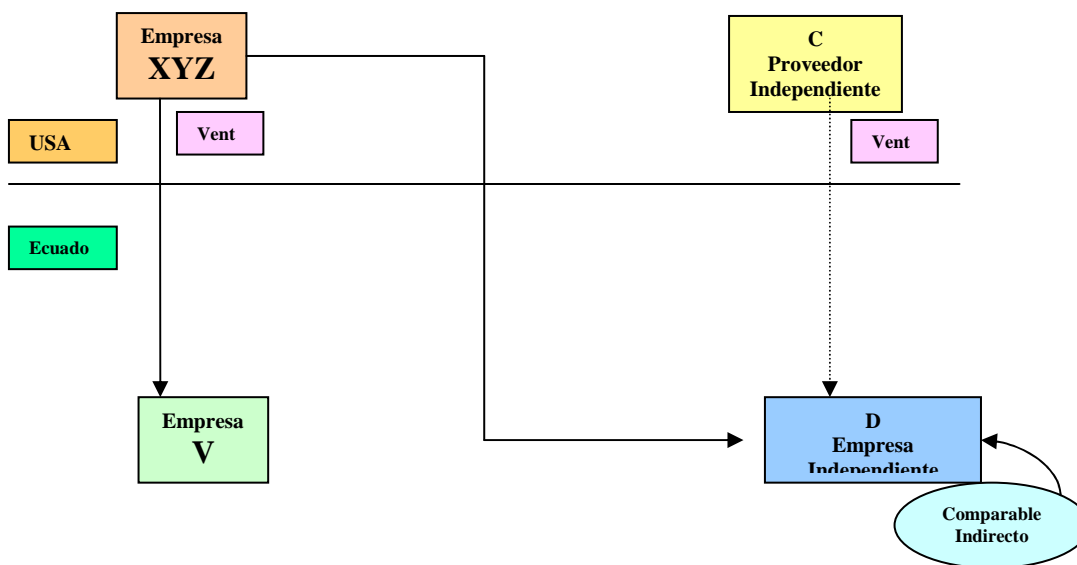


Figura Nº 11. Flujo de Operaciones del método de Costo Incrementado
Elaborado por: Laura Rodríguez

Factores de Comparabilidad

Las funciones y los riesgos de la empresa XYZ se describen a continuación en la tabla Nº 17

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

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

Tabla Nº 17. Análisis Funcional de las empresas vinculadas (CP)

Elaborado por: Laura Rodríguez

Búsqueda de empresas comparables

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

Una vez analizado los factores de comparabilidad se decide aplicar el método de Costo incrementado, ya que este método “parte de los costos de producción de los bienes o servicios en una operación vinculada”, además este método es ordinariamente usado en casos donde la compañía examinada está involucrada en la fabricación o producción de bienes y servicios, tal como sucede en este caso. Para este ejemplo se utilizan comparables internos⁴⁸, ya que toda la información la proporcionará la empresa XYZ; es decir se presentará la utilidad percibida por XYZ en la venta de sus productos manufacturados a la empresa vinculada V y a las empresas independiente A, B, C, D, E, F y G.

**EMPRESA “XYZ” S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
PERÍODO 2004**

⁴⁸ Comparables internos: son aquellos que involucran a la compañía o a su contraparte vinculada y a un tercero independiente.

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

Ventas	200.000,00
Inventario inicial	10.000,00
Compra de materia Prima	16.500,00
<hr/>	<hr/>
Materia Prima Disponible para su uso	26.500,00
(-)Inventario Final de materia prima	3.000,00
<hr/>	<hr/>
Material directo utilizado en Producción	23.500,00
Mano de obra Utilizada	9.000,00
Costo indirectos	36.000,00
<hr/>	<hr/>
Total de Costos de Manufactura	68.500,00
Inventario Inicial de productos en proceso	3.000,00
<hr/>	<hr/>
Total de Costos en proceso	71.500,00
(-)Inventario final de productos en proceso	9.000,00
<hr/>	<hr/>
Costo de artículos producidos	62.500,00
(-)Inventario Inicial de Productos terminados	4.650,00
<hr/>	<hr/>
Costo de artículos disponibles para la venta	67.150,00
(-) Inventario Final de productos terminados	1.860,00
<hr/>	<hr/>
Costo de Ventas	65.290,00
<hr/>	<hr/>
Utilidad Bruta	134.710,00

Tabla N° 18 Cálculo de utilidad por la ventas de productos manufacturados a la empresa V S.A. por parte de XYZ.

Elaborado por: Laura Rodríguez

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

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

En la tabla N° 19 se presenta el cálculo de utilidad por la venta de productos manufacturados a las empresas independientes por parte de XYZ.

Información Financiera de las Empresas Comparables (US dólares)

US \$	Sociedad A	Sociedad B	Sociedad C	Sociedad D	Sociedad E	Sociedad F	Sociedad G
Ventas	190.000,00	140.000,00	189.000,00	200.000,00	240.000,00	290.000,00	150.000,00
Inventario inicial	20.952,38	10.476,19	5.238,10	15.714,29	41.904,76	47.142,86	26.190,48
Compra de materia Prima	26.190,48	10.476,19	20.952,38	27.761,90	31.428,57	20.952,38	15.714,29
Materia Prima Disponible para su uso	47.142,86	20.952,38	26.190,48	34.000,00	73.333,33	68.095,24	41.904,76
(-)Inventario Final de materia prima	2.619,05	5.238,10	3.666,67	1.571,43	6.285,71	5.238,10	4.714,29
Material directo utilizado en Producción	44.523,81	15.714,29	22.523,81	32.428,57	67.047,62	62.857,14	37.190,48
Mano de obra Utilizada	27.238,10	16.238,10	28.285,71	20.952,38	17.809,52	10.476,19	8.904,76
Costo indirectos	10.476,19	15.714,29	15.190,48	9.428,57	18.857,14	20.952,38	17.809,52
Total de Costos de Manufactura	82.238,10	47.666,67	66.000,00	62.809,52	103.714,29	94.285,71	63.904,76
Inventario Inicial de productos en proceso	2.095,24	3.666,67	1.571,43	1.571,43	5.238,10	3.666,67	2.671,43
Total de Costos en proceso	84.333,33	51.333,33	67.571,43	64.380,95	108.952,38	97.952,38	66.576,19
(-)Inventario final de productos en proceso	7.857,14	4.190,48	2.095,24	3.666,67	5.238,10	8.380,95	6.809,52
Costo de artículos producidos	76.476,19	47.142,86	65.476,19	60.714,29	103.714,29	89.571,43	59.766,67
(-)Inventario Inicial de Productos terminados	1.047,62	3.666,67	2.619,05	1.571,43	3.142,86	4.190,48	2.095,24
Costo de artículos disponibles para la venta	75.428,57	43.476,19	62.857,14	59.142,86	100.571,43	85.380,95	57.671,43
(-) Inventario Final de productos terminados	2.084,76	3.864,67	4.805,43	3.400,57	6.900,67	4.784,48	3.857,33
Costo de Ventas	73.343,81	39.611,52	58.051,71	55.742,29	93.670,76	80.596,48	53.814,10
Utilidad Bruta	116.656,19	100.388,48	130.948,29	144.257,71	146.329,24	209.403,52	96.185,90

Tabla N° 19 Cálculo de utilidad por la ventas de productos manufacturados a las comparables

Elaborado por: Laura Rodríguez

Los márgenes de utilidad bruta de las sociedades comparables a XYZ se presentan en la tabla N° 20

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

Tabla N° 20 Márgenes de Utilidad Bruta de las empresas comparables

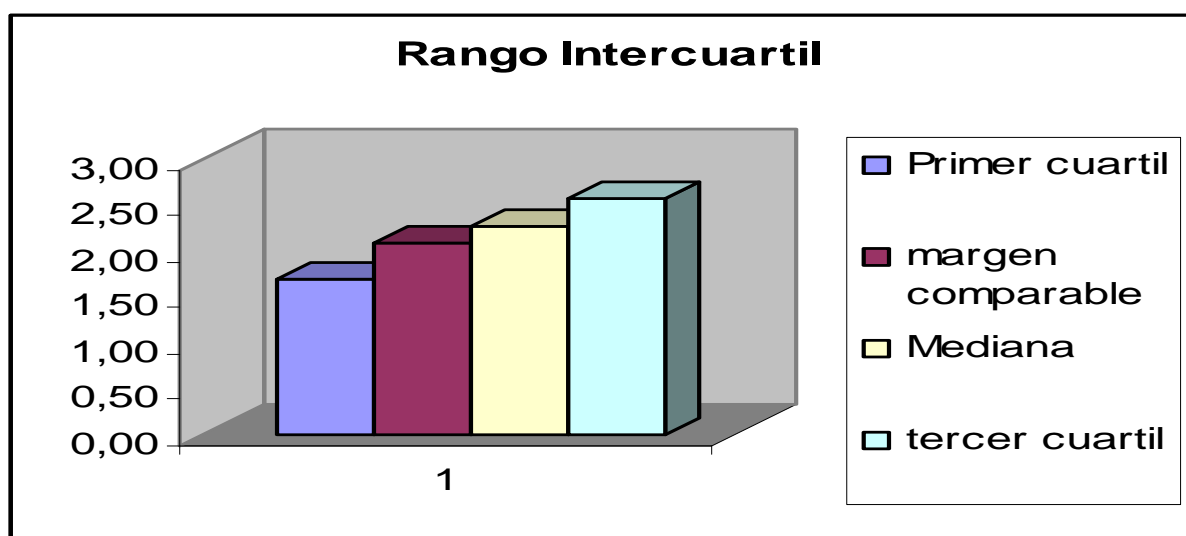
Elaborado por: Laura Rodríguez

A continuación se muestran los resultados operacionales de las empresas comparables en la tabla N° 21.

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

Tabla N° 21. Resultados Operativos de las empresas comparables.
Elaborado por: Laura Rodríguez

Las operaciones de venta de productos manufacturados de la empresa XYZ a la empresa vinculada V, se encuentran dentro del rango de plena competencia, puesto que el margen de utilidad bruta de XYZ es de 2.06, el mismo que está dentro del rango intercuartil tal como lo muestra la tabla N° 21 y el histograma N°9.



Histograma N° 9. Histograma de rango intercuartil

Elaborado por: Laura Rodríguez

1.4 MÉTODO REPARTO DEL BENEFICIO

Este método intenta calcular la contribución en la utilidad de cada parte relacionada, luego de haber desarrollado la actividad comercial, repartiendo ya sea la utilidad o la pérdida resultante a las empresas que participaron en la operación. Esta repartición debe ser igual a la distribución que empresas independientes hubieran acordado en una transacción similar.

1.4.1 EJERCICIO PRÁCTICO⁴⁹

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

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

Búsqueda de comparables

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

Paso 1

⁴⁹ DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS- Factores determinantes de la Comparabilidad, - Paría,1999

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

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

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

En la tabla N° 22. se muestra el Estado de Resultados al 31 de diciembre 2004 de la empresa XYZ (nacional).

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

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

Tabla N° 22. Estado de Resultados de la empresa XYZ nacional.
Elaborado por: Laura Rodríguez

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

XYZ (nacional)
BALANCE GENERAL
31 de Diciembre de 2004

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

Tabla N° 23 Balance General de la empresa XYZ (nacional).
Elaborado por: Laura Rodríguez

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

Por tratarse de una empresa que se dedica a la fabricación, el índice a utilizarse será, el retorno sobre los activos, es decir la utilidad neta sobre los activos de la empresa. De esta manera el rango intercuartil se obtendrá del cálculo de los ROA de las empresas comparables. En la tabla N° 24 se presenta las utilidades netas de las empresas comparables y sus activos.

Sociedad	Utilidad	Activos
A	30	200
B	40	150

C	50	180
D	20	160
E	60	130
F	15	210
G	10	140

Tabla N° 24: Utilidades y activos de las empresas comparables

Elaborado por: Laura Rodríguez

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

En la tabla N° 25 se muestra el rango intercuartil de ROA`s de la empresas de fabricación comparables.

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

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

Tabla N° 25: Rendimiento de Activos de las Empresas Comparables

Elaborado por: Laura Rodríguez

En la tabla N° 26 se presentan los resultados operativos de las empresas comparables.

Rango Intercuartil	
Número de Empresas	7
Mínimo	7%
Primer cuartil	10%
Mediana	15%
Tercer Cuartil	27%

Máximo	46%
ROA empresa XYZ (nacional)	13%

Tabla N° 26: Resultados operativos de las sociedades comparables

Elaborado por: Laura Rodríguez

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

Paso 2

En este paso se procede al cálculo de la utilidad de XYZ (internacional) por la venta de la capa de cartón aluminizada a XYZ (nacional), y la utilidad correspondiente a XYZ (nacional). Tal como lo muestra la tabla N° 27

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

Tabla N° 27: Cálculo de la utilidad de XYZ (internacional) y XYZ (nacional)

Elaborado por: Laura Rodríguez

Paso N° 3

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

de cada empresa, es decir 1.25 y 1.88 USD respectivamente (25USD – (1.25USD + 1.88USD) = 21.87USD)

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

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

Gastos de investigación Totales = 30 + 20 = 50

	XYZ internacional	XYZ nacional
Proporción sobre		
Total GI.	$30 / 50 = 0,60$	$20 / 50 = 0,40$
Utilidad residual de G. I	$0.60 \times 21.87 = 13,11$	$0.40 \times 21.87 = 8,74$

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

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

XYZ internacional: $1.25 + 13.11 = 14.36$

XYZ nacional: $1.875 + 8.74 = 10.61$

De esta manera se suma a las ventas de XYZ (internacional) su utilidad residual obtenida (100 + 14.36), siendo las compras de XYZ (nacional) iguales a las ventas de XYZ (internacional), así la repartición de utilidades queda de la siguiente manera como se muestra en la tabla N° 28:

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

Tabla N° 28. Repartición de utilidades entre XYZ (internacional) y XYZ (nacional)

Elaborado por: Laura Rodríguez

1.5 MÉTODO DEL MARGEN NETO DE LA OPERACIÓN (CPM)

Este método puede ser utilizado, bien en la transferencia de bienes tangibles como intangibles; el CPM aplica ciertas razones financieras o indicadores del nivel de utilidad los mismos que son definidos en base a los datos financieros de la empresa examinada y de las empresas comparables.

1.5.1 EJERCICIO PRÁCTICO

La empresa XYZ, ubicada en Estados Unidos, es una industria que distribuye cartones para envasar leche a su empresa vinculada V S.A. La aplicación del método Precio de Reventa era potencialmente aplicable a las comparaciones de distribución de XYZ, pero la búsqueda de datos realizada no ubicó información de distribuidores suficientemente comparables a XYZ. El CMP no exige el nivel de comparabilidad que requieren los métodos CUP y RP, por lo tanto las compañías independientes ubicadas son lo suficientemente comparables en operaciones de distribución.

5.1.1 BÚSQUEDA DE COMPARABLES

Todas las empresas comparables tienen como principal función la distribución.

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

En la Tabla N° 29 se presenta el Balance de Resultados de la empresa XYZ al 31 de diciembre de 2004

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

XYZ

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

Tabla Nº 29: Balance de Resultados de la empresa XYZ

Elaborado por: Laura Rodríguez

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

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

Resumen de indicadores financieros de XYZ y las compañías comparables

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

G

25

10 25 / 10= 2.50

Tabla Nº 30. Indicadores financieros de las empresas comparables

Elaborado por: Laura Rodríguez

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

En la tabla Nº 31 se presenta los retornos sobre el gasto de las empresas comparables

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

Tabla Nº 31. retorno de la utilidad neta sobre los gastos de las empresas comparables

Elaborado por: Laura Rodríguez

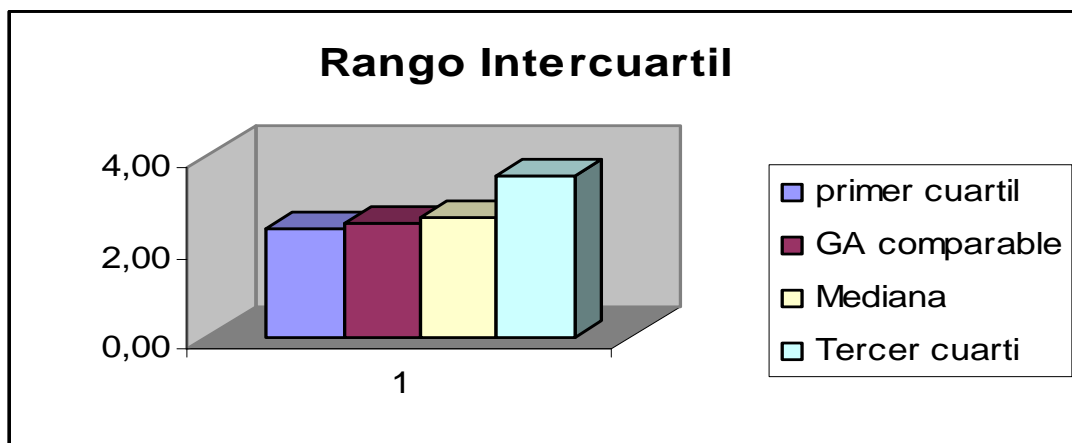
Resultados

Rango Intercuartil	
Número de Empresas	7
Mínimo	2
Primer cuartil	2.38
Mediana	2.60
Tercer Cuartil	3.54

Máximo	4
Retorno utilidad Neta / Gastos	2.5

Tabla Nº 32: Resultados Operativos de las empresas comparables

Elaborado por: Laura Rodríguez



Histograma Nº 10: Histograma de rango intercuartil

Elaborado por: Laura Rodríguez

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

Tal como se aprecia en las tablas Nº 32 e histograma Nº 10.

CAPÍTULO IV Caso Práctico (TANASA)

PARTE I

1.1. PRINCIPIOS GENERALES

El estudio de este caso se enfoca en Tabacalera Nacional Andina S.A (en adelante TANASA), industria que se dedica a la fabricación de cigarrillos, Marlboro, Lark y Líder.

TANASA, pertenece al grupo multinacional Philip Morris Internacional, (en adelante PMI) domiciliada en Lausanne, Suiza, la misma que pertenece al Grupo Altria.

En Ecuador PMI, tiene cuatro afiliadas: Tabacalera Nacional Andina S.A., Industrias de Tabaco, Alimentos y Bebidas S.A. (ITABSA), Provedora Ecuatoriana S.A. (PROESA) y El Progreso.

TANASA, fue constituida en 1979, su actividad principal es la fabricación de cigarrillos. Entre las muchas subsidiarias de PMI se encuentra, Philip Morris Brasil,(en adelante PM Brasil), una industria que se dedica igualmente a la fabricación de cigarrillos, pero que adicionalmente exporta a TANASA, materia prima que se detallará en el desarrollo del caso. Las fórmulas de las marcas que TANASA, utiliza en el mercado ecuatoriano fueron desarrollados por Philip Morris Products (en adelante PMP), por lo tanto existe un pago de regalías a PMP.

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

En el 2004, TANASA tuvo ventas de 24.90⁵⁰ millones de dólares, de los cuales el 100% están relacionados con la fabricación y venta de cigarrillos.

El objeto del estudio es el examen de la naturaleza de precios de mercado de los precios de transferencia de ciertas transacciones ejecutadas por TANASA, en el año 2004. Las principales transacciones que cubre el estudio son:

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

⁵⁰ Fuente Revista Vistazo 500 mayores empresas del Ecuador.

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

1.2 . ANÁLISIS FUNCIONAL

Para realizar un apropiado análisis funcional, es importante revisar los productos involucrados en transacciones, los términos contractuales, las condiciones económicas y de mercado, las funciones realizadas. Luego, en el estudio se valorará la metodología de precios de transferencia que incluye: precios comparables controlados (CUP), precio de reventa (RP), costo más margen (CP), método de márgenes transaccionales (TMM), y método de partición de utilidades, con el fin de determinar el método que se ajuste para el análisis de la política de precios de transferencia.

1.2.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.-

Los productos elaborados por TANASA, son: Marlboro, Lark y Líder. El segmento de consumidores de cigarrillos en el Ecuador es del 12% de la población adulta. Marlboro, Lark y Líder son marcas que pertenecen a PMP, por lo tanto TANASA paga regalías por dichos productos, las mismas que se incluyen en el costo de fabricación. Las regalías pagadas a PMP en el 2004 fueron del 14.70% de sus costos de fabricación. Esta tasa será normalmente examinada como un precio de transferencia entre partes vinculadas.

La materia prima que TANASA compra para la fabricación de Marlboro, Lark y Líder es la siguiente:

Materia Prima	Proveedor	Afiliada
Tabaco en Rama (Tabaco Rubio/ Burley ⁵¹)	PM Brasil	Si
Saborizantes	PMI	Si
Papel Cigarrillo	Miquel y Costas	No
Polipropileno	Mobil Chemical Internacional	No
Papel Aluminio	ITAP BEMIS	No
Carbón	Pacific Activited Carbon Inc.	No
Cartón	Industria Cartonera Ecuatoriana	No

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

Elaborado por: Laura Rodríguez

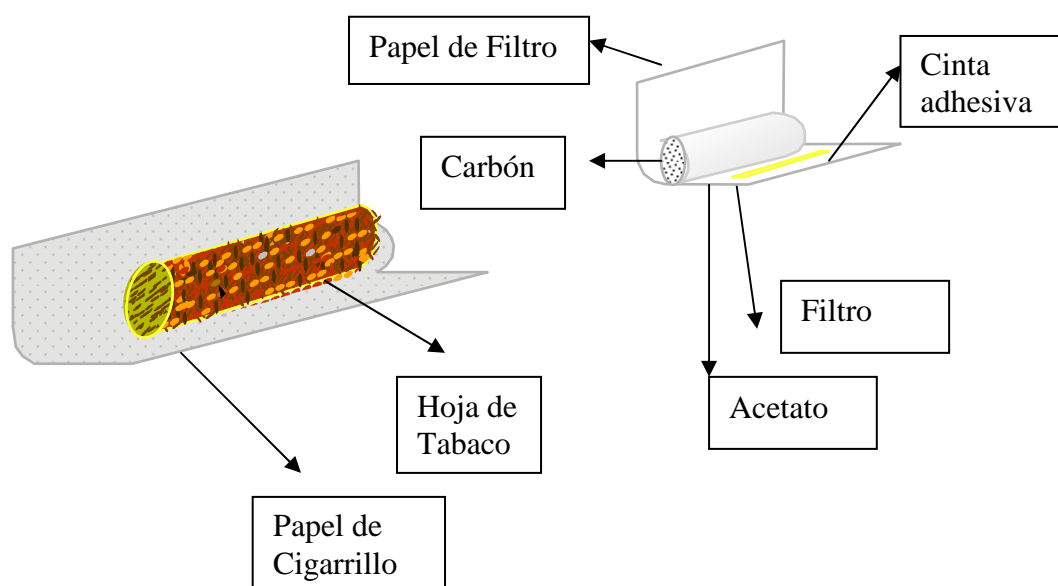


Figura N° 12: Composición de un cigarrillo

Elaborado por: Laura Rodríguez

⁵¹ TANASA, compra la mayor parte de tabaco en rama incluido rubio y burley a los agricultores de Durán.

1.2.2 TÉRMINOS CONTRACTUALES.-

En esta sección se analiza los términos de los contratos entre TANASA y sus vinculadas, ya sea PMI, PM Brasil o PMP, los mismos que deben ser comparables con los términos contractuales entre partes independientes, siempre que el producto a comparar sea similar y que se esté tomando en cuenta “transacciones internas, en lugar de transacciones externas”⁵² Al comparar dos transacciones se debe tener mucho cuidado en los términos de un contrato, ya que cualquier diferencia en los términos de pago, puede hacer que dos operaciones no sean comparables.

TANASA, hace sus pedidos de tabaco en rama (rubio y burley) a PM Brasil, los mismos que despachan el producto en términos CIF a 30 días; TANASA paga sus factura en dólares, por lo tanto es PM Brasil quien asume el riesgo de tipo de cambio. En el año 2004 TANASA, importó alrededor de 4 millones de kilogramos de tabaco en rama (rubio y burley).

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

En cuanto al pago de regalías, estas se hacen cada 30 días a PMP y los términos de pago son el dólares.

1.2.3 CONDICIONES ECONÓMICAS.-

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

⁵² LEVEY, Marc; MIESEL, Victor; GARÓFALO, William - PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN COLOMBIA: Una perspectiva desde el derecho comparado – Cámara de Comercio de Bogotá – Octubre 2003 – Bogotá Colombia – pp. 395

Desde 1980, el mercado local de cigarrillos estuvo dominado por TANASA, ITABSA y El Progreso, con una participación del 98%; mientras que British American Tobacco (competencia), ha alcanzado apenas un 2% de la población de fumadores adultos. En el mercado ecuatoriano, se encuentran disponibles los siguientes productos de Philip Morris:

Productos fabricados por TANASA:

- Marlboro Rojo, Marlboro Light en paquetes de 10 y 20 cigarrillos
- Lark en paquetes de 10 y 20 cigarrillos; Lark light en paquetes de 20 cigarrillos.
- Líder suave en paquetes de 10 y 20 cigarrillos; Líder extra suave en paquetes de 20 cigarrillos.

Producto fabricado por ITABSA:

- Belmont extra suave, en paquetes de 10 y 20 cigarrillos; Belmont mentolado en paquetes de 20 cigarrillos.

Producto fabricado por El Progreso:

- Full Regular en paquetes de 20 cigarrillos.

Todas estas marcas son comercializadas por PROESA.

TANASA, tiene sus categorías en las marcas que fabrica; para este caso Marlboro y Lark son marcas de alto nivel, mientras que Líder es una marca de categoría inferior. TANASA, vende Marlboro y Lark a 0.586 centavos de dólar por cada cajetilla de 20 cigarrillos y Líder a un precio de 0.451 centavos de dólar por cada cajetilla de 20 cigarrillos.

1.2.4 FUNCIONES

TANASA, provee el servicio de fabricación de cigarrillos, de acuerdo con las licencias internacionales establecidas por PMP.

Dentro del área de fabricación de cigarrillos se incluye: manejo de cargas, manejo de inventarios (producto terminado, materia prima), ingeniería de procesos, programación de la producción, selección de proveedores, control de calidad.

Proceso de Fabricación de cigarrillos:

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

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

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

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

1.2.5 RIESGOS

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

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

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

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

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

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

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

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

Elaborado por: Laura Rodríguez

1.2.6 ACTIVOS

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

1.2.7 TAMAÑO DE LA COMPAÑÍA

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

1.3. APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA EMPRESA TANASA.

1.3.1 MÉTODO DEL PRECIO COMPARABLE (CUP)

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

El método CUP puede ser aplicado de tres maneras:

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

1.3.2 MÉTODO DE PRECIO DE REVENTA (RP)

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

1.3.3 MÉTODO DE COSTO INCREMENTADO (CP)

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

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

1.3.4 MÉTODO DE REPARTICIÓN DEL BENEFICIO

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

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

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

1.3.5 MÉTODO DEL MARGEN NETO DE LA OPERACIÓN (CPM)

Es un método que puede ser utilizado bien en la transferencia de bienes tangibles o intangibles. Las compañías independientes deben realizar funciones similares a las de TANASA, para de esta manera obtener retornos comparables.

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

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

1.3.5.1 Razones para aplicar el método de utilidades comparables (CPM)

- Este método puede ser utilizado bien en la transferencia de bienes tangibles o intangibles. En este caso la compra de materia prima y el pago de regalías son aplicables.
- CPM implica un rango de utilidades operacionales comparables de empresas que tengan funciones similares a las de TANASA, la información buscada está disponible en varias bases de datos detalladas adelante.
- El indicador a utilizarse es el rendimiento de los activos, el mismo que es menos sensible ante las variaciones de las operaciones.⁵³
- Los márgenes netos son más tolerantes que los márgenes brutos.

1.3.5.2 Razones para no aplicar los métodos anteriores:

- El método de Precio Comparable, no puede ser aplicado en el caso de TANASA por tres razones: 1.- TANASA no compra productos similares de fabricantes no vinculados; 2.- PM Brasil y PMP, no venden productos similares (a los que vende a TANASA) a empresas independientes; 3.- en el Ecuador no existen empresas altamente similares a TANASA, ya que ésta es la única que se dedica a la producción de cigarrillos.
- El método de Precio de Reventa, se enfoca a las empresas cuya función principal es la de distribución y dado que la función principal de TANASA es la fabricación, este método no es aplicable.

⁵³ OCDE, DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS 3.27.

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

1.3.5.3 Desventajas:

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

1.3.5.4 Búsqueda de Empresas Comparables

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

- Disponibilidad de información adecuada; la muestra fue limitada a las empresas que sobresalieron en el año 2004 como las 500 mayores empresas del Ecuador (Superintendencia de Compañías, 2005), obteniendo la información financiera de la bolsa de valores y de la superintendencia de compañías.
- Fueron excluidas empresa con ventas menores a 15 millones de dólares en el 2004, puesto que las ventas de TANASA en ese año fueron de 24 millones de dólares.

- Fueron excluidas aquellas empresas cuya participación en el mercado era menor al 49%, ya TANASA tiene una participación en el mercado mayor al 80% con sus marcas Marlboro, Lark y Líder.
- Fueron tomadas en cuenta aquellas empresas que poseían propiedad, planta y equipo, puesto que esto indica que son industrias cuya principal función es la fabricación de productos.
- Las funciones de fabricación deben generar la mayor parte de los ingresos de la empresa, con el fin de asegurar la comparabilidad funciona

Los parámetros antes expuestos fueron aplicados a una muestra de 500 empresas. Quedando 113 empresas por pertenecer al sector de la industria; al aplicar la restricción de empresas con ventas mayores a 15 millones durante el año 2004 quedaron 93 empresas; la participación en el mercado eliminó un gran número de industrias dejando sólo a 8 empresas, las mismas que cumplieron con los dos últimos criterios para la selección. En el Anexo N° 1 se puede observar las 114 industrias seleccionadas de las 500 mayores empresas del Ecuador, y su respectiva información financiera.

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

Base de datos Superintendencia de Compañías 500 mayores empresas del Ecuador
Selección de Industrias del Ecuador 113 empresas
Industrias con ventas mayores a 15 millones de dólares 93 empresas
Industrias con participación en el mercado mayor a 49%. 8 empresas

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

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

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

Tabla N° 36: Industrias comparables seleccionadas

Fuente: Cada una de las empresas mencionadas

Elaborado por: Laura Rodríguez

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

- Con el propósito de guardar consistencia contable entre TANASA y las industrias comparables, los balances deben tener la misma distribución entre activos, pasivos y patrimonio. Tal como aparece en el anexo N° 2.
- Al aplicar un método transaccional, se deben efectuar ajustes para controlar los efectos financieros que surgen de diferencias entre la empresa examinada y las empresas comparables, en este caso para que las 8 industrias sean comparables, se realizará un ajuste en los activos operacionales, para estandarizar la comparación de los activos, ya que las cuentas por cobrar entre la empresa examinada y las empresas comparables podrían causar distorsiones y hacer no confiable la comparación .

Ajustes en los activos operacionales

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

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

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

Elaborado por: Laura Rodríguez

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

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

Elaborado por: Laura Rodríguez

Activos operacionales ajustados = Activos Operacionales – Cuentas por cobrar + Ventas por cuartil superior de la razón cuentas por cobrar sobre ventas. El cuartil superior de la razón cuentas por cobrar sobre ventas se utiliza con el fin de estandarizar la cuentas por cobrar de todas la empresas.⁵⁴

⁵⁴ BAKER & MCKENZIE – PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN COLOMBIA: UNA PERFECTIVA DESDE EL DERECHO COMPARADO – Cámara de Comercio de Bogotá – Bogotá, Octubre 2003.p.p. 375.

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

Tabla N° 39: Activos operacionales ajustados

Elaborado por: Laura Rodríguez

1.3.5.6 Aplicación de CPM

Fue escogido el indicador de retorno sobre activos (ROA por sus siglas en inglés Return on Assets), ya que para muchos fabricantes con funciones no rutinarias los retornos se generan primordialmente por el nivel de capital sobre activos en libros. En concordancia con lo dispuesto en la última resolución del SIR y las directrices en materia de precios de transferencia de la OCDE, se aplica el rango intercuartil de los ROA a las empresas comparables, como se muestra en la tabla N° 40.

Empresa	ROA
Coca Cola	0,0234
Fertisa	0,0001
Nestle	0,2862
Confiteca	0,1809
Inaexpo	2,3410
Cervecería Nacional	0,8953
ERCO	0,0155
Edesa	0,2373

Tabla N° 40: ROA de las empresas comparables

Elaborado por: Laura Rodríguez

Resultados

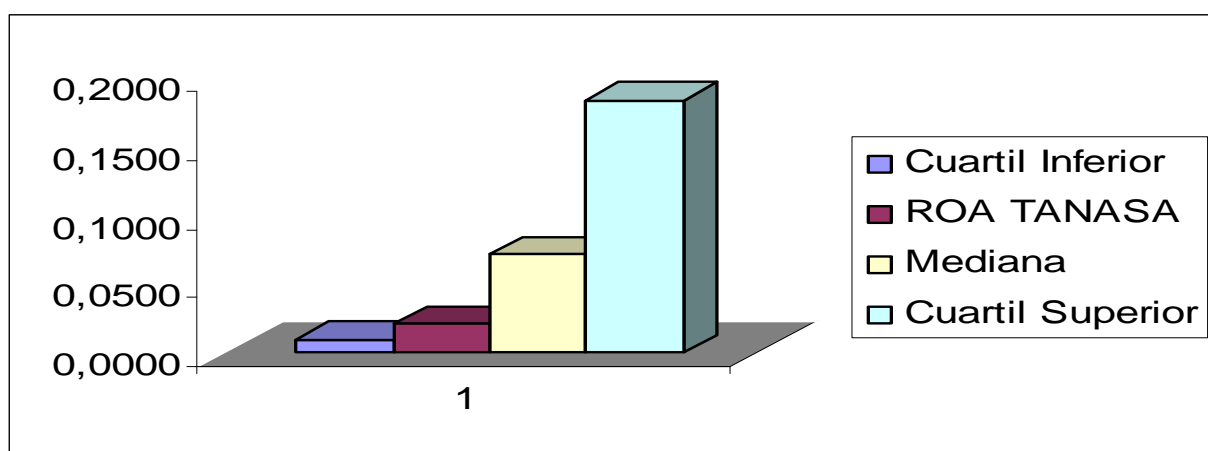
Rango Intercuartil	ROA
Número de empresas	8
Mínimo	0,0001
Cuartil Inferior	0,0099
Mediana	0,0716
Cuartil Superior	0,1830
Máximo	0,7126
Roa TANASA	0,0208

Tabla Nº 41: Resultados operativos de los fabricantes comparables

Elaborado por: Laura Rodríguez

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

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



Histograma Nº 11: Histograma del rango intercuartil

Elaborado por: Laura Rodríguez

PARTE II

2.1. ANÁLISIS DEL EFECTO FISCAL DE TANASA

Para realizar el análisis del efecto fiscal de TANASA como consecuencia de la aplicación de Precios de Transferencia, en el tiempo t (t = 2004), se considera la utilidad contable como se muestra en la tabla N° 42.

	USD
Utilidad Contable	635.266,27
Ajuste Precios Transferencia	0,00
Utilidad Ajustada	635.266,27
Participación Laboral 15 %	-95.289,94
Utilidad Gravable	539.976,33
Impuesto a la Renta 25%	-134.994,08
Utilidad neta de Impuesto	404.982,25

Tabla N° 42: Efecto fiscal de TANASA

Elaborado por: Laura Rodríguez

Tomando en cuenta que al aplicar la metodología de precios de transferencia en TANASA, no se realizó ningún ajuste real sobre la renta fiscal, puesto que las operaciones de TANASA, se encontraban dentro del rango de libre concurrencia, la utilidad gravable no se vio afectada.

Al encontrarse los resultados por debajo o por arriba del rango intercuartil, esto indica un ingreso mayor o menor al de independencia, en beneficio o perjuicio de la parte relacionada, y de esta manera se tendrían que realizar ajustes reales⁵⁵ sobre la renta fiscal, como se presenta en la tabla N° 43.

⁵⁵ Si las operaciones de la empresa no se encuentran dentro del rango de libre competencia, se debe evaluar nuevamente los ajustes de comparabilidad, o en su defecto aplicar un ajuste real.

	USD		
	Sin Ajuste	Ajuste	Diferencia
Utilidad Contable	635.266,27	635.266,27	0,00
Ajuste Precios Transferencia	0,00	31.763,31 ⁵⁶	-31.763,31
Utilidad Ajustada	635.266,27	667.029,58	-31.763,31
Participación Laboral 15%	-95.289,94	-100.054,44	4.764,50
Utilidad Gravable	539.976,33	566.975,15	-26.998,82
Impuesto a la Renta 25%	-134.994,08	-141.743,79	6.749,70
Utilidad neta de Impuesto	404.982,25	425.231,36	-20.249,11

Tabla Nº 43: Ajuste que aumenta la renta fiscal

Elaborado por: Laura Rodríguez

Este ajuste indica que la empresa realizaba sus operaciones percibiendo menores ingresos a los de las empresas independientes, por lo tanto su participación tributaria era menor.

	USD.		
	Sin Ajuste	Ajuste	Diferencia
Utilidad Contable	635.266,27	635.266,27	0,00
Ajuste PT	0,00	-31.763,31	31.763,31
Utilidad Ajustada	635.266,27	603.502,96	31.763,31
Participación laboral 15%	-95.289,94	-90.525,44	-4.764,50
Utilidad Gravable	539.976,33	512.977,51	26.998,82
Impuesto a la Renta 25 %	-134.994,08	-128.244,38	-6.749,70
Utilidad Neta de impuesto	404.982,25	384.733,13	20.249,11

Tabla Nº 44: Ajuste que disminuye la renta fiscal

Elaborado por: Laura Rodríguez

Este ajuste indica que la empresa realizaba sus operaciones percibiendo mayores ingresos a los de las empresas independientes, por lo tanto su participación tributaria era mayor.

⁵⁶ Dado que TANASA no realizó ningún ajuste real sobre la renta fiscal, el ajuste tomado en cuenta en este ejemplo es supuesto.

De esta manera, se concluye que la cuota de participación fiscal de las partes relacionadas, dependerá de que se realicen sus operaciones dentro del rango de libre competencia, para lo cual deberán aplicar la metodología de precios de transferencia.

2.2 EFECTO DE LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LOS PRECIOS FINALES.

En el desarrollo de este análisis, es necesario tener en cuenta los ajustes realizados por TANASA en la aplicación de las metodologías vistas en este capítulo. Puesto que TANASA no realizó ningún ajuste real sobre la renta fiscal se procede a tomar el ejemplo de la tabla N° 45 en el que se realizaba un supuesto ajuste para tomar en cuenta el impacto fiscal.

Tomando en cuenta que: $P = C + M + I$; donde P significa precio; C, costo; M, margen e I, impuestos, la estructura de precios por cajetilla de las marcas Marlboro, Lark y Líder fabricadas por TANASA queda de la siguiente manera:

Marca	Costo + Margen	Impuesto de Ley	Precio Final
Marlboro	0.264	0.322	0.586
Lark	0.264	0.322	0.586
Líder	0.203	0.247	0.451

Tabla N° 45: Estructura de Precios de TANASA

Elaborado por: Laura Rodríguez

Marlboro

0,264	costo + margen
0,259	ICE (98%)
<hr/>	
0,523	
0,063	IVA (12%)
<hr/>	
0,585	Precio Final

Lark

0,264	costo + margen
0,259	ICE (98%)
<hr/>	
0,523	
0,063	IVA (12%)
<hr/>	
0,585	Precio Final

a. Estructura de Precios Marlboro

b. Estructura de Precios Lark

Líder

0,203	costo + margen
0,199	ICE (98%)
<hr/>	
0,402	
0,048	IVA (12%)
<hr/>	
0,450	Precio Final

c. Estructura de Precios Líder

Tabla Nº 46: Estructura de precios detallada: a. Marlboro; b. Lark y c. Líder

Elaborado por: Laura Rodríguez

Una vez que se analiza la estructura de precios de las tres marcas, se procede a estudiar que ocurriría si en el tiempo t se aplica un ajuste sobre la renta fiscal, dado ese caso en el tiempo $t+1$ se tendría que incluir ese ajuste en el costo total del producto.

Tomando en cuenta la producción total estimada por el departamento de planificación de TANASA, llegamos al siguiente análisis:

a.) Ajuste = 31.763,31

Total Año	b	c	d = b * c	e=d/D	f = a * e	g =d +f	h =g / c
	Costo + Margen por cajetilla	Producción	Costo Total	Peso	Ajuste	Costo + Ajuste	Nuevo Costo
Marlboro	0,264	102.450,00	27.046,80	0,13	4.284,60	31.331,40	0,306
Lark	0,264	278.000,00	73.392,00	0,37	11.626,35	85.018,35	0,306
Líder	0,203	492.950,00	100.068,85	0,50	15.852,35	115.921,20	0,235
Total			D=200.507,65	1.00		232.270,96	

Tabla Nº 47. Efecto del Ajuste en el costo del producto

Elaborado por: Laura Rodríguez

- a. Ajuste aplicado sobre la renta fiscal.
- b. Costo más margen por cajetilla.
- c. Producción total al año de cajetillas de cigarrillo.
- d. Costo total igual a costo unitario multiplicado por la producción total de cajetillas.
- e. Es la ponderación del costo por cada marca.
- f. El valor del ajuste que le corresponde a cada marca de acuerdo a la ponderación del costo.
- g. Costo total incluido ajuste.
- h. Nuevo costo por cajetilla.

Estructura de precios con el ajuste**Marlboro**

0,306 costo + margen

0,300 ICE (98%)

0,606

0,073 IVA (12%)

0,678 Precio Final**Lark**

0,306 costo + margen

0,300 ICE (98%)

0,606

0,073 IVA (12%)

0,678 Precio Final

a. Estructura de Precios Marlboro

b. Estructura de Precios Lark

Líder

0,235 costo + margen

0,230 ICE (98%)

0,466

0,056 IVA (12%)

0,521 Precio Final

c. Estructura de Precios Líder.

 Tabla N° 48. Estructura de Precios detallada después del ajuste: a. Marlboro; b. Lark y c. Líder

Elaborado por: Laura Rodríguez

El precio final del producto si se ve afectado por el ajuste realizado sobre la renta fiscal en este caso la variación del precio en Marlboro, Lark y Líder es del 16%.

$$Var = \left(\frac{Precio.anterior - Precio.actual}{Precio.anterior} \right)$$

2.3. MODELO ECONOMETRICO

Finalmente se realiza una regresión múltiple econométrica, para analizar la sensibilidad de la contribución marginal ante una variación de las ventas, costo de tabaco, materiales y regalías, tomando en cuenta los datos mensuales de los años 2002, 2003 y 2004.

En el Anexo N° 3 se presentan los datos que se utilizaron para la regresión múltiple.

$$CM = \beta_0 + \beta_1x + \beta_2y + \beta_3z + \beta_4w + \varepsilon$$

CM = Contribución Marginal.

X = Ventas mensuales.

Y = Costo mensual de tabaco

Z= Costo mensual de materiales.

W= Costo mensual de regalías.

€ = Error.

Con la utilización del programa de Estadística SPSS, se obtienen los siguientes resultados:

Coeficiente de Determinación R ²	Coeficiente de correlación múltiple	Error Típico	Observaciones
0.975	0.949	61.39	34

Tabla N° 49. Estadísticas de la regresión Múltiple.

Elaborado por: Laura Rodríguez

En la tabla N° 49 se puede observar el coeficiente de determinación R^2 que indica que las variables se encuentran relacionadas en un 97.5 %; mientras que el coeficiente de correlación muestra que el modelo está explicado en un 94.9 %.

Variabes	Coeficientes $CM = \beta_0 + \beta_1x + \beta_2y + \beta_3z + \beta_4w + \varepsilon$	Probabilidad
Intercepción	181.109	0.0412
Ventas	0.8870	3.13E-08
Tabaco	-1.5346	0.0016
Material	-0.6014	0.0565
Regalías	-2.3279	2.135E-05

Tabla N° 50. Coeficientes del modelo.

Elaborado por: Laura Rodríguez

En la tabla N° 51 se encuentran los coeficientes del modelo, los mismos que son significativos, es decir aportan información al modelo. El valor de F, que lo encontramos en el anexo N° 4, es de 2.1805E-18, por lo tanto indica que el modelo globalmente es significativo.

Los resultados de la regresión múltiple arrojan el siguiente resultado:

$$CM = 181.11 + 0.88x - 1.54y - 0.60z - 2.33w + \varepsilon$$

$$CM = 181.11 + 0.88 \text{ Ventas} - 1.54 \text{ Tabaco} - 0.60 \text{ Material} - 2.33 \text{ Regalías}$$

Si las ventas se incrementan en un dólar, la contribución marginal se incrementa en 0.88 centavos de dólar. Si el costo de tabaco se incrementa en 1 dólar, la contribución marginal disminuye en 1.54 dólares. Si el costo de material se incrementa en 1 dólar, la contribución marginal disminuye en 0.60 centavos de dólar. Finalmente si las regalías se incrementan en 1 dólar, la contribución marginal disminuye en 2.33 dólares. A continuación se presenta un ejemplo para explicar dicho efecto.

Se toma en cuenta los datos del Anexo N° 4, donde se encuentran mes por mes la contribución marginal, las ventas, los costos de tabaco, materiales y regalías; en este caso se escogerán dos meses para demostrar que si una de las variables antes expuestas cambia en una unidad monetaria, el efecto sobre la contribución marginal es de β .

Meses	Ventas	Costo de Tabaco	Costo de Materiales	Regalías
Enero	1166,32	190,34	131,67	119,95
Febrero	1591,17	262,41	172,62	61,63

Tabla N° 51. Datos para la obtención de la Contribución marginal del mes de Enero.

Elaborado por: Laura Rodríguez

$$CM = 181.11 + 0.88 \text{ Ventas} - 1.54 \text{ Tabaco} - 0.60 \text{ Material} - 2.33 \text{ Regalías}$$

$$CM = 181.11 + 0.88*(1166.32) - 1.54*(190.34) - 0.60*(131.67) - 2.33 *(119.95)$$

$$CM_o = 565.18 \text{ usd}$$

Si se incrementa en una unidad monetaria el costo del tabaco, la contribución marginal disminuye en 1.54 dólares. Tal como se demuestra en la siguiente tabla.

Meses	Ventas	Costo de Tabaco	Costo de Materiales	Regalías
Enero	1166,32	190,34 +1 = 191.34	131,67	119,95
Febrero	1591,17	262,41	172,62	61,63

Tabla N° 52. Efecto sobre la Contribución Marginal, al cambio de una variable en una unidad monetaria.

Elaborado por: Laura Rodríguez

$$CM = 181.11 + 0.88*(1166.32) - 1.54*(191.34) - 0.60*(131.67) - 2.33 *(119.95)$$

$$CM_1 = 563.65$$

$$CM_1 - CM_0 = -1.54$$

Por lo tanto los ajustes reales sobre la renta fiscal al afectar al costo del producto, también inciden en su precio final.

CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

PARTE I CONCLUSIONES

- 1.1 La aplicación de Precios de Transferencia contribuye al mejoramiento competitivo de aquellas industrias que comercializan con empresas relacionadas internacionales, puesto que está cumpliendo con un requisito impuesto por la Administración Tributaria y minimizando las posibles contingencias fiscales de precios de transferencia.
- 1.2 En el desarrollo del caso práctico se examinó el método que mejor se ajusta en la fijación de Precios de Transferencia, para este caso el método fue el de las Utilidades Comprables, se dice que se maximiza el beneficio, puesto que al no realizar un estudio de Precios de Transferencia la Administración Tributaria podría aplicar la sanción correspondiente al 5% de la utilidad que arroja la operación entre partes relacionadas; lo cual implicaría una pérdida de ingresos y complicaciones en el normal desarrollo de la industria. De conformidad con lo anterior queda demostrado que existe un método para la fijación de Precios de Transferencia que maximiza los beneficios de las empresas relacionadas y disminuye los riesgos operativos y financieros; quedando demostrada la primera hipótesis del presente estudio.
- 1.3 En el caso práctico de la empresa examinada (TANASA), no se tuvo que realizar ningún ajuste puesto que las operaciones de TANASA se encontraban dentro del rango de libre competencia, pero para analizar el efecto en el precio final del producto se utilizó un ajuste supuesto sobre la renta fiscal, en el tiempo t , la misma que en el tiempo $t+1$ se repartió en el costo del producto incidiendo definitivamente en su precio final. Por lo que se concluye que los ajustes reales sobre la renta fiscal si afectan al precio unitario del bien, de esta manera se demuestra la segunda hipótesis planteada en el desarrollo del proyecto de titulación.

- 1.4 Luego de realizar el estudio de Precios de Transferencia, se determina si la participación tributaria aumenta o disminuye con la aplicación de ajustes reales sobre la renta fiscal, en el caso de TANASA, al tener un ajuste de Precios de Transferencia de cero dólares, su cuota fiscal no se vio afectada por la aplicación de Precios de Transferencia. Pero al analizar el supuesto ajuste sobre la renta fiscal se demuestra que la cuota de participación fiscal si se ve afectada, por la aplicación de Precios de Transferencia, de esta manera queda demostrada la tercera hipótesis de esta investigación; puesto que la participación de las partes relacionadas aumentará o disminuirá siempre que las operaciones de dichas empresas se encuentren por debajo o por encima del rango de libre competencia.
- 1.5 Se estableció un procedimiento claro de cómo se debe presentar el Anexo y el Informe Integral de Precios de Transferencia, el primero a los cinco días de la declaración del impuesto a la renta y el segundo con un plazo de hasta seis meses, así como también las sanciones que la Administración Tributaria impondrá en caso de no cumplir con la presentación de dicha documentación; ya que el Estatuto Tributario establece la obligación de preparar y conservar dichos documentos demostrando de esta manera el total cumplimiento en relación a las normas de precios de transferencia.
- 1.6 En términos generales las empresas y grupos empresariales deberán determinar sus ingresos, costos, gastos, etc., basándose en el principio de plena competencia, esto es como si se tratara de operaciones con partes independientes si ese es el caso y de acuerdo con los métodos establecidos por la legislación para el efecto.

PARTE II RECOMENDACIONES

a. EN LA APLICACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

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

2.2 Es de suma importancia realizar los ajustes pertinentes para poder lograr un análisis acertado del precio en condiciones de independencia. Un ajuste de Precios de Transferencia por parte de la Autoridad Tributaria puede tener repercusiones fiscales y financieras críticas para cualquier empresa; para lo cual es imperativo contar con un estudio que demuestre que se analizó cabalmente la naturaleza de independencia en las transacciones controladas.

b. PARA NUEVAS INVESTIGACIONES.

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

BIBLIOGRAFÍA

- Bustamante Pérez & Ponce, PRECIOS DE TRANSFERENCIA.
- CARVAJAL, Aquino – PRECIOS DE TRANSFERENCIA- Campus Virtual- 1999.
- DELOITTE & TOUCH, Marzo 2005.
- DOBB, Maurice - TEORÍA DEL VALOR Y LA DISTRIBUCIÓN DESDE ADAM SMITH-México Siglo XXI
- Varios Autores – REVISTA LATINOAMERICANA DE DERECHO TRIBUTARIO PRECIOS DE TRANSFERENCIA – Ediciones Tributarias Latinoamericanas – Primera Edición – 2005.
- Kare & Mckelie – PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN COLOMBIA UNA PERSPECTIVA DESDE EL DERECHO COMPARADO - Cámara de Comercio de Bogotá – Primera Edición – Bogotá, Colombia -2004 – p.p 509.
- KOJANOVICH ,Martha- PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 1999

- STHEPEN, Ross – WESTER Field –FUNDAMENTOS DE FINANZAS CORPORATIVAS.
- LEY DEL CÓDIGO TRIBUTARIO

- PRECIOS DE TRANSFERENCIA PRICEWATER HOUSE & COOPERS, Junio 2005.
- OCDE - DIRECTICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS, 1999 París.
- PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN ECUADOR- DELOITTE & TOUCH
- PRECIOS DE TRASNFERENCIA - ERNST & YOUNG.
- RENDER, Barry – QUANTITIVE ANALYSIS FOR MANAGMENT- Séptima Edición

- REGISTRO OFICIAL N°494, 31 de Diciembre 2004.
- RIZZO, Susana. “Las nuevas disposiciones sobre precios de transferencia” Doctrina Tributaria agosto de 1999
- ROLL, Eric – HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONÓMICAS – México DF 2002 – p.p 230.

SITIOS WEB

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

