



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO.**

**“ANÁLISIS COMPARATIVO DEL RÉGIMEN DE
PRECIOS DE TRANSFERENCIA CON LOS PAÍSES DE
LA REGIÓN”**

IVÁN ALEXIS CÓRDOVA ARAUJO

Trabajo de culminación de carrera presentado como requisito

previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO - AUDITOR

Año 2013

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

IVÁN ALEXIS CÓRDOVA ARAUJO

DECLARO QUE:

El Proyecto de Grado denominado “ANÁLISIS COMPARATIVO DEL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA CON LOS PAÍSES DE LA REGIÓN.” ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan en el pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolqui, Abril 2013

AUTORIZACIÓN

Yo, Iván Alexis Córdova Araujo autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “ANÁLISIS COMPARATIVO DEL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA CON LOS PAÍSES DE LA REGIÓN”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, Abril 2013

CERTIFICACIÓN

Nosotros, Ing. Juan Salcedo en calidad de Director de proyecto de grado, y Eco. Manuel Torres en calidad de Co-Director de proyecto de grado, certificamos que la elaboración del presente proyecto fue realizado bajo nuestra dirección por lo tanto ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a este antecedente se recomienda su publicación.

Ing. Juan Salcedo L.
DIRECTOR

Eco. Manuel Torres
CODIRECTOR

AGRADECIMIENTO

Deseo presentar mi más sincero agradecimiento a todos mis maestros, que me guiaron en mi formación profesional y que sin duda fueron pilares fundamentales para poder llevar a cabo el presente trabajo, y de manera especial al señor Ingeniero Juan Salcedo, Director de Tesis, que con su gran colaboración ayudó al logro de este triunfo.

También agradezco de manera especial el señor Economista Manuel Torres, por todo el apoyo brindado en la realización e implementación del presente trabajo.

Por último agradezco a mis Padres, por todo el apoyo y comprensión brindada a lo largo de esta etapa de mi vida.

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mis queridos padres, por su abnegado sacrificio y apoyo en todos los momentos de mi vida, ya que sin ellos hubiera sido imposible conseguir mis metas y lograr culminar con éxito esta etapa de estudios.

A mi hermano y a mi familia por el apoyo brindado en los momentos difíciles y a mis amigos y amigas que me acompañaron durante toda mi vida universitaria.

A mis abuelos Marina y Fabián (+), quienes impartieron en mí su amor y valores, compartieron tantas experiencias, siendo una de mis guías para seguir adelante.

RESUMEN

Los precios de transferencia están orientados a las operaciones que efectúan las empresas con sus relacionadas, las cuales deben cumplir con el principio de plena competencia, originalmente los precios de transferencia se enfocaron a resolver problemas entre Administraciones Tributarias y Empresas Multinacionales, en el afán de determinar los tributos correspondientes a su actividad y correspondientes a régimen donde efectuaban sus operaciones.

La OCDE tiene sus orígenes en la OECE, la cual se estableció para acoger la crisis de los países calificados como “perdedores” en la segunda guerra mundial. Actualmente la OCDE tiene como principal objetivo la cooperación económica entre los países miembros y no miembros de la misma, si hablamos de precios de transferencia no podemos olvidar de mencionar a la OCDE como principal organismo a nivel internacional del tema, es por esto que desde 1979 en su publicación “Transfer pricing and multinational enterprise” ha determinado lineamientos para el tratamiento de los precios de transferencia tanto para administraciones tributarias como para las compañías multinacionales.

La base del análisis de precios de transferencia es el principio de plena competencia o Arm's Length, este presupone que las empresas relacionadas o vinculadas deben realizar sus transacciones bajo las mismas condiciones de mercado que se esperarían encontrar entre empresas independientes en operaciones similares y bajo circunstancias parecidas. Este principio es recogido por las leyes fiscales de los miembros de la OCDE. Así como por la totalidad de los tratados que se suscriben para evitar la doble tributación.

Los métodos aceptados por la OCDE y analizados por las “Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations” que son “los métodos tradicionales basados en las operaciones” y los “métodos basados en el resultado de las operaciones” que

pueden utilizarse para determinar si los términos aplicados en las relaciones comerciales o financieras entre empresas asociadas son consistentes con el principio de plena competencia. Los métodos tradicionales basados en las operaciones son el método del precio libre comparable, el método del precio de reventa y el método del coste incrementado. Los métodos basados en el resultado de las operaciones son el método del margen neto operacional y el método de la distribución del resultado.

Método del precio libre comparable

El valor de mercado de la transacción es evaluado mediante la comparación del precio de la operación vinculada con el precio que hubiese sido aplicado para operaciones similares entre compañías independientes (comparación externa) o bien con el precio aplicado por la compañía vinculada con otra independiente (comparación interna)

Método del precio de reventa

El precio de venta de la operación vinculada se obtiene a partir de los costes incurridos por el proveedor de los bienes o servicios en una transacción libre, agregándole el margen bruto del proveedor, calculado en relación con las condiciones objetivas y subjetivas de la operación.

Método del coste incrementado

Se compara el precio de transferencia con el precio al cual los bienes adquiridos a una sociedad vinculada son revendidos a una sociedad independiente menos el margen bruto que cubre tanto los gastos atribuibles a la operación como el beneficio del vendedor.

Método del margen neto operacional

El método puede ofrecer una solución práctica a problemas de precios de transferencia que de otra manera serían insolubles si se aplica prudentemente y efectuando ajustes apropiados, pero no debe ser utilizado a menos que el margen neto se establezca considerando operaciones comparables del mismo contribuyente en circunstancias comparables, o. cuando las operaciones comparables sean de una compañía independiente, las diferencias entre las empresas consideradas que afectan al margen neto lo sean adecuadamente.

Método de la distribución del resultado

Resumiendo, en este método no se estudia la transacción realizada, sino que se analiza qué parte del beneficio, que se obtiene de una determinada operación, debe atribuirse a cada una de las partes que participan en esa operación. Por tanto, se parte del establecimiento del beneficio global y posteriormente se asigna a las entidades vinculadas, según los criterios preestablecidos. Estos criterios son los que se corresponden con un acuerdo alcanzado en condiciones de libre competencia entre empresas independientes y en las mismas circunstancias. Este método necesita un análisis funcional, de las funciones desarrolladas y de los activos utilizados, así como de los riesgos asumidos por cada entidad vinculada participante. Finalmente, podemos afirmar que los métodos basados en beneficios sólo serán aceptables si son compatibles con el principio de precio normal de mercado abierto, compatibilidad que requiere que los beneficios originados por una operación controlada particular sean comparados con los que origina una transacción comparable realizada por partes no vinculadas, destacando que en ningún caso pueden ser utilizados para imponer mayor o menor carga a compañías cuyos beneficios se sitúan debajo o arriba del promedio cuando las diferencias observadas se originan en factores comerciales

En materia de precios de transferencia, las leyes ecuatorianas han tenido una evolución con el pasar de los años, En 1999 se publicó en el Suplemento al Registro Oficial 181 la Ley 24, LEY PARA REFORMA A LAS FINANZAS PÚBLICAS, la cual otorga a la Administración Tributaria la facultad de establecer las normas necesarias para regular los precios de transferencia de bienes y servicios para efectos tributarios. Las operaciones de las ventas se efectúen al costo o a un valor inferior al costo, las ventas al exterior se efectúen a precios inferiores a los corrientes que rigen en los mercados externos al momento de la venta, costos de las importaciones se efectuaren a precios superiores de los que rigen en los mercados internacionales. Hasta la actualidad donde tanto la Ley Orgánica del régimen Tributario Interno y su Reglamento hasta las resoluciones y circulares establecen el marco normativo y las obligaciones formales del régimen ecuatoriano.

Las obligaciones en materia de precios de transferencia en el Ecuador son:

- Casilleros para Operaciones con Partes relacionadas de Formulario 101
- Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas del Exterior (AOPRE)
- Informe Integral de Precios de Transferencia (IIPT)

EL Formulario 101 es usado para realizar la declaración del impuesto a la renta y presentación de balances formulario único sociedades y establecimientos permanentes, en este existe casilleros para la presentación de la información de operaciones entre el contribuyente y sus partes relacionadas divididas por tipo de operación y el régimen donde domicilia la parte relacionada, ya sea local, en exterior señalando los paraísos fiscales.

El Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas (AOPR) debe ser presentado por los contribuyentes que tengas operaciones con partes relacionadas del exterior y/o locales por

un monto mayor a los US \$ 3,000,000. Este requerimiento debe ser presentado a través del software DIMM anexos y la plataforma online de declaraciones del SRI.

El Informe integral de precios de transferencia deberá ser presentado por los contribuyentes que realicen transacciones con partes relacionadas del exterior y/o locales por un monto superior a US \$ 6,000,000, este informe deberá ser presentado conforme la estructura presentada en la Resolución NAC-DGER2008-0464

Principales Diferencias entre los regímenes de los países de la región.

La vinculación económica difiere en partes puntuales entre cada país, los regímenes aunque con gran similitud debido a la aplicación del modelo de la OCDE, las diferencias más marcadas las encontramos en los regímenes donde la implementación de precios de transferencia en la normativa son más antiguas, las principales diferencias son:

La utilización de vinculados internos, en normativas como la peruana o mexicana, no señalan el hecho que la vinculación económica radica en el domicilio de las compañías, salvo los países con imposición baja o nula, por lo que no tiene como requisito que domicilie en el país de la misma compañía analizada a cual se suma la normativa ecuatoriana ya que esta señala partes relacionadas locales o del exterior a diferencia de la normativa argentina o colombiana las que especifican explícitamente en su normativa que para la aplicación de precios de transferencia se analizaran las operaciones con partes relacionadas o vinculadas del exterior.

Otro punto que difiere es el de la aplicación de vinculación por proporción de transacciones como es el caso de Ecuador y Colombia, donde el monto generado en periodo analizado con la compañía con quien se realiza la operación supere un porcentaje del monto global de las transacciones de la compañía en el caso, o en el caso argentino donde cumpla con el 100%, hablamos de un único cliente o único proveedor.

Con diferencia de las características señaladas anteriormente los criterios de vinculación se asemejan en la aplicación de precios de transferencia, como vimos en el Capítulo II parámetros de artículo 9 del Convenio Modelo de la OCDE son un lineamiento para determinar partes relacionadas, en especial los que tienen relación a conformación de empresas multinacionales, control o influencia en la toma de decisiones entre compañías y paraísos fiscales.

La mención de paraísos fiscales tiene una connotación algo diferente a lo que es vinculación económica con el resto de criterios ya que se no se considera las condiciones y características de la transacción, solo basta con que la compañía con quien se realiza una operación domicilie en un territorio con imposición baja o nula para que las normativas de los países analizados sean considerados.

En el mayor de los casos los criterios de la OCDE como en el resto de características de precios de transferencia aparecen en el análisis, Los criterios son:

- Nula o baja tasa de tributación.
- Nulo intercambio de información tributaria.
- Falta de transparencia en la aplicación de disposiciones legales, reglamentarias o administrativas.
- No exigir que las actividades tengan fondo.

Estos criterios no son aislados para la región en análisis, para países como Estados Unidos se utiliza los criterios de la OCDE, con la diferencia que se adiciona la jurisdicción en cuestión se ostente como centro financiero “offshore”.

Países como México y Chile se acogen a los criterios como miembros de la OCDE, los regímenes analizados siguen los estos mismos criterios para determinar paraísos fiscales enunciados preliminarmente, aunque las listas de países calificados como paraísos fiscales por cada Administración Tributaria poseen gran similitud, existen criterios adicionales en ciertos regímenes que marcan la diferencia, por ejemplo en el caso ecuatoriano o peruano se determina paraísos fiscales por la tasa impositiva correspondiente al impuesto a las ganancias o a la renta.

La condición para que las administraciones tributarias dejen de considerar a un paraíso fiscal como tal es firmar un acuerdo de intercambio de información tributaria.

Las condiciones cambian dependiendo del país para determinar la obligatoriedad de los regímenes de precios de transferencia en países existen montos menores en países como Perú y Argentina lo que se constituye con mayor volumen de contribuyentes que cumplen con la obligatoriedad de Precios de transferencia, al menos en presentar declaraciones informativas de sus operaciones con partes relacionadas, estos dos regímenes poseen una evolución continua en esta materia como por ejemplo la aplicación del sexto párrafo que se detallara más adelante del presente documento.

Las obligaciones de precios de transferencia podemos analizarla en dos partes según los montos de las operaciones de sus relaciones, obviamente exceptuando los Paraísos Fiscales, estas dos partes son, la primera una declaración informativa, en el caso ecuatoriano corresponde al anexo de precios de transferencia, la cual informan a la Administración, las operaciones que realizaron con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliadas o residentes en el exterior y/o en paraísos fiscales. En el Caso colombiano existen dos tipos de declaración informativa la individual y la Consolidada, la diferencia radica en la consolidada, ya que la matriz o controlante debe presentar la totalidad de las operaciones (por tipo de operación) realizadas por las subordinadas o controladas con partes

relacionadas residentes o domiciliados en el exterior y/o en paraísos fiscales, incluyendo las operaciones realizadas por las subordinadas o controladas que no se encuentren obligadas a presentar la declaración informativa individual. El caso argentino desagrega las declaraciones si sus partes relacionadas son con paraísos fiscales o no como es el caso de la declaración jurada F. 742 para el primer semestre y la F. 743 anualmente, además la F. 741 rige solamente para aquellas operaciones de importación y exportación de bienes respecto de las cuales pueda establecerse su “Precio Internacional”, aclarándose que éste deberá ser de público y notorio conocimiento como los que surgen de mercados transparentes, bolsas de comercio o similares (por ejemplo: en el caso de cereales, petróleo y otros commodities similares) mientras la F. 867 en el caso que no se posea un “Precio Internacional”

La otra parte de las obligaciones de los regímenes son la presentación de la documentación comprobatoria, en el caso ecuatoriano el Informe Integral de precios de transferencia.

Los plazos de presentación de las obligaciones de precios de transferencia tienen relación directa con los plazos de presentación de las declaraciones del impuesto sobre la renta o ganancias, en por esto que en regímenes como el ecuatoriano o peruano se destina un plazo de dos meses adicionales con respecto a esta, en el caso colombiano se destina un mes adicional al plazo del régimen ecuatoriano.

El caso argentino posee varios tipos de declaraciones juradas estas dependiendo de las operaciones con sus relacionadas las cuales son semestrales o anuales, en el caso anual, estas se presentan el quinto mes del siguiente ejercicio gravable, hablamos del mes de junio.

Lo más destacable del análisis de plazos es el caso mexicano y chileno, el mexicano en condiciones normales posee el plazo de tres meses acabado el ejercicio gravable, y esta no posee un plazo adicional con respecto a la declaración de impuesto sobre la renta, el cambio se da cuando la compañía necesita un dictamen de un contador público para efectos

fiscales, en este caso el plazo de presentación de la obligación de precios de transferencia es en abril. En el caso chileno no se encuentra vigente una normativa que defina la presentación de las obligaciones de presentar una declaración jurada, esto se debe a que la normativa en precios de transferencia fue recientemente modificada, ya que no poseía la exigibilidad de presentar información de precios de transferencia, la normativa entra en vigencia en el 2013, por lo que las primeras declaraciones a presentar al SII deberá ser en el año 2014.

La legislación argentina introdujo este nuevo método para la determinación de la renta proveniente de la exportación de ciertos productos con cotización en mercados transparentes. Se considerará como mejor método el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería, cualquiera sea el medio de transporte. Si el precio convenido con el intermediario internacional, fuera mayor al precio de cotización vigente a la fecha mencionada, se tomará el primero de ellos para evaluar la operación. La legislación peruana actualmente se encuentra en proceso de incorporación de este método basada en la experiencia argentina.

Este método es aplicable únicamente cuando se cumplan las siguientes condiciones:

- Se trata de operaciones de exportación de bienes a sujetos vinculados.
- Los bienes enajenados tienen una cotización pública en mercados transparentes (se hace mención a cereales, oleaginosas, frutas, demás productos de tierra y todo otro bien con cotización conocida).
- Interviene un intermediario internacional que no es el destinatario efectivo de los bienes y no cumplen con ciertos requisitos de sustancia establecidos en la norma.

Los métodos salvo lo expuesto en los párrafos precedentes se aplican los mismos métodos de precios de transferencia. A pesar de esto otro factor importante que varía en las legislaciones de Precios de transferencia es la metodología para aplicar un método en lugar de otro, por ejemplo en la legislación ecuatoriana se señala la prelación de métodos, comenzando por el Método comparable no controlado y terminando en el Método del Margen Neto, en resumen se deberá ir descartando los métodos hasta encontrar el mas adecuado para el análisis, por su lado las legislaciones como la argentina, mexicana o la peruana, incluso la chilena, hablan de un descarte , sin embargo aplicado hacia la regla del mejor método la cual establece que la aplicación de un método se decidirá dependiendo de la naturaleza de la transacción y de la información disponible para el análisis.

Las sanciones por incumplimiento de las obligaciones de precios de transferencia en varios regímenes son más cuantiosas como el caso colombiano donde las sanciones pueden llegar hasta los US \$. 223,213 aproximadamente, en este régimen existen varias consideraciones para establecer las sanciones, que a diferencia del régimen ecuatoriano a pesar que la cuantía máxima es de US \$. 15,000 no se pudo encontrar parámetros para el establecimiento de la cuantía.

Contenido

Introducción	- 24 -
Definición del tema.....	- 26 -
Problema	- 26 -
1.1 Definición de Precios de transferencia	- 27 -
1.2. Antecedentes y su evolución.....	- 29 -
1.3 .La OCDE y los Precios de transferencia.....	- 33 -
1.4. Métodos aceptados por la OCDE.....	- 37 -
1.4.1. Métodos Tradicionales.....	- 39 -
1.4.1.1. Método del precio libre comparable	- 39 -
1.4.1.2. Método del precio de reventa.....	- 42 -
1.4.1.3. Método del coste incrementado	- 45 -
1.4.2. Métodos basados en el resultado de las operaciones	- 48 -
1.4.2.1. Método del margen neto operacional.....	- 48 -
1.4.2.2. Método de la distribución del resultado	- 51 -
CAPITULO II. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.....	- 56 -
2.1. Definición del término Arm's length	- 56 -
2.2. Vinculación Económica.....	- 59 -
2.3. Comparabilidad.....	- 69 -
CAPITULO III. RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL ECUADOR	- 84 -
3.1. Administración Tributaria en el Ecuador.....	- 84 -
3.2. Imposición ecuatoriana y los Precios de transferencia	- 87 -
3.3. Base Legal.....	- 91 -
3.4. Métodos Utilizados en el Ecuador	- 104 -
3.5. Vinculación económica.....	- 111 -
3.6. Procedimientos.....	- 118 -
CAPITULO IV. PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA REGIÓN	- 133 -
4.1 Caso Peruano	- 133 -
4.1.1. Base Legal	- 135 -
4.1.2. Métodos Utilizados.....	- 141 -
4.1.3. Vinculación económica	- 143 -

4.1.4. Procedimientos	144 -
4.2. Caso Colombiano.....	146 -
4.2.1. Base Legal	147 -
4.2.2. Métodos Utilizados.....	149 -
4.2.3. Vinculación económica	150 -
4.2.4. Procedimientos	155 -
4.3. Caso Chileno.....	160 -
4.3.1. Base Legal	161 -
4.3.2. Métodos Utilizados.....	165 -
4.3.3. Vinculación económica	168 -
4.3.4. Procedimientos	170 -
4.4. Caso Argentino	178 -
4.4.1. Base Legal	178 -
4.4.2. Métodos Utilizados.....	180 -
4.4.3. Vinculación económica	181 -
4.4.4. Procedimientos	182 -
4.4.5. Estudio proceso judicial.....	185 -
4.5. Caso Mexicano.....	191 -
4.5.1. Base Legal	192 -
4.5.2. Métodos Utilizados.....	193 -
4.5.3. Vinculación económica	194 -
4.5.4. Procedimientos	195 -
CAPITULO V. ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA CON PAÍSES DE LA REGIÓN	198 -
5.1. Bases mínimas y procedimientos.....	198 -
5.2. Métodos	211 -
5.3. Sanciones y Multas	213 -
CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	217 -
6.1. Conclusiones.....	217 -
6.2. Recomendaciones	219 -
Bibliografía	219 -

Índice de Cuadros

Cuadro N° 01: Métodos aceptados por la OCDE	- 39 -
Cuadro N° 02: Resumen de métodos aceptados por la OCDE	- 54 -
Cuadro N° 03: Información Financiera de Compañía Analizada	- 74 -
Cuadro N° 04: Códigos SIC's	- 78 -
Cuadro N° 05: Matriz de Descarte	- 78 -
Cuadro N° 06: Información Financiera de las Compañías Comparables	- 81 -
Cuadro N° 07: Resumen de Información financiera de las compañías	- 84 -
Cuadro N° 08: Resumen de Indicadores de rentabilidad CAN	- 87 -
Cuadro N° 09: Rango Intercuartil	- 87 -
Cuadro N° 10: Exportación de Pulpa de Mango del mes de enero	- 91 -
Cuadro N° 11: Base de Exportaciones Ajustada	- 92 -
Cuadro N° 12: Aplicación del Método del precio Comparable no controlado	- 93 -
Cuadro N° 13: Exportación Pulpa de Maracuya – Enero 2011	- 79 -
Cuadro N° 14: Exportaciones a Jugos Tropicales SAC – Enero 2011	- 80 -
Cuadro N° 15: Descuento según las políticas de ventas	- 80 -
Cuadro N° 16: Descuento según las políticas de ventas Pesimista Optimista	- 81 -
Cuadro N° 17: Precios ajustado por escenario	- 81 -
Cuadro N° 18: Rango Intercuartil Escenario Pesimista	- 82 -
Cuadro N° 19: Rango Intercuartil Escenario Normal	- 82 -
Cuadro N° 20: Rango Intercuartil Escenario Optimista	- 83 -
Cuadro N° 21: Normativa de Precios de Transferencia	- 89 -
Cuadro N° 22: Indicadores de Rentabilidad (PLI's)	- 89 -
Cuadro N° 23: Operaciones aplicables para los métodos del régimen Ecuatoriano .	- 89 -
Cuadro N° 24: Supuestos de Relación establecidos AOPRE.....	- 89 -
Cuadro N° 25: Paraísos Fiscales determinados por el SRI	- 89 -
Cuadro N° 26: Tipos de Operaciones con partes relacionadas Régimen PT Ecuatoriano	- 120 -
Cuadro N° 27: Valor Base para presentación AOPRE IIPT	- 157 -
Cuadro N° 28: Sanciones por incumplimiento Declaración Informativa	- 157 -

Cuadro N° 29: Sanciones por incumplimiento Documentación Comprobatoria	- 160 -
Cuadro N° 30: Evolución de Precios de Transferencia en México	- 193 -
Cuadro N° 31: Partes relacionadas en los regímenes de la región	- 199 -
Cuadro N° 32: Establecimiento de Paraísos Fiscales en el régimen.	- 202 -
Cuadro N° 33: Bases mínimas en los regímenes de la región	- 205 -
Cuadro N° 34: Métodos aceptados en los regímenes de la región	- 211 -
Cuadro N° 35: Multas en los regímenes de la región	- 214 -

Índice de Gráficos

Grafico N° 01: Método del precio comparable no controlado	- 41 -
Grafico N° 02: Método del precio de reventa	- 44 -
Grafico N° 03: Método del Costo Incrementado	- 47 -
Grafico N° 04: Ejemplo de Vinculación Económica	- 61 -

Índice de Anexos

Anexo 1 - Glosario - 219 -

Anexo 2 - Paraísos Fiscales de los regímenes analizados **¡Error! Marcador no definido.**

Anexo 2.1 - Paraísos Fiscales según legislación de Perú **¡Error! Marcador no definido.**

Anexo 2.2 - Paraísos Fiscales según legislación de Chile **¡Error! Marcador no definido.**

Anexo 2.3 - Paraísos Fiscales según legislación de Argentina **¡Error! Marcador no definido.**

Anexo 2.4 - Países no cooperantes y paraísos fiscales según la OCDE **¡Error! Marcador no definido.**

INTRODUCCION

El desarrollo de la actividad económica en los Estados ha permitido el surgimiento de la globalización y con ello las empresas multinacionales, las cuales operan en dos o más países, creando nuevos escenarios en el mercado, es aquí donde nace la preocupación de una regulación tributaria en los Estados, en este afán de ejercer control tributario pueden toparse con problemas de limitación de poder soberano sobre otros Estados. El Ecuador no es ajeno a esta problemática por ello la Administración Tributaria recurre a la implementación del Régimen de Precios de transferencia.

El trabajo de investigación a realizarse se centra en un estudio profundo que recogerá y analizará las directrices, procedimientos y normas que la Administración Tributaria del Estado Ecuatoriano incide para la aplicación del Régimen de Precios de Transferencia, atreves de los criterios de vinculación económica y los métodos de aplicación establecidos por la misma.

En el país existe una normativa clara en el tema, la cual inicia en 2005, se tomara los casos de los países de la región en materia de implementación, ejecución y evaluación de Precios de transferencia por parte de las Administraciones tributarias para crear un marco referencial, en el cual la Administración Tributaria ecuatoriana podrá usar como una guía para realizar mejoras en el Régimen actual.

La investigación se estructura en seis capítulos donde el primero abarcarlos conceptos, evolución y actualidad de los precios de transferencia, además podremos precisar las directrices recomendados por la OCDE.

El capítulo dos desarrolla el principio de plena competencia fundamental en la ejecución del régimen de precios de transferencia, además veremos los criterios de vinculación

empresarial, y sus condiciones para aceptarlos como tal; y, finalmente los parámetros para determinar comparabilidad.

El capítulo tres se centra en el análisis del régimen de precios de transferencia en el Ecuador, aquí podremos estudiar a fondo los parámetros que rigen dentro de su normativa.

Le capítulo cuatro desarrolla el estudio los casos de la región, tanto sus orígenes, evolución, implementación, y sus casos especiales. En ello podremos determinar parámetros para realizar el estudio comparativo.

El capítulo cinco abarcara el estudio comparativo en sí, dentro de este podremos analizar los parámetros que contemplan los precios de transferencia y podremos realizar una guía con las mejoras que se podría realizar en el régimen local.

DEFINICIÓN DEL TEMA

“ANÁLISIS COMPARATIVO DEL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA CON LOS PAÍSES DE LA REGIÓN”

PROBLEMA

El avance tecnológico en especial el de las telecomunicaciones permite al hombre realizar actividades restringiendo cada vez más la problemática de la limitación de moverse físicamente, las compañías han utilizado esto junto con la creciente integración entre las naciones para agilizar la expansión de sus actividades en diferentes territorios geográficos, estas compañías que llamaremos multinacionales o transnacionales, están ocupando un papel muy importante en el comercio a nivel global, lo que genera aspectos fiscales que pueden ocasionar inconvenientes para las Administraciones tributarias al momento de determinar si ciertas operaciones de las empresas causan perjuicio fiscal para un Estado. En el caso Ecuatoriano la implementación de precios de transferencia es relativamente nueva en comparación con las principales economías del mundo, esta da sus primeros pasos en el país 2005, actualmente el régimen de Precios de transferencia tiene sus bases en las directrices de la OCDE con ciertas variaciones, es por ello que se pretende determinar el nivel de eficiencia que cuenta actualmente el régimen para el Estado tanto como para las Empresas a través de la experiencia de los países de la región.

CAPITULO I. “LA INTERNACIONALIDAD DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA”

1.1 Definición de Precios de transferencia

Para iniciar esta investigación revisemos la definición de precios de transferencia de varios autores lo cual permitirá formarnos un mejor entendimiento del tema investigado.

OCDE - Organización Para La Cooperación Y El Desarrollo Económicos

“Los precios de transferencia son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles, o presta servicios, a empresas asociadas. A los efectos de las Directrices, una "empresa asociada" es una empresa que cumple las condiciones determinadas en el artículo 9, apartado 1, letras a) y b) del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE.” (OECD, 2010)

Standard &Poors

“Los precios de transferencia son el proceso de fijar y verificar que los precios sobre las transferencias internacionales de la venta, licencia o renta de los bienes o servicios entre las empresas relacionadas sean las que correspondan el mercado nacional o internacional para determinar las obligaciones fiscales.” (Standard &Poors; Precios de Transferencia un Estudio Breve; Mcgraw Hill.)

José de Jesús Gómez Cotero

“La figura de los precios de transferencia trata de impedir que las utilidades o pérdidas generadas en un país sean trasladadas a otro por medio de operaciones ratificables, tales como intereses, dividendos, regalías, etc., formas a través de las cuales los contribuyentes buscan minimizar la carga tributaria remitiendo utilidades de un país hacia otro. Lo que se busca con

esta figura es evitar la manipulación de las operaciones que a través de tasas reducidas distorsionen la política fiscal de los países que intervienen.” (Gómez Cotero, José de Jesús; Precios de Transferencia una Visión Jurídica; Do Fiscal; México.)

Dr. Herbert Bettlnger Barrios

“En términos generales debemos entender como precios de transferencia, todos aquellos lineamientos que van orientados a evitar, que por actos de naturaleza comercial o contractual se provoquen efectos fiscales nocivos en el país donde se generan las utilidades o pérdidas en una actividad empresarial o de servicios.” (Bettinger Barrios Herbert; Precios de Transferencia y sus Efectos Fiscales; Editorial ISEF; México.)

Dr. Barbera Anthony

“Lineamientos que permiten evitar que por actos comerciales, se produzcan efectos fiscales nocivos en el país en el cual se generan utilidades o pérdidas en una actividad empresarial o de servicios.” (Barbera, A. (2001). Arm's Length And Mark-Up For Maquiladoras Industries. Usa: Edit John Willey & Sons.)

Servicios de Rentas Internas (SRI)

“Son los precios pactados en operaciones realizadas por el contribuyente con una parte relacionada”

Estas definiciones permiten generar una definición propia, podemos decir que los precios de transferencia son los precios pactados en una operación entre partes relacionadas, estas operaciones pueden ser comercialización de bienes muebles, activos intangibles o prestación de servicios. (Reglamento Para La Aplicacion De La Ley Organica De Regimen Tributario Interno.)

1.2. Antecedentes y su evolución

Los Precios de transferencia aparece de la mano de los crecientes deseos de las empresas multinacionales de reducir sus riesgos y maximizar su rentabilidad , es así que 1915 en una de las economías más desarrolladas con uno de los sistemas fiscales más completos, Reino Unidos; previamente a esto en 1908 la Administración Tributaria de dicha jurisdicción se había visto obligado a aceptar que no todos los beneficios obtenidos por “Stanley v The Gramophone and Typewriter Ltd.” domiciliada en Reino Unido podrían ser gravados en su jurisdicción fiscal, lo que ocasiona que se conozca que no todos los beneficios de sociedades del grupo se encontraban fuera del alcance de la jurisdicción fiscal del Reino Unido y con ello la necesidad de oportunidades fiscales transfronterizos comenzó a emerger. El 23 de diciembre de 1915 surge la ley de Finanzas la cual estableció que una compañía no residente en su territorio llevara a cabo actividades económicas con una empresa residente y que si la empresa no residente poseía una estrecha conexión y ejerciera un control sustancial sobre la residente en la jurisdicción fiscal inglesa, si como consecuencia de esto el negocio realizado entre las dos producía en la empresa residente un rendimiento menor que el que se habría esperado, la compañía que no sea residente tributaría en el Reino Unido como agente de la empresa residente por los rendimientos desviados hacia ella en la operación vinculada. SALA GALVAÑ, GEMMA, Los precios de transferencia internacionales. Su tratamiento tributario 1ª ed., 1ª imp.(12/2002)

En 1917 fue Estados Unido el siguiente régimen que adapta criterios de precios de transferencia con la reglamentación complementaria a la sección 1331 (a) de la War Revenue acta emitida el 13 de Octubre de 1917, que establecía la exigencia de declaraciones consolidadas a las compañías asociadas en el Impuesto Federal sobre la Renta de Sociedades. Medida para prevenir elusión fiscal ante la falta de instrumentos que

permitían determinar comparables en materia de Precios de Transferencia e intercambiar información con otras administraciones tributarias.

Para el año 1935 aparecía una reglamentación que interpretaba la Sección 45 Internal Revenue Code IRC (Código de Rentas Internas), que es el antecedente de la Sección 482 del IRC, norma actual para los Precios de Transferencia en los Estados Unidos, cabe señalar que es aquí que aparece el principio de arm's length o de plena competencia como principio que la Administración Tributaria utilizara en materia de precios de transferencia; Esta sección del Code IRC autorizaba al organismo recaudador en caso de que dos o más organizaciones fueran de la misma propiedad o estuviesen controladas por los mismos intereses a distribuir, prorratear o asignar renta bruta, deducciones, créditos o descuentos entre esas organizaciones. Para la mismo época, Argentina es el primer país en Latinoamérica en presentar antecedentes de una regulación sobre precios de transferencia (artículo 20 de la Ley 11682 de 1932) medida difícilmente aplicable debido a las presunciones que exigía la Administración Tributaria hasta 1943 cuando se introdujo el principio de plena competencia.

El primer estudio que se realizó en cuanto a la normatividad de precios de transferencia fue el que presento la National Association of Accountants de Estados Unidos en 1956. Estados Unidos sería el primer país que promulgaría en el año 1968, una reglamentación detallada desarrollando los métodos que debían ser utilizados para la determinación de los Precios de Transferencia correctos a efectos fiscales. Esta reglamentación tuvo su origen en los efectos que produjo una decisión jurisprudencial: el caso Frank vs. Internacional Canadian Corporation de 1962. Por medio de esta jurisprudencia, los tribunales estadounidenses rechazaron la tendencia de la administración que establecía que en los ajustes

administrativos, el principio de plena competencia era el único criterio para calificar el ajuste en materia de tributación de operaciones vinculadas.

La doctrina señala cómo esto permitía establecer una interpretación subjetiva del principio *arm's length*, siendo entonces sólo necesario atender a la razonabilidad y justicia de los precios de transferencia frente a los hechos y circunstancias de cada caso concreto.

En esta reglamentación se encuentra el primer antecedente de las denominadas Reglas de Refugio; “*Save Havens o Save Harbors*”, el criterio para objetar la aplicación de la sección 482 del Internal Revenue Code, permitió que en el reglamento se establecieran reglas cuantitativas para los préstamos, prestación de servicios y leasing, cuya satisfacción por el precio de transferencia declarado hacía de este un precio de plena competencia.

En 1980 el Internal Revenue Service IRS profundizó las cuestiones relativas a las transferencias de bienes intangibles desarrollados en Estados Unidos y efectuadas a subsidiarias ubicadas en paraísos fiscales.

Posteriormente en 1986, dentro de lo que se conoce con el nombre de la Reforma REAGAN (Tax Reform Act of 1986) se modificaría la sección 482 añadiendo un nuevo párrafo que aclaraba que para efectos de las transferencias de intangibles, la persona que efectuara la transmisión debía por lo menos asegurarse que el beneficio fuera en proporción a la renta atribuible al bien intangible, lo que en Estados Unidos se denomina “*commensurate with the income*” y que implica que el precio de transferencia de un bien inmaterial o intangible debe ser proporcional a los beneficios imputables a esos bienes y que por tanto, debe ser proporcional a las rentas obtenidas por el beneficio de tal transferencia.

Paralelo, a todas estas últimas reglamentaciones en Estados Unidos, en México desde el 1° de enero de 1992 se estableció una normativa dentro del impuesto a la renta que contemplaba en detalle todos los aspectos del régimen de precios de transferencia. Sin embargo, esta reglamentación especificaba los métodos tradicionales de precios de transferencia de una forma muy general y no separaba entre operaciones domésticas de las internacionales

Dos hechos marcaron en 1994 el desarrollo del tema de precios de transferencia en México: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte —TLCAN— y su ingreso a la OCDE, lo que originó la celebración de múltiples convenios para evitar la doble tributación. En 1995, la ley mexicana sobre precios de transferencia empezó a evolucionar significativamente, introduciendo dos importantes modificaciones en el ordenamiento tributario en materia de precios de transferencia con un especial énfasis en la industria maquiladora, la cual estaba en pleno desarrollo en virtud del TLCAN

Sin embargo, en México sólo hasta 1997 se estableció que todo contribuyente, ya no sólo maquiladoras, que celebrará operaciones entre partes relacionadas tenía la obligación de demostrar que los precios utilizados eran comparables entre partes independientes. México fue el primer país de Latinoamérica en adoptar el régimen de precios de transferencia acorde con los principios y pautas de la OCDE.

Finalmente, por esta época también en Brasil se introdujo de forma clara el concepto de precios de transferencia en el impuesto a la renta para las personas jurídicas, mediante la Ley 9430 de diciembre 27 de 1996.

1.3 .La OCDE y los Precios de transferencia

La OCDE tiene como base a la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), creada con el fin de realizar los estudios técnicos para la aplicación de los fondos del Plan Marshall en la reconstrucción europea después de la Segunda Guerra Mundial. En 1961 la OECE es sustituida por la OCDE la cual, conforme a la Convención que le dio origen, tiene los objetivos siguientes:

- Alcanzar el grado más alto posible de crecimiento económico y de empleo de sus países miembros, manteniendo al mismo tiempo estabilidad financiera
- Elevar el nivel de vida de la población de los referidos países
- Contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria de acuerdo con las obligaciones internacionales

En general, contribuir a la expansión económica tanto de los países miembros como de los que no lo son.

Durante el período de la Guerra Fría, la OCDE constituyó el lugar de encuentro de las naciones industrializadas que promovían los principios de libre mercado, democracia y vigencia de los derechos humanos en la confrontación este-oeste y de los países norte-sur. La caída del muro de Berlín, por un lado, y las profundas reformas económicas emprendidas por algunas naciones en vías de desarrollo a finales de los ochenta marcan un cambio en la OCDE.

La OCDE es una organización que ha tratado de desarrollar durante muchos años métodos para determinar los precios de transferencia y que vayan conforme al Principio Arm's Length. En la actualidad el 60% del comercio mundial está relacionado según Tania Quispe, Directora de la SUNAT y por ende las empresas multinacionales deben saber

operar en el extranjero y así aprender las particularidades del sistema fiscal que afectarían a las transacciones o bien tener los beneficios económicos en los cuales puedan tener un incremento en el valor de la inversión de los accionistas.

Esto ha originado que las empresas multinacionales y las administraciones fiscales no lleven a cabo la determinación correcta de los ingresos y los gastos que deben ser considerados en las jurisdicciones donde los grupos multinacionales se hayan constituido.

Es difícil que los Estados y sus administradores logren precisar si la renta gravable que se reporta sea la justa cuando se determina el ingreso y gasto que se genera en el territorio.

El artículo 9 del modelo Convenio establece que los países miembros pueden corregir el lugar en donde se alojan las utilidades de las empresas que realizaron las transacciones que las generaron y evitar la doble tributación o, de tal manera que se respete el principio denominado en inglés "Arm 's Length Transaction" que significa que los precios pactados sean precisamente los que se hubiesen pactado entre partes no relacionadas en operaciones idénticas o similares bajo las mismas condiciones.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico público:

- 1979 su estudio sobre precios de transferencia titulado “transfer pricing and multinational enterprise”.
- 1984 publico un estudios denominado “tree taxation follow about transfer pricing”
- 1993 publica una propuesta de regulación de Estados Unidos de America.
- 1995 publica la guía de aplicación de los precios de transferencia “transfer pricing guideline for multinational enterprise and tax administración”
- 2010 publica “OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”

El primer documento de la OCDE que trata de los precios de transferencia data de 1979. Este documento contenía los criterios básicos para determinar el valor normal de mercado de las transacciones realizadas entre compañías pertenecientes al mismo grupo, ofreciendo soluciones cuya finalidad era reducir los conflictos que se podían crear ente entre distintas Administraciones tributarias y entre dichas Administraciones y las empresas multinacionales. Continuando en la línea de ofrecer reglas claras en un contexto de incremento de las operaciones realizadas en un mercado internacionalizado, dicho documento fue revisado y ampliado a principios de 1984 (“Los Precios de Transferencia y las Empresas Multinacionales, Tres temas fiscales”).

A este documento le siguió una segunda revisión en 1987 que sirvió de punto de partida para la preparación en Julio de 1995 de un nuevo informe titulado “Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias” (“Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations”).

Originalmente, la primera parte del documento consistía en cinco capítulos.

El Capítulo I define el principio de plena competencia como herramienta esencial para obtener valoraciones congruentes entre varias Administraciones.

El Capítulo II trata de los llamados “métodos tradicionales para determinar los precios de transferencia (“Métodos tradicionales basados en las operaciones”), es decir, los métodos del precio libre comparable, del precio de reventa y del coste incrementado.

El Capítulo III ilustra los “Otros métodos” de valoración distintos de los examinados en el capítulo anterior como son los métodos el reparto del beneficio y del margen bruto del conjunto de operaciones.

El Capítulo IV examina los procedimientos administrativos destinados a evitar y resolver las controversias en materia de precios de transferencia (entre Administraciones tributarias y contribuyentes y también entre las Autoridades fiscales de varios países)

En este sentido, el informe hace una referencia especial a los llamados “Ajustes Secundarios” y los “Acuerdos previos de valoración” (“Advance Pricing Agreements” – APAs-) así como a convenios de arbitraje.

Por último, el Capítulo V trata del tema “Documentación”.

En el año siguiente, 1996, se añadió al informe tres capítulos más: el capítulo VI destinado a regular las cuestiones de particular aplicación a las valoraciones de activos intangibles, el capítulo VII que versa sobre los aspectos específicos a los servicios intra-grupo y el

Capítulo VIII que analiza el procedimiento de los llamados acuerdos de reparto de costes.

Con el informe sobre las líneas rectoras de los procedimientos de seguimiento de la aplicación de las Directrices en materia de precios de transferencia y la implicación del mundo empresarial, aprobado por el Comité de Asuntos Fiscales en junio de 1997, en junio de 1999 fue aprobado el informe sobre los principios para la conclusión de acuerdos previos en materia de precios de transferencia en el marco de procedimientos amistosos, en 2010 se incorpora el Capítulo IX sobre cuestiones de precios de transferencia en la reestructuración de empresas.

Asimismo, estas Directrices se han modificado en 2010, documento base para el análisis en esta investigación, entre las modificaciones más relevantes tenemos al Capítulo IV, al cual fue sufrió actualizaciones del prefacio y el prólogo, los Capítulos I a III; actualización del prefacio, prólogo, glosario, de los Capítulos IV a VIII y de los anexos.

Estas Directrices seguirán adaptándose y completándose con pautas adicionales orientadas a otros aspectos de los precios de transferencia y se examinarán periódicamente en un proceso continuo de revisión. (Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations, 2010, OCDE)

1.4. Métodos aceptados por la OCDE

A continuación se describen los métodos aceptados por la OCDE y analizados por las “Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations” que son “los métodos tradicionales basados en las operaciones” y los “métodos basados en el resultado de las operaciones” que pueden utilizarse para determinar si los términos aplicados en las relaciones comerciales o financieras entre empresas asociadas son consistentes con el principio de plena competencia. Los métodos tradicionales basados en las operaciones son el método del precio libre comparable, el método del precio de reventa y el método del coste incrementado. Los métodos basados en el resultado de las operaciones son el método del margen neto operacional y el método de la distribución del resultado.

La selección de un método de determinación de precios de transferencia aspira en todos los casos a la selección del método más apropiado para las circunstancias concretas analizadas. Para esto deberemos realizar el proceso de selección que debe ponderar las ventajas e inconvenientes de los métodos aceptados por la OCDE, la corrección del método considerado en vista de la naturaleza de la operación vinculada (determinada mediante un análisis funcional), la disponibilidad de información fiable (en concreto sobre comparables no vinculados) necesaria para aplicar el método seleccionado u otros, y el grado de comparabilidad entre las operaciones vinculadas y no vinculadas (incluyendo la fiabilidad

de los ajustes de comparabilidad necesarios para eliminar las diferencias importantes que existan entre ellas). (Legislación en materia de precios de transferencia – propuesta de enfoque, centro de política y administración fiscales – OCDE - junio 2011)

No existe un único método apropiado para todas las situaciones, y tampoco es necesario demostrar que un método concreto no es adecuado atendiendo a las circunstancias analizadas.

Se considera que los métodos tradicionales basados en las operaciones son el medio más directo para determinar si las condiciones de las relaciones comerciales o financieras de las empresas asociadas se ajustan al principio de plena competencia. Esto es así porque cualquier diferencia entre el precio de una operación vinculada y el de una operación comparable no vinculada puede imputarse directamente a las relaciones comerciales o financieras aceptadas o impuestas entre las empresas, pudiendo determinar las condiciones de plena competencia sustituyendo directamente el precio de la operación vinculada por el de la no vinculada.

Hay situaciones en las que los métodos basados en el resultado de las operaciones resultan más apropiados que los métodos tradicionales basados en las operaciones. Por ejemplo, aquellos en los que cada una de las partes realiza aportaciones valiosas y únicas a la operación vinculada, o cuando las partes llevan a cabo actividades muy integradas, lo que puede hacer que el método de la distribución del resultado resulte mucho más apropiado que un método unilateral. Puede citarse otro ejemplo: cuando no se dispone de información pública y fiable sobre terceros en relación con el margen bruto, o esta es muy escasa, la aplicación de los métodos tradicionales basados en las operaciones puede resultar difícil salvo cuando existan comparables internos, por lo que los métodos basados en el resultado de las operaciones pueden ser los más apropiados a la vista de la información disponible.

Cuadro N° 01: Métodos aceptados por la OCDE

Métodos tradicionales basados en las operaciones	Métodos basados en el resultado de las operaciones
Método del precio libre comparable Método del precio de reventa Método del coste incrementado	Método del margen neto operacional Método de la distribución del resultado

Fuente: Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations
Elaboración: Propia

1.4.1. Métodos Tradicionales

1.4.1.1. Método del precio libre comparable

En este método se compara el precio del bien o servicio en una operación partes relacionadas con el precio de un bien o servicio de características similares en una operación entre partes independientes en circunstancias equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

Este método puede basarse en lo que se llama la comparación “interna” o “externa”.

En el primer caso, el precio aplicado por una compañía en una operación vinculada se compara con una operación similar llevada a cabo por la misma compañía con un tercero independiente.

Por el contrario, en el segundo caso, dicho precio se compara con los precios convenidos entre terceros independientes en transacciones similares.

Comparación interna y externa

Cuando se utiliza la comparación interna los precios estipulados en las operaciones con partes relacionadas deben ser muy similares a aquellas que se realizan con terceros independientes.

Las posibles diferencias sólo se justifican cuando las operaciones vinculadas se realizan bajo situaciones distintas, o cuando existen diferencias en ambas transacciones –las vinculadas y las independientes- que tienen un impacto en el precio final. Por ejemplo, los gastos de un flete que en la operación vinculada serían a cargo del vendedor, mientras que en la operación independiente lo serían a cargo del comprador o viceversa.

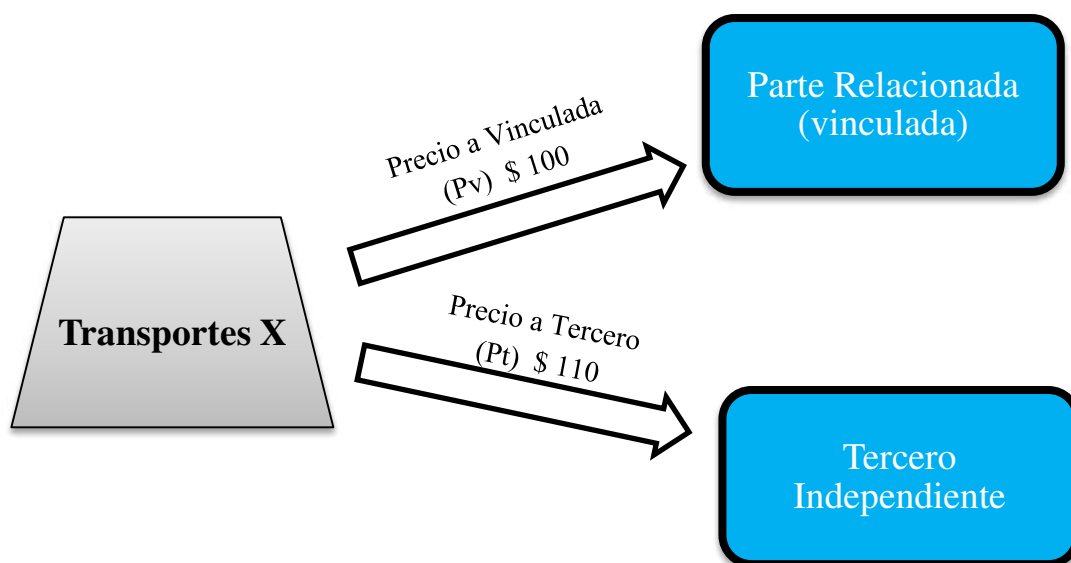
Aparte de los aspectos mencionados, es claro que cuando se adopta el criterio de comparación interna, las partes implicadas en la operación no deberían tener ninguna dificultad para establecer un análisis de comparabilidad.

Sin embargo, cuando se utiliza el criterio de comparación externa el análisis de comparabilidad tiene una especial relevancia, ya que el método requiere en si mismo que los productos o servicios objeto de la transacción a comparar sean idénticos, ya que incluso pequeñas diferencias en la calidad o características de dichos bienes o servicios pueden tener un impacto significativo en el precio.

Una aplicación práctica se detalla en el siguiente gráfico:

Grafico N° 01: Método del precio comparable no controlado

Caso: Servicio de transporte de carga “Transportes X”



Elaboración: Propia

Transportes X le presta servicios comparables a empresa vinculada y a un tercero independiente

Si $P_v \leq P_t$ » No se cumple precios de transferencia

Si $P_v > P_t$ » Se cumple precios de transferencia

Ventajas del Método:

- Es el procedimiento de determinación del valor de mercado en las operaciones entre partes vinculadas con mayor aceptación internacional, y mas recomendado por la OCDE y varias Administraciones tributarias
- Su análisis se centra en el valor de venta de los productos o servicios negociados (comparabilidad de transacciones), y no en los activos, funciones y riesgos asumidos por cada parte analizado (comparabilidad de los sujetos intervinientes).

- Es ideal para la determinación del valor de mercado de commodities (oro, plata, cobre, zinc, petróleo, azúcar, arroz, maíz, harina de pescado, harina de soya).

Desventajas del método:

- A excepción de los commodities, no suele existir información pública de carácter confiable sobre los valores de mercado de las transacciones (lo cual se agrava en el caso de los servicios).
- Por definición, no es un método practicable de compatibilizar con los objetivos de las empresas o riesgos asumidos por las compañías
- Es inaplicable en el caso de bienes o servicios que lleven incorporado un intangible valioso.

1.4.1.2. Método del precio de reventa

El método del precio de reventa es aquel por el que se suprime del precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con partes independientes o, en su defecto, el margen que partes independientes aplican a operaciones comparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la comparabilidad y considerar las particularidades de la operación.

Este método se utiliza principalmente cuando es imposible aplicar el método del precio comparable, y muy particularmente, en aquellos casos que la compañía vinculada es una compañía comercial que solo vende productos adquiridos a un fabricante o a otra compañía comercial.

De acuerdo con este método, el valor normal de mercado se obtiene a partir del precio de venta que se aplica a un comprador independiente. A este precio de venta se le resta el margen bruto que incluye, además del beneficio del vendedor, todos los gastos incurridos

por éste. En otras palabras, conocido el precio de venta “independiente” y los gastos y el beneficio del vendedor se llega al precio de compra “de mercado” de la empresa suministradora o relacionada.

Este método puede utilizarse en los casos en que la sociedad vendedora sea puramente comercial. Por el contrario no puede aplicarse si los referidos productos son transformados o incorporados a otros elementos antes de ser vendidos.

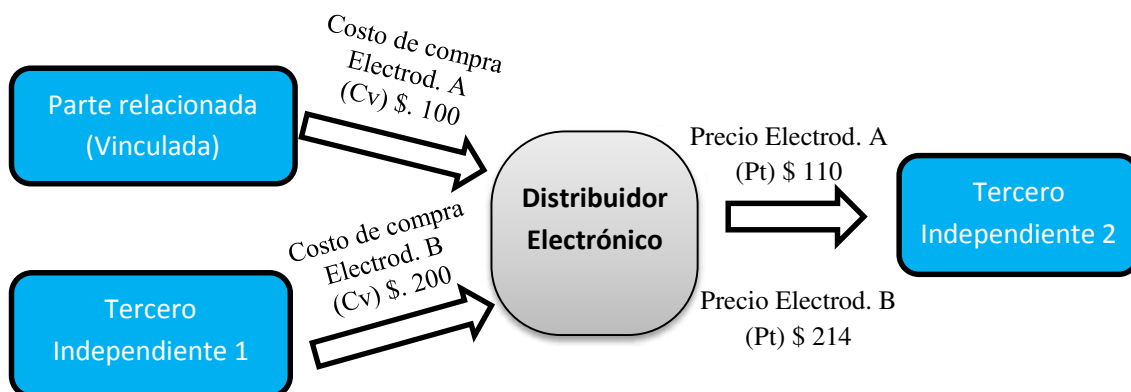
El método en cuestión se aplica generalmente cuando un producto se adquiere a una sociedad vinculada y se vende a una sociedad independiente. En muchos grupos de sociedades, una de ellas tiene el papel de comercial pura, pues bien, este método está pensado para estas situaciones.

Una vez más, es posible efectuar comparaciones “internas y “externas”

En el gráfico 2, podremos apreciar un ejemplo de este método.

Grafico N° 02: Método del precio de reventa

Caso: Distribuidor Electrónico



Elaboración: Propia

Distribuidor Electrónico adquiere artefactos electrodomésticos de una vinculada y de terceros y los revende con márgenes brutos (MB) diferentes, en condiciones comparables.

$$P.T. = \text{Precio Reventa} * (1 - \%MB)$$

Si $Cv \text{ "A"} \leq Pt \text{ "A"} \times (1 - MB \text{ "B"}) \Rightarrow$ Se cumple P. Transferencia.

$$100 \leq 110 (1 - 0.07)$$

100 ≤ 102.30. SI. En este caso, se cumple el Principio de Plena Competencia

Ventajas del método:

- Con este método, la comparabilidad en las características de los productos o servicios transados entre partes vinculadas y no vinculadas es de un menor rigor que en el método del precio comparable no controlado.

- Este método ofrece buenos resultados cuando su análisis se dirige a la parte vinculada con menor complejidad en las funciones, activos y riesgos asumidos (como es el caso del distribuidor mayorista que adquiere productos a su parte vinculada, para revenderlos en las mismas condiciones en el mercado).

Desventajas del método:

- Es un método más complicado para arribar al valor de mercado entre partes vinculadas, cuando antes de la venta, los productos comprados por una empresa a su parte vinculada, son objeto de transformación o se incorporan a un producto más complejo de tal forma que pierden su identidad o se transforman
- En vista a que el método del precio de reventa calcula el margen bruto de utilidad en las operaciones vinculadas y las transacciones independientes, en su formulación solamente se deben tener en cuenta los costos directos e indirectos, más no los gastos de investigación y de ventas. Existen ciertos conceptos que las diferentes prácticas contables de las empresas hacen que sean englobados como costos indirectos en unos casos y en otros como gastos de administración y de ventas (como sucede en la contabilización de los gastos incurridos por concepto de garantías), Sobretudo en el método del precio de reventa externo hay que tener mucho cuidado en las técnicas de contabilización que están utilizando las compañías comparables, a efectos que el valor de mercado hallado sea más fiable.

1.4.1.3. Método del coste incrementado

Método del coste incrementado es aquel “por el que se añade al valor de adquisición o coste de producción del bien o servicio el margen habitual en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o

entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.”

Con el método del coste incrementado la evaluación del precio de transferencia se basa en el coste de producción, al que se le añaden todos los gastos normales y un margen de beneficio también normal, con lo que se obtiene el precio de venta “normal de mercado”. Este método se aplica fundamentalmente cuando el análisis del valor normal de mercado se realiza en transacciones de compañías que producen bienes o servicios, especialmente cuando el objeto de la venta entre entidades vinculadas son productos semi-terminados o servicios.

Éste método, también puede basarse en lo que hemos llamado comparación “interna” o “externa”.

Como se puede indicar, es crucial para la utilización de este método la correcta determinación del margen de beneficio, que puede hacerse de acuerdo con alguno de los siguientes criterios:

1. Comparación del margen del beneficio de la operación vinculada con los beneficios obtenidos con transacciones efectuadas con terceros independientes de productos similares y bajo condiciones equiparables.
2. Si la compañía no vende a terceros independientes (todas sus ventas son a personas o entidades vinculadas) el margen de beneficio a comparar será el obtenido por terceras empresas independientes en operaciones de venta similares en cuanto al producto y condiciones de venta se refiere.

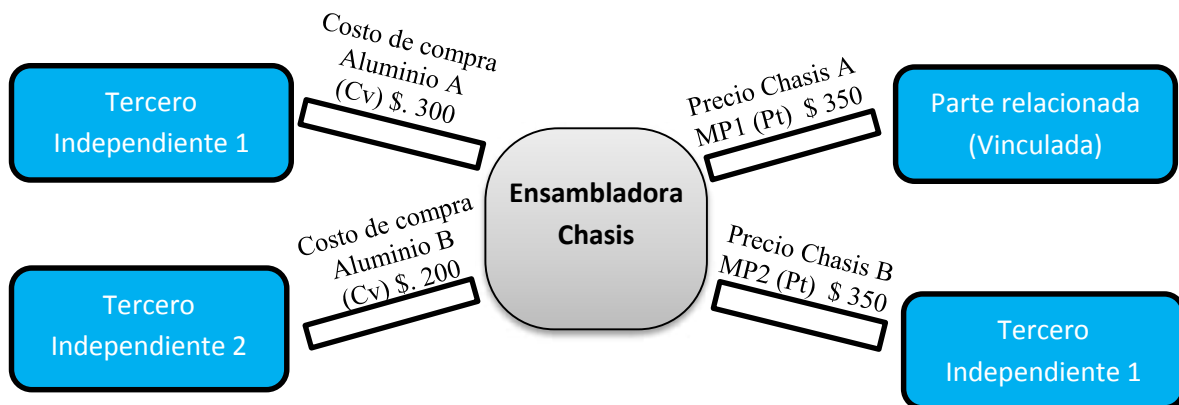
3. Finalmente, si la comparación con las ventas de terceras partes independientes no fuera posible, la comparación podría hacerse comparando las funciones asumidas por la empresa manufacturera en comparación con dichas funciones asumidas por terceras partes independientes.

El análisis de comparabilidad es fundamental para la correcta aplicación de este método.

Una aplicación sencilla se aprecia en el siguiente gráfico

Grafico N° 03: Método del Costo Incrementado

Caso: Ensambladora Chasis



Elaboración: Propia

Ensambladora Chasis adquiere materias primas de terceros de diferentes tipos, las transforma y las vende con márgenes brutos (MB) diferentes, siempre en condiciones comparables.

$$P.T. = \text{Costo} * (1 + \%MB)$$

Si $P_v \text{ "A"} \geq C_1 \times (1 + MB \text{ "B"}) \Rightarrow$ Se cumple P. Transferencia.

$$350 \geq 300 (1 + 0.75)$$

350 \geq 525. NO. En este caso, no se cumple el Principio de Plena Competencia

Ventajas del método:

- Se requieren menos ajustes para explicar diferencias en los bienes que en el precio de mercado no controlado, priorizando otros factores de comparabilidad, que pudieran tener un efecto más relevante sobre el margen incremental del costo que el que tienen sobre el precio.
- Se aplican tanto a bienes como a servicios e industrias con transferencias de productos semielaborados que no tienen un mercado exterior de venta (importación con venta en mercado local).
- Es menos dependiente de las características de los bienes y se basa principalmente en las funciones de las partes en las transacciones.

Desventajas del método:

- Es difícil la determinación cuando existen diferencias contables relacionadas con la exposición y composición de los costos, que por su complejidad no puedan ser subsanadas a través de ajustes.
- No resulta de fácil aplicación en aquellos casos en que el productor asume riesgos significativos.

1.4.2. Métodos basados en el resultado de las operaciones

1.4.2.1. Método del margen neto operacional

Este método consiste en determinar el beneficio de una operación vinculada a partir del beneficio o rendimiento neto que habría obtenido una empresa independiente si realizara esa misma operación. Para esto se debe considerar ventas, costos y activos, aunque se puede utilizar otras cuentas dependiendo de la necesidad del análisis

El margen neto, en teoría, debería establecerse tomando como base el margen neto que obtiene el mismo contribuyente en transacciones no controladas comparables. Cuando esto no sea posible, puede servir como orientación el margen que una empresa independiente podría haber obtenido en transacciones comparables.

Se necesita un análisis funcional de la empresa asociada y de la empresa independiente para determinar si las transacciones son comparables.

Una dificultad importante que presenta el método, es que requiere información acerca de transacciones no controladas que pueden no estar disponibles al momento en que se realizan transacciones controladas.

Para aplicar este método han de practicarse ajustes en los datos obtenidos, con objeto de que el análisis funcional se realice sobre magnitudes equivalentes respecto de la comparabilidad de las empresas que se estén estudiando. Tanto en las empresas vinculadas, como en las consideradas independientes, estos datos habrán de ajustarse para que efectivamente resulten independientes comparables.

Ventajas del método:

- Acorde al párrafo 3.34) de las Directrices sobre Precios de Transferencia de la OCDE, es posible que los precios sean influidos por las diferencias en los productos, y que los márgenes brutos de la operación (método del costo incrementado y del precio de reventa) estén afectados por las diferencias en las funciones; sin embargo, las utilidades operacionales no se ven influidas en forma adversa por estas diferencias.
- No se requiere determinar las funciones efectuadas y responsabilidades asumidas por más de una de las empresas asociadas. No es necesario realizar el análisis funcional

por cada uno de los sujetos involucrados, sino que la indagación reposa en la parte vinculada con menor complejidad en sus funciones, riesgos y activos.

- No resulta necesario poner los libros y registros contables de los participantes de la actividad mercantil vinculada sobre una base común. En vista a que el MNT toma en consideración los costos directos, indirectos y los gastos de administración y de ventas, de poca relevancia resulta que bajo determinadas prácticas contables ciertos conceptos aparezcan en unos casos como formando parte los costos indirectos, y en otros supuestos integrando los gastos de administración y de ventas.

Desventajas del método:

- El método del margen neto transaccional constituye el método con menor reconocimiento según las Directrices de la OCDE sobre Precios de Transferencia. En muchos países, el método del margen neto transaccional no es aceptado en la determinación del valor de mercado en las operaciones entre partes vinculadas, por lo que se corre el riesgo que un ajuste en la operación realizado a un contribuyente de un determinado no sea reconocido por la Administración Tributaria del otro país.
- No existe mucha información pública de carácter disponible sobre la rentabilidad de las empresas.
- En vista a que el método del MNT analiza solamente a una de las partes vinculadas, y a que en su determinación influyen factores que guardan poca o nula repercusión en los demás métodos de precios de transferencia; entonces dicho análisis unilateral puede atribuir a uno de los miembros del grupo empresarial utilidades inverosímiles, que desvirtúan la fiabilidad del método.

1.4.2.2. Método de la distribución del resultado

El Método de la distribución del resultado está basado en la determinación del beneficio conjunto realizado por todas las partes que intervienen en una transacción vinculada – operación controlada-. Cuando dicho beneficio ha sido identificado, se reparte entre todas las compañías que han intervenido en la operación aplicando un criterio de reparto que refleje lo más objetivamente posible el reparto del beneficio que hubiese sido efectuado por compañías independientes –operación no controlada- de acuerdo con el principio del precio libre comparable.

Este método permite que asignar a cada persona o entidad vinculada que realice de forma conjunta una o varias operaciones la parte del resultado común derivado de dicha operación u operaciones, en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito personas o entidades independientes en circunstancias similares

Para determinar el sistema de reparto es necesario considerar la contribución que cada compañía de forma individual aporta para alcanzar el objetivo final, basándose en diversos parámetros como son las funciones desempeñadas por cada una de ellas, los riesgos asumidos, los activos utilizados, así como cualquier otro aspecto del mercado del que se disponga y que sea fiable.

Las directrices de la OCDE esboza dos distintos criterios para evaluar el sistema de reparto del beneficio: el análisis de aportaciones y el análisis residual.

El criterio del análisis de aportaciones está basado en repartir entre las compañías relacionadas, el beneficio total obtenido en las operaciones intra-grupo, en relación al valor

de las funciones asumidas por cada compañía, calculado en base a su respectivo valor de mercado cuando no sea posible medir dicha contribución al beneficio directamente.

Por su parte, en el caso del análisis residual, el beneficio global de las operaciones vinculadas en cuestión se separa en dos fases.

En la primera fase el beneficio se reparte a cada compañía del grupo de forma tal que se asegure, para cada una de ellas, un rendimiento mínimo según el tipo de transacción llevada a cabo. En la determinación del rendimiento individual se utilizan los datos del mercado de similares características entre partes independientes como si de un “benchmark” se tratara.

En la segunda, el beneficio residual (o pérdida) resultante del reparto efectuado en la primera fase, se reparte analizando los factores y circunstancias de que se disponga para llegar a la determinación de cómo se repartiría este remanente en el caso que se tratara de empresas independientes.

Ventajas del método:

- Conforme al párrafo 3.7) de las Directrices de la OCDE sobre Precios de Transferencia, bajo el método de partición de utilidades (sea el ordinario o el residual), es poco probable que una de las dos partes en la transacción controlada tenga una situación extrema y de utilidades poco probables, ya que las dos partes que participan en la transacción son evaluadas.
- El método de partición de utilidades no necesita de operaciones altamente comparables, por lo que puede emplearse en supuestos en los que esas operaciones entre partes independientes no pueden ser identificadas, superando los problemas de los métodos tradicionales que necesitan obligatoriamente la existencia de una transacción comparable.

Desventajas del método:

- Conforme al párrafo 3.8) de las Directrices de la OCDE sobre Precios de Transferencia, una desventaja del método de partición de utilidades consiste en que la información del mercado externo utilizada para valuar la contribución que cada empresa asociada efectúa a las transacciones controladas, estará menos relacionada a esas transacciones que en el caso de los otros métodos disponibles. Entre menos se use la información del mercado externo al aplicar el método de división de utilidades, más subjetiva será la distribución de utilidades.
- Las empresas independientes generalmente no utilizan el método de división de utilidades para determinar sus precios de transferencia, excepto en el caso de los consorcios y joint ventures.
- Las empresas asociadas y las administraciones fiscales pueden tener dificultades para obtener información de las afiliadas extranjeras.

A continuación se presenta un resumen de los métodos aceptados por la OCDE:

Cuadro N° 02: Resumen de métodos aceptados por la OCDE

MÉTODOS TRADICIONALES BASADOS EN LAS OPERACIONES	MÉTODOS BASADOS EN EL RESULTADO DE LAS OPERACIONES
<p data-bbox="199 421 625 450"><u>Método del precio libre comparable</u></p> <p data-bbox="172 499 652 981">El valor de mercado de la transacción es evaluado mediante la comparación del precio de la operación vinculada con el precio que hubiese sido aplicado para operaciones similares entre compañías independientes (comparación externa) o bien con el precio aplicado por la compañía vinculada con otra independiente (comparación interna)</p>	<p data-bbox="791 421 1230 450"><u>Método del margen neto operacional</u></p> <p data-bbox="687 499 1337 1032">El método puede ofrecer una solución práctica a problemas de precios de transferencia que de otra manera serían insolubles si se aplica prudentemente y efectuando ajustes apropiados, pero no debe ser utilizado a menos que el margen neto se establezca considerando operaciones comparables del mismo contribuyente en circunstancias comparables, o, cuando las operaciones comparables sean de una compañía independiente, las diferencias entre las empresas consideradas que afectan al margen neto lo sean adecuadamente.</p>
<p data-bbox="237 1099 587 1128"><u>Método del precio de reventa</u></p> <p data-bbox="172 1178 652 1559">El precio de venta de la operación vinculada se obtiene a partir de los costes incurridos por el proveedor de los bienes o servicios en una transacción libre, agregándole el margen bruto del proveedor, calculado en relación con las condiciones objetivas y subjetivas de la operación.</p>	<p data-bbox="778 1111 1246 1140"><u>Método de la distribución del resultado</u></p> <p data-bbox="687 1189 1337 1570">Resumiendo, en este método no se estudia la transacción realizada, sino que se analiza qué parte del beneficio, que se obtiene de una determinada operación, debe atribuirse a cada una de las partes que participan en esa operación. Por tanto, se parte del establecimiento del beneficio global y posteriormente se asigna a las entidades vinculadas, según los criterios preestablecidos. Estos criterios son los que se</p>

MÉTODOS TRADICIONALES BASADOS EN LAS OPERACIONES	MÉTODOS BASADOS EN EL RESULTADO DE LAS OPERACIONES
<p><u>Método del coste incrementado</u></p> <p>Se compara el precio de transferencia con el precio al cual los bienes adquiridos a una sociedad vinculada son revendidos a una sociedad independiente menos el margen bruto que cubre tanto los gastos atribuibles a la operación como el beneficio del vendedor.</p>	<p>corresponden con un acuerdo alcanzado en condiciones de libre competencia entre empresas independientes y en las mismas circunstancias. Este método necesita un análisis funcional, de las funciones desarrolladas y de los activos utilizados, así como de los riesgos asumidos por cada entidad vinculada participante. Finalmente, podemos afirmar que los métodos basados en beneficios sólo serán aceptables si son compatibles con el principio de precio normal de mercado abierto, compatibilidad que requiere que los beneficios originados por una operación controlada particular sean comparados con los que origina una transacción comparable realizada por partes no vinculadas, destacando que en ningún caso pueden ser utilizados para imponer mayor o menor carga a compañías cuyos beneficios se sitúan debajo o arriba del promedio cuando las diferencias observadas se originan en factores comerciales</p>

Fuente: Directrices de la OCDE sobre Precios de Transferencia
Elaboración: Propia

CAPITULO II. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

2.1. Definición del término Arm's length

El principio de plena competencia es, en sí, la esencia de la legislación en materia de precios de transferencia, así como las directrices establecidas en este sentido por la OCDE.

El principio de plena competencia presupone que las empresas relacionadas o vinculadas deben realizar sus transacciones bajo las mismas condiciones de mercado que se esperarían encontrar entre empresas independientes en operaciones similares y bajo circunstancias parecidas. Aunque el principio es sumamente rígido, también presupone casos de excepción, como puede ser el caso que un grupo empresarial con presencia en varios países, el cual discrepe de las condiciones de mercado, pero esto se deba a posibles estrategias de mercado implementadas a situaciones de financiamiento, a riesgos, a acciones realizadas, a situaciones gubernamentales impuestas o a circunstancias de carácter económico.

El principio Arm's Length se considera como un estándar internacional al que las empresa que componen los grupos multinacionales debe apegarse para evitar que su contabilidad sea corregida por la autoridad administrativa tributaria, reclamando el no cumplimiento de una obligación.

El principio Arm's Length establece que:

"Cuando las condiciones son creadas o impuestas entre dos empresas relacionadas en sus relaciones comerciales y financieras y estas difieren de aquellas que hubieren ocurrido entre empresas independientes, en estos casos cualquier utilidad que debido a estas condiciones se acumuló en una de las empresas, pero por razones de esas condiciones no se acumuló, puede ser incluida

en las utilidades de esas empresas y gravad en consecuencia.” Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE

Este principio es recogido por las leyes fiscales de los miembros de la OCDE. Así como por la totalidad de los tratados que se suscriben para evitar la doble tributación.

El principio Arm's Length muestra la gran preocupación y orientación que en este sentido se maneja para determinar bases fiscales. En la práctica se traduce en obligar a que las empresas que componen los grupos multinacionales realicen sus operaciones entre ellas mismas como si las realizaran como empresas independientes. En otras palabras este principio encamina a las empresas que integran los grupos multinacionales a realizar sus operaciones a precio libre de mercados no controlados, aun cuando enajenen productos o servicios a empresas filiales de ellas.

Tanto las legislaciones domesticas de los países involucrados, así como los tratados internacionales facultan a la autoridad tributaria para modificar la bases tributarias de las empresas involucradas en el caso de manipular los precios a los cuales transfieren bienes, servicios, acciones, intangibles o productos financieros a empresas relacionadas con ellas.

Entonces el principio Arm's Length se convierte en la esencia de la legislación tributaria en este sentido y. por lo mismo genera una serie de efectos sumamente interesantes, entre ellos destacan los siguientes:

- a) Gravamen por unidad de negocio.

El principio Arm's Length obliga a determinar resultados fiscales bajo la base de entidades independientes, como si se tratara de unidades de negocio

- b) Busca empatar la fuente de riqueza con el gravamen correspondiente.

Dado que se grava empresa por empresa como si se tratara de una unidad de negocios, esta última entonces recibirá sus materias primas a precios de mercado y realizara su producción a dichos precios, determinando una utilidad real libre de manipulación alguna.

- c) Equidad y desarrollo económico.

Al gravarse el ingreso por el país donde se genera la fuente de riqueza se logra la equidad entre producción y gravamen, generando así la recaudación, gasto público y por ende desarrollo económico equilibrado.

- d) Eliminación de la doble tributación

El riesgo de la doble tributación existe cuando se manipulan los precios de transferencia. La falta de respeto a la aplicación del principio Arm's Length genera necesariamente distorsiones graves en las bases tributarias.

Así las empresas involucradas subestiman necesariamente sus pasivos fiscales y, por lo mismo, corren el riesgo de tributar por un mismo acto dos veces. El uso del principio Arm's Length evita este riesgo.

- e) Comparabilidad

El principio Arm's Length necesariamente empuja a las empresas que realizan operaciones relacionadas a buscar empresas independientes que efectúen operaciones comparables en circunstancias similares. La comparabilidad en materia de operaciones, tamaño de empresas, estrategias comerciales, circunstancias

económicas, riesgos asumidos, sistemas contables entre otros, se vuelve una circunstancia crítica para determinar si se cumple o no con dicho principio.

f) No distorsión de mercados domésticos

El principio Arm's Length tiene, dado su enfoque de gravar a cada empresa relacionada como una unidad de negocios. Un efecto dilecto en las economías domésticas, pues dado que se gravan en condiciones de libre mercado compiten sumamente con empresas similares o competidores que no tienen esta condición.

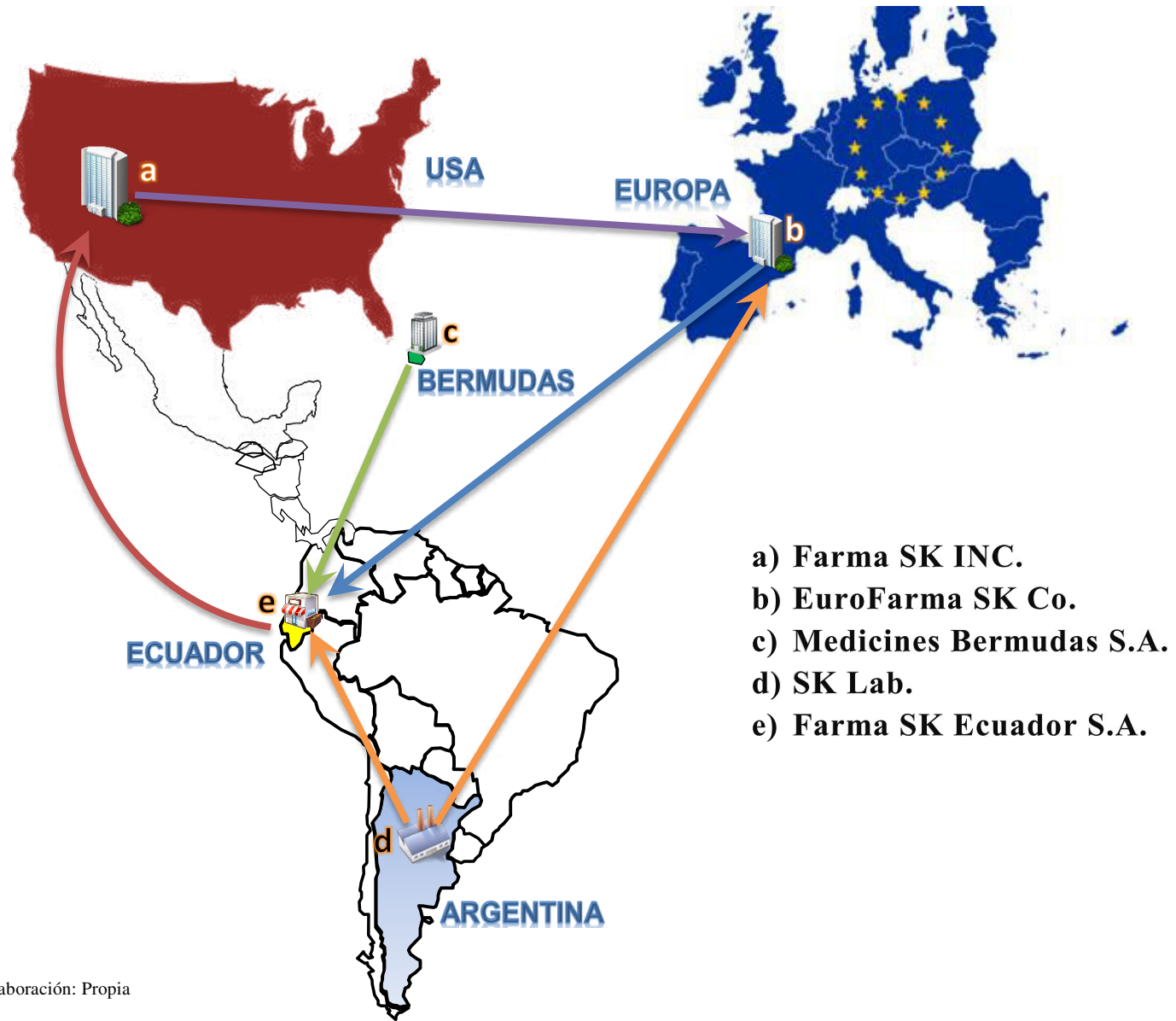
El principio Arm's Length entonces aporta a la economía mundial la tecnología necesaria para respetar las reglas de la libre competencia y del libre mercado independientemente de que las empresas estén o no relacionadas.

2.2. Vinculación Económica

La vinculación entre compañías es uno de conceptos primordiales dentro del régimen de precios de transferencia, las Directrices de la OCDE, el artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE y las normativas internas de cada Jurisdicción fiscal, hablan de los criterios de vinculación entre empresas, es por ello su importancia; las empresas para ser llamadas relacionadas o vinculadas parten de ciertos criterios y supuestos estipulados por las normas mencionadas anteriormente, estas pueden variar dependiendo del domicilio fiscal de la compañía que se realiza el análisis, un ejemplo de esto es que para ciertas administraciones tributarias exclusivamente ciertas las compañías domiciliadas en el exterior son consideradas como vinculadas, mas no las locales, independientemente que pertenezcan a un grupo empresarial, esto para efectos de precios de transferencia.

Para ejemplificar la vinculación económica de mejor manera, partiremos de un caso práctico, a continuación se ha procedido a realizar un gráfico de vinculación de una compañía multinacional.

Grafico N°04: Ejemplo de Vinculación Económica



Elaboración: Propia

La compañía “Farma SK Ecuador” domiciliado en la ciudad de Quito – Ecuador tiene como actividad principal la comercialización de medicamentos e insumos quirúrgicos para clínicas, hospitales y laboratorios médicos.

Farma SK Ecuador, es una sucursal de la compañía estadounidense Farma SK Inc. La cual realiza actividades de comercialización y representación de fármacos. Al grupo empresarial además pertenecen:

- EuroFarma SK Co. domiciliada en España la cual posee farmacos además de los ofrecidos por el grupo, la representación de insumos para laboratorios clínicos.
- SK Lab. domiciliada en Argentina la cual es un laboratorio farmacéutico, este es el único ente productor del grupo, el cual distribuye sus productos a todo el grupo.

La compañía Farma SK Ecuador, realiza operaciones con todas las compañías del grupo además de la compañía Medicines Bermudas S.A.

Operaciones de la compañía

- Importación de Medicinas de SK Lab.
- Importación de Insumos para Clínicas y Hospitales de Medicines Bermudas
- Importación de Insumos para Laboratorios clínicos de Eurofarma SK co.
- Exportación de Medicinas a Farma SK Inc

Para establecer la vinculación en el ejemplo, presentamos a continuación conceptos que nos permitirán formularnos de mejor manera las características de las operaciones y sus partícipes.

Empresas Multinacionales

Las empresas multinacionales son sociedades industriales, comerciales o financieras que están presentes en distintos países del mundo. Estas sociedades buscan el beneficio general de la multinacional o grupo empresarial.

Dado el auge de la integración económica a nivel global, las empresas se ven rodeadas de un proceso de liberalización, en la circulación de bienes, servicios e incluso personas. Esto ha repercutido en que empresas grandes establezcan su actividad mediante una organización que trasciende fronteras nacionales, individualizando las funciones administrativas, y financieras de cada una, para así evitar un excesivo peso de la carga fiscal, lo cual se conoce como planificación fiscal internacional.

La principal ventaja que estas empresas buscan mediante esta división de funciones, es que el impuesto final que grava los resultados sea el menor posible, en comparación al impuesto que se hubiere causado si todas hubieren tributado en una sola jurisdicción fiscal, la de origen.

Paraísos fiscales

Podemos afirmar que para los precios de transferencia no se requiere que una de las partes relacionadas se encuentre situada en una determinada jurisdicción que goce del beneficio de ser un paraíso fiscal, estos son importantes al momento de realizar una planificación fiscal de un grupo de empresas o multinacionales, dados los beneficios que éstos pueden generar. Por tanto, la comprensión de los precios de transferencia no puede ignorar el concepto de los paraísos fiscales.

Los paraísos fiscales, también denominados tax heavens, tax havens, se relacionan a países que tienen un régimen fiscal privilegiado, en los cuales no se aplican Impuesto

sobre la Renta, o se lo aplica con tasas notoriamente bajas. A lo que habrá que agregar, que además ofrecen ventajas sobre impuestos específicos, y otras ventajas adicionales, como financieras, societarias o de sigilo.

Cabe mencionar que teóricos como Richard W. Rahn (Académico Titular del Cato Institute y el Presidente del Instituto para el Crecimiento Económico Global) afirman que el paraíso fiscal no siempre conlleva fines ilegítimos de evasión fiscal, en ocasiones tiene propósitos de captar fuertes inversiones, constituir sociedades, en fin atraer capital para dinamizar una economía; en todo caso, vamos a concentrarnos en el estudio del paraíso fiscal como instrumento dentro de los precios de transferencia.

Fiscalmente se han determinado algunas características básicas de los paraísos fiscales:

1. Bajo o ningún nivel de imposición. Criterio por el cual el grado de imposición determina qué tipo de paraíso es. Así existen:
 - a. Países en los cuales no existe ningún tipo de imposición.
 - b. Países que únicamente gravan los actos y actividades dentro de su territorio, y no extraterritoriales.
 - c. Países, que gravan los actos y actividades dentro de su territorio, y los de fuera de el a porcentajes bajos.
 - d. Países en los cuales existen privilegios a favor de ciertas empresas y actividades.
2. Inexistencia de retenciones en la fuente sobre utilidades e intereses remesados al exterior.
3. Seguridades adicionales, como sigilo bancario, societario.

4. Facilidades operacionales. Dentro de estas sistemas de comunicaciones y transporte, conexión con centros financieros importantes, servicios jurídicos y contables, rápida legalización de sociedades, un régimen societario amplio, no existen convenios de doble imposición, seguridad política y económica, entrada y salida libre de divisas, así también se caracterizan por ofrecer incentivos a las inversiones.

Para formarnos un mejor entendimiento de la vinculación económica, a continuación detallaremos lo que señala la IFRS con la NIC 24 que se refiere a Información a Revelar sobre Partes Relacionadas:

“Una parte relacionada es una persona o entidad que está relacionada con la entidad que prepara sus estados financieros (en esta Norma denominada “la entidad que informa”).

- (a) Una persona, o un familiar cercano a esa persona, está relacionada con una entidad que informa si esa persona:
 - (i) ejerce control o control conjunto sobre la entidad que informa;
 - (ii) ejerce influencia significativa sobre la entidad que informa; o
 - (iii) es un miembro del personal clave de la gerencia de la entidad que informa o de una controladora de la entidad que informa.
- (b) Una entidad está relacionada con una entidad que informa si le son aplicables cualquiera de las condiciones siguientes:
 - (i) La entidad y la entidad que informa son miembros del mismo grupo (lo cual significa que cada una de ellas, ya sea controladora, subsidiaria u otra subsidiaria de la misma controladora, son partes relacionadas entre sí).

- (ii) Una entidad es una asociada o un negocio conjunto de la otra entidad (o una asociada o control conjunto de un miembro de un grupo del que la otra entidad es miembro).
- (iii) Ambas entidades son negocios conjuntos de la misma tercera parte
- (iv) Una entidad es un negocio conjunto de una tercera entidad y la otra entidad es una asociada de la tercera entidad.
- (v) La entidad es un plan de beneficios post-empleo para beneficio de los empleados de la entidad que informa o de una entidad relacionada con ésta. Si la propia entidad que informa es un plan, los empleadores patrocinadores también son parte relacionada de la entidad que informa.
- (vi) La entidad está controlada o controlada conjuntamente por una persona identificada en (a).
- (vii) Una persona identificada en (a)(i) tiene influencia significativa sobre la entidad o es un miembro del personal clave de la gerencia de la entidad (o de una controladora de la entidad).

Transacción entre partes relacionadas es toda transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre partes relacionadas, con independencia de que se cargue o no un precio.

Familiares cercanos a una persona son aquellos miembros de la familia que podrían ejercer influencia en, o ser influidos por, esa persona en sus relaciones con la entidad. Entre ellos se pueden incluir:

- (a) el cónyuge o persona con análoga relación de afectividad y los hijos;
- (b) los hijos del cónyuge o persona con análoga relación de afectividad; y

(c) las personas a su cargo o a cargo del cónyuge o persona con análoga relación de afectividad.

Las relaciones entre controladoras y subsidiarias se revelarán, con independencia de que se hayan producido transacciones entre dichas partes relacionadas. La entidad revelará el nombre de su controladora inmediata y, si fuera diferente, el de la controladora principal del grupo. Si ni la controladora de la entidad ni la controladora principal elaborasen estados financieros disponibles para uso público, se revelará también el nombre de la siguiente controladora intermedia más próxima, dentro del grupo, que lo haga.

Indica la norma que las relaciones entre partes vinculadas son una característica normal del comercio y de los negocios. Y que dicha relación, puede tener efectos sobre la posición financiera y los resultados de una entidad, ya que las partes vinculadas pueden realizar transacciones que otras partes, carentes de relación no realizarían.

Las Normas de Información financiera determinan que las sociedades deben revelar información de partes relacionadas, en resumen se requiere la información de: La relación entre la matriz y sus subsidiarias; el total de la compensación al personal clave de la administración, Las transacciones con partes relacionadas.

Para las transacciones con partes relacionadas, se requiere revelación de la naturaleza de la relación e información suficiente que permita un entendimiento del efecto potencial de la relación. Las entidades relacionadas con el gobierno están exentas de la mayoría de los requerimientos generales de revelación.

Es por esto es importante que las Sociedades que aplican esta norma tengan claro los conceptos de establecidos en la NIC 24 - Información a Revelar sobre Partes

Relacionadas, estos conceptos también permiten afirmar los criterios de vinculación en materia Precios de Transferencia, los cuales concuerdan con lo afirmado por la OCDE.

El artículo 9 del Convenio Modelo de la OCDE otorga la base normativa, a nivel internacional, de lo que debe entenderse por partes relacionadas. Dicha norma menciona:

“Artículo 9.º Empresas asociadas.

2. Cuando

- a) una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante, o
- b) unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante, y, en uno y otro caso, las dos empresas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia.”.

De acuerdo con el Convenio Modelo de la OCDE, serán empresas asociadas aquellas que cumplen con los presupuestos de los literales 1a) o 1b) del artículo 9. Los

Convenios Bilaterales para Evitar la Doble Imposición suscritos por Ecuador han adoptado una disposición semejante, esto se explicara más detalladamente el Caso de Ecuador en el capítulo III. En el caso de la CAN y sus Convenios para Evitar la Doble Imposición se han tomado estos literales casi de forma textual.

Tras la revisión de estos conceptos podemos afirmar que el grupo Farma SK es un grupo empresarial, por lo que puede ser catalogado como una empresa multinacional, Farma SK INC. es la matriz del grupo, por lo tanto influye en la toma de decisiones de la compañía. Según los criterios revisados por la NIC 24 y el Art. 9 del Convenio Modelo de la OCDE

En conjunto las compañías pertenecientes al grupo empresaria también son consideradas como vinculadas ya que estas realizan operaciones tanto de importación como exportación, como se puede observar en el grafico 04. Estas operaciones pueden ejercer control indirectamente de la toma de decisiones de la compañía Farma SK Ecuador ya que las operaciones pueden ser utilizadas para mejorar las situación financiera – operativa del grupo o una parte del mismo. A diferencia de las operaciones con terceros independientes.

Finalmente las transacciones con Medicines Bermudas, pueden tratarse de operaciones de libre mercado, sin embargo al domiciliar precisamente en Bermudas ser un país es considerada como vinculada. Bermudas posee un régimen fiscal preferente según las estimaciones de la OCDE.

2.3. Comparabilidad

Una base fundamental para la realización de un análisis de precios de transferencia es la comparabilidad, la cual nos permitirá determinar y comparar características

esenciales como funciones, bienes, servicios, riesgos, entre otros. Para esto es necesario conocer las transacciones que sean analizadas, y con ellas conocer los riesgos, funciones y activos (tangibles o intangibles) que intervienen en esta, a pesar que no existen bienes, servicios o compañías idénticas, en el mercado se encontrarán información de bienes, servicios o empresas comparables o semejantes, pero nunca idénticos, salvo en el caso de los commodities.

Las características específicas al momento de examinar la comparabilidad:

- a) Obtención de la información pública disponible.
- b) División de la Información Financiera.
- c) Información financiera de la entidad analizada versus la información financiera de varios años de comparables.

Obtención de la información pública disponible.

Dentro del mercado no se cuenta con muchas bases de datos locales confiables donde se pueda obtener información financiera de compañías comparables para elaborar estudios de precios de transferencia. La mayoría de las bases de datos con las que se cuenta son elaboradas en el extranjero con información del mercado americano, canadiense, europeo y asiático, La información de compañías establecidas en Latinoamérica es muy escasa en estas bases de datos. Esto lleva a utilizar información de compañías que pueden ser comparables funcionalmente; sin embargo, no se encuentran establecidas dentro del mismo mercado que las compañías en análisis, enfrentan riesgos diferentes, además, pueden registrar su contabilidad de una manera distinta a la que una compañía latinoamericana lo haría.

División de la información financiera.

Aquí se encuentran dos tipos de problemas: el primero sería en el caso de que la compañía bajo análisis tenga más de una transacción con partes relacionadas, lo que llevaría a identificar los ingresos y costos directamente relacionados a esta transacción, y la segunda sería la información financiera que se encontrará en las bases de datos disponibles.

i. División de la información financiera de la compañía analizada.

En este caso las compañías tienen que elaborar estados financieros por tipo de transacción con el objeto de conocer los márgenes de utilidad que obtengan por las operaciones con sus partes relacionadas.

ii. Información financiera de las compañías determinadas como comparables.

La información que se obtiene de las bases de datos no se puede obtener a un nivel de transacción, se obtiene de una manera general, por lo que hay que poner especial atención al revisar las descripciones de estas compañías para poder identificar si en realidad son comparables o no a la operación bajo análisis.

Información financiera de la entidad analizada versus la información financiera de varios años comparables.

Hay que identificar cuál es el ciclo de negocios de la compañía analizada, con el objeto de comparar la información financiera de esta compañía con un periodo similar de las compañías que fueron seleccionadas como comparables.

El párrafo 1.33 de las Directrices de la OCDE señala lo siguiente:

“... Ser comparable significa que ninguna de las diferencias (si las hay) entre las situaciones objeto de comparación pueda afectar significativamente a las condiciones analizadas en la metodología (por ejemplo, el precio o el margen), o que se pueden realizar ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar los efectos de dichas diferencias. Para determinar el grado de comparabilidad y qué ajustes son precisos para lograrla, es necesario comprender cómo evalúan las sociedades independientes las operaciones potenciales...”

Los ajustes se efectúan a fin de mejorar la comparabilidad de las transacciones que se están comparando. Además debemos tener en cuenta que se realizan los ajustes en precios de transferencia basados en los siguientes supuestos:

- Ingresos acumulables menores a los de mercado
- Deducciones mayores a las de mercado
- Ingresos acumulables mayores a los de mercado
- Deducciones menores a las de mercado

Los ajustes que se han aplicado con mayor frecuencia a fin de mejorar la comparabilidad, entre la compañía analizada en un estudio técnico de Precios de transferencia y las compañías independientes han sido el ajuste de cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios; en algunos casos se han realizado también ajustes por propiedad, planta y equipo.

Ajustes de Capital

Los ajustes de capital se utilizan con el objetivo de minimizar las diferencias entre la compañía analizada y las empresas comparables seleccionadas en la utilización del Método de Margen Neto Transaccional. A continuación presentamos una descripción de dichos ajustes:

Ajuste de cuentas por cobrar

Este ajuste mitiga las diferencias ocasionadas por los diferentes financiamientos otorgados por la empresa analizada y la empresa comparable.

La fórmula utilizada es la siguiente:

$$\left(\frac{\text{Cuentas por cobrar Cia Analizada}}{\text{Ventas Cai. Analizada}} - \frac{\text{Cuentas por cobrar Cia Comparable}}{\text{Ventas Cia Comparable}} \right) \times \text{Ventas Cia Comparable} \times \left(\frac{\text{Tasa de interes}}{1 + \text{Tasa de interes}} \right)$$

Ajustes de cuentas por pagar

El objetivo del ajuste de cuentas por pagar es disminuir las diferencias existentes por el financiamiento recibido entre la empresa analizada y la empresa comparable, misma que influye en el costo de ventas de cada una de las compañías.

La fórmula utilizada es la siguiente:

$$\left(\frac{\text{Cuentas por pagar Cia Analizada}}{\text{Costo de Ventas Cia. Analizada}} - \frac{\text{Cuentas por Pagar Cia Comparable}}{\text{Cto de Vtas Cia Comparable}} \right) \times \text{Cto de Vtas Cia Comparable} \times \left(\frac{\text{Tasa de interes}}{1 + \text{Tasa de interes}} \right)$$

Ajuste de inventarios

Los costos de mantenimiento de stocks de inventarios son generalmente trasladados al precio de venta, y así, la comparabilidad de las empresas se vuelve menos certera, de esta manera, este ajuste busca minimizar estas diferencias.

La fórmula utilizada es la siguiente:

$$\left(\frac{\text{Inventarios Cia Analizada}}{\text{Ventas Cia. Analizada}} - \frac{\text{inventarios Cia Comparable}}{\text{Ventas Cia Comparable}} \right) \times \text{Ventas Cia Comparable} \times \text{Tasa de interes}$$

Ejemplo de Ajustes de Capital:

A continuación se muestra la información financiera de Farma SK Ecuador la cual pertenecen al Grupo Farmacéutico Farma SK con su matriz en Estados Unidos, la compañía analizada realizo operaciones de exportación de medicamentos a su matriz, esta operación servirá para el análisis de precios de transferencia se ha decidido aplicar el método del Margen Neto con indicador de rentabilidad o PLI del Costo Adicionado Neto (CAN).

Cuadro N°03: Información Financiera de Compañía Analizada

INFORMACIÓN FINANCIERA DE				
Farma SK Ecuador				
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS				
	2011	2010	2009	2008
VENTAS / INGRESOS	13,805,011.00	10,789,970.00	7,024,166.00	3,553,314.96
COSTO DE VENTAS	(6.889.783,00)	(4.243.420,00)	(2.361.984,00)	(1.055.810,85)
UTILIDAD BRUTA	6.915.228,00	6.546.550,00	4.662.182,00	2.497.504,11
GASTOS ADMINISTRATIVOS	(560.919,00)	-	-	-
GASTOS DE VENTA	(5.988.292,00)	(6.017.504,00)	(4.122.210,00)	(2.052.473,00)
OTROS GASTOS OPERATIVOS	-	-	-	-
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	(6.549.211,00)	(6.017.504,00)	(4.122.210,00)	(2.052.473,00)
UTILIDAD OPERATIVA	366.017,00	529.046,00	539.972,00	445.031,11
OTROS INGRESOS Y EGRESOS				
GASTOS FINANCIEROS	-	-	-	-
INGRESOS FINANCIEROS	-	-	-	-
OTROS EGRESOS	-	-	-	(194.402,00)
OTROS INGRESOS	5.633,00	89.444,00	45.757,00	-

BALANCE GENERAL				
	2011	2010	2009	2008
ACTIVOS / ASSETS				
CAJA-BANCOS	1,060,983.00	1,235,831.00	723,570.00	239,998.00
CLIENTES	4,749,093.00	2,280,466.00	1,714,741.00	1,048,730.00
C x C DIVERSAS	1,077,983.00	295,233.00	84,122.00	1,523.00
INVENTARIOS	1,325,438.00	983,941.00	506,375.00	252,494.00
OTROS ACTIVOS CTES.	-	-	-	-
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	8,213,497.00	4,795,471.00	3,028,808.00	1,542,745.00
INM., MAQ. Y EQUIPO, NETO	51,608.00	50,831.00	42,238.00	14,706.00
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	7,083.00	35,058.00	22,044.00	3,440.00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	58,691.00	85,889.00	64,282.00	18,146.00
TOTAL ACTIVOS	8,272,188.00	4,881,360.00	3,093,090.00	1,560,891.00
PASIVOS / LIABILITIES				
CTAS. x PAGAR COMERCIALES	1,096,785.00	1,276,812.00	835,042.00	765,491.00
OTRAS CTAS. X PAGAR	1,717,578.00	964,932.00	657,058.00	192,920.00
OTROS PASIVOS CORRIENTES	-	-	-	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,814,363.00	2,241,744.00	1,492,100.00	958,411.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	2,814,363.00	2,241,744.00	1,492,100.00	958,411.00
PATRIMONIO / EQUITY				
CAPITAL SOCIAL	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
RESERVA LEGAL	5,000.00	5,000.00	5,000.00	1,000.00
RESULTADOS ACUMULADOS	5,442,825.00	2,624,616.00	1,585,990.00	591,480.00
UTILIDAD DEL PERIODO	-	-	-	-
TOTAL PATRIMONIO	5,457,825.00	2,639,616.00	1,600,990.00	602,480.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8,272,188.00	4,881,360.00	3,093,090.00	1,560,891.00

Fuente: Farma SK
Elaboración: Propia

Para la aplicación del método se ha procedido a realizar una búsqueda de compañías comparables que posean información pública, varias compañías comparables las

cuales poseen actividades y funciones similares. La búsqueda se detalla a continuación.

La base de datos utilizada en nuestro análisis es la proporcionada por la Compañía Standar & Poor's (Research Insight Compustat).

Esta base de datos contiene información financiera y comercial de primera categoría acerca de las principales corporaciones públicas de Estados Unidos. Esta base de datos ha venido trabajando en la recolección de información desde 1962, por lo que su experiencia en el tema da fe de la veracidad de los datos proporcionados. La información que ofrece es recolectada de los informes de los accionistas y que son presentados con una periodicidad anual y trimestral adoptando las formas 10-K y 10-Q, servicios de noticias en diarios y contactos directos con la Compañía involucrada y analizada. Contiene información de cerca de 11 mil compañías estadounidenses y canadienses. En esta base se puede encontrar las líneas de negocio y la industria en la cual se enfoca cada una de las compañías, con sus respectivas actividades, etc. Para determinar las compañías que pueden ser consideradas como comparables en un estudio de precios de transferencia. Esta base de datos utiliza los Códigos de Clasificación Industrial Estándar (SIC Codes por sus siglas en inglés).

Tomando en cuenta el análisis previo realizado, determinamos el Código de Clasificación Industrial Estándar (SIC) que más se ajuste a las actividades de la compañía analizada con el fin de determinar adecuadamente las compañías comparables a ser analizadas y utilizadas en el desarrollo de este ejemplo

Se observa que los Códigos SIC considerados y que corresponden en comparabilidad con las actividades de la compañía analizada se encuentran en:

- Grupo Principal 28: “Productos Químicos y Conexos”, Grupo Industrial 283: “Medicamentos”, 2834: “Preparaciones Farmacéuticas”.
- Grupo Principal 28: “Productos Químicos y Conexos, Grupo Industrial 284: “Jabón, detergentes y productos de limpieza, perfumes, cosméticos y otros productos de tocador”, 2844: “Perfumes, cosméticos, tocador y Otros”.
- Grupo Principal 51: “Comercio al por mayor de bienes no Duraderos”, Grupo Industrial 512: “Las drogas, Propietarios de drogas, y artículos de farmacia”, 5122: “Drogas, Propietarios de drogas, y "artículos de farmacia”.
- Grupo Principal 59: “Venta de varios artículos al por menor”, Grupo Industrial 591: “Tiendas de drogas y tiendas de propiedad”, 5912: “Farmacias”

Esta búsqueda arrojó 25 potenciales compañías comparables de las cuales se filtraron para compañía que se encuentren activas y poseen información financiera actualizada, obteniendo 21 compañías comparables. El resumen de estos resultados se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro N°04: Códigos SIC's

Códigos SIC's		Número de compañías
2834	Pharmaceutical preparations	10
2844	Perfumes, cosmetics and other toilet preparations	3
5122	Drugs, drug proprietaries, and druggists' sundries wholesale dealing in	2
5149	Groceries and related products, not elsewhere classified wholesale dealing in	5
5912	Drug stores and proprietary stores	1

Fuente: Standar & Poor's (Research Insight Compustat).
Elaboración: Propia

Las compañías potencialmente comparables fueron analizadas para determinar las mejores comparables, como se detalla en la siguiente matriz de descarte:

Cuadro N°05: Matriz de Descarte

#	Compañía	Descripción	País	SIC	SIC Description	Actividad Principal	Estado	Razón de exclusión
1	ACRUX LIMITED	La Sociedad es un fondo de desarrollo combinado que invierte en empresas farmacéuticas que desarrollan nuevos productos relacionados con la entrega de los productos farmacéuticos a través de la piel.	Australia	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing	Excluida	la compañía es un fondo de desarrollo que invierte en farmacéuticas
2	ADVENTRX PHARMACEUTICALS, INC.	ADVENTRX Pharmaceuticals, Inc. (ADVENTRX) es una compañía farmacéutica especializada. Se centra en la adquisición, desarrollo y comercialización de productos candidatos.	United States of America	2834	Pharmaceutical preparations	Wholesale	Excluida	La compañía realiza operaciones de desarrollo de fármacos y tratamientos
3	ALPHARX, INC.	AlphaRx, Inc. (AlphaRx) es una compañía farmacéutica especializada de administración de fármacos.	United States of America	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing	Excluida	La compañía realiza operaciones de desarrollo de fármacos y tratamientos
4	PHARMA MED CO.	Dimed SA Distribuidora de Medicamentos es una empresa con sede en EEUU dedica principalmente a la comercialización, importación y distribución de medicamentos, perfumes y cosméticos.	United States of America	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing	Incluida	
5	CANGENE CORPORATION	La Compañía es una compañía biofarmacéutica canadiense involucrado en el desarrollo, fabricación y comercialización de productos y tecnologías para los mercados globales.	Canada	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing	Excluida	La compañía realiza actividades de fabricación
6	CATALYST PHARMACEUTICAL PARTNERS, INC.	Catalizador Pharmaceutical Partners, Inc. es una compañía biofarmacéutica en fase de desarrollo.	United States of America	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing	Excluida	La compañía realiza operaciones de desarrollo de fármacos y tratamientos
7	CAWACHI LIMITED	Actividad principal de la Sociedad es la explotación de drogas cadena de tiendas en la región de Kanto.	Japan	5912	Drug stores and proprietary stores	Retail	Excluida	La compañía posee varias tiendas retail

#	Compañía	Descripción	País	SIC	SIC Description	Actividad Principal	Estado	Razón de exclusión
8	CHINA PEDIATRIC PHARMACEUTICALS, INC.	China, Pediatric Pharmaceuticals, Inc. (CPDU), ex Cabello Tapa Studios International, Inc., es una empresa farmacéutica china que identifica, investiga, desarrolla, fabrica y distribuye tanto con receta y de los medicamentos de venta libre (incluidas las medicinas chinas tradicionales y tradicional (TCM)) principalmente para el tratamiento.	United States of America	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing; Wholesale	Excluida	La compañía realiza actividades de fabricación
9	MEDICINAS UNIDAS C.A.	La compañía es un proveedor de servicios farmacéuticos de distribución directa.	United States of America	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing; Services	Incluida	
10	CORPORATIVO FRAGUA, S.A.B. DE C.V.	Corporativo Fragua SAB de CV (Fragua) es un holding con sede en México que se dedican principalmente en el sector minorista. Sus actividades incluyen las operaciones de una red de farmacias súper bajo el nombre de Farmacias Guadalajara.	Mexico	5912	Drug stores and proprietary stores	Retail	Excluida	La compañía opera una red de farmacias
11	EMISPHERE TECHNOLOGIES INC	Tecnologías Emisphere, Inc. (Emisphere) es una compañía biofarmacéutica que se centra en la entrega de moléculas terapéuticas o suplementos.	United States of America	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing	Excluida	La compañía realiza operaciones de desarrollo de fármacos
12	GTX, INC.	GTx, Inc. es una compañía biofarmacéutica dedicada al descubrimiento, desarrollo y comercialización de pequeñas moléculas que las vías de destino hormonales para el tratamiento del cáncer, tratamiento del cáncer de apoyo, y otras condiciones médicas graves.	United States of America	2834	Pharmaceutical preparations	Services	Excluida	La compañía realiza operaciones de desarrollo de fármacos y tratamientos
13	JIANGXI JIANGZHONG PHARMACEUTICAL CO., LTD	Las principales actividades de la compañía son la fabricación y venta de productos farmacéuticos.	China	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing; Wholesale	Excluida	La compañía realiza actividades de fabricación
14	KUSURI NO AOKI CO., LTD.	La Compañía es una empresa con sede en Japón se dedican principalmente a la venta al por menor de productos farmacéuticos y cosméticos, así como diversos artículos de diarios, productos alimenticios, objetos pequeños, las prendas de vestir y otros.	Japan	5912	Drug stores and proprietary stores	Retail	Excluida	La compañía opera una cadena de farmacias

#	Compañía	Descripción	País	SIC	SIC Description	Actividad Principal	Estado	Razón de exclusión
15	PACIFICHEALTH LABORATORIES, INC.	Laboratorios PacificHealth, Inc. se dedica a la elaboración de proteínas a base de productos nutricionales que activan vías bioquímicas para mejorar la resistencia muscular y, además, los péptidos específicos que participan en la regulación del apetito.	United States of America	5122	Drugs, drug proprietaries, and druggists' sundries wholesale dealing in	Manufacturing	Excluida	La compañía realiza operaciones de desarrollo de fármacos y tratamientos
16	REGENOCELL THERAPEUTICS, INC.	RegenoCELL Therapeutics, Inc. se centra en el desarrollo de un negocio de terapia de células madre para el tratamiento de la insuficiencia cardíaca congestiva y la enfermedad arterial periférica.	United States of America	2834	Pharmaceutical preparations	Wholesale	Excluida	La compañía realiza actividades de fabricación
17	SAREUM HOLDINGS PLC	La actividad principal del Grupo es el descubrimiento y desarrollo de nuevas drogas terapéuticas por una combinación de habilidades en biología, química computacional y la química medicinal.	United Kingdom	2834	Pharmaceutical preparations	Services	Excluida	La compañía realiza operaciones de desarrollo de fármacos
18	SCHIFF NUTRITION INTERNATIONAL, INC.	Schiff Nutrition International, Inc. desarrolla, fabrica, comercializa y distribuye vitaminas de marca y privadas, suplementos nutricionales y barras nutritivas en los Estados Unidos y en todo el mundo. La compañía ofrece una amplia gama de cápsulas, tabletas y barras nutritivas.	United States of America	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing	Excluida	La compañía realiza actividades de fabricación
19	SCICLONE PHARMACEUTICALS INC	SciClone Pharmaceuticals, Inc. (SciClone) es una compañía farmacéutica especializada.	United States of America	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing	Excluida	La compañía comercializa productos a para terapias
20	TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.	Torii Pharmaceutical Co., Ltd. tiene como objetivo contribuir a la mejora de la salud humana y para el cumplimiento de sus responsabilidades para con los clientes, accionistas, empleados y la sociedad, mediante el suministro de productos de clase mundial farmacéutica.	Japan	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing; Wholesale	Excluida	La compañía realiza operaciones de desarrollo de fármacos y tratamientos
21	UCB NV/SA	El Grupo es un grupo de escala mundial farmacéutica y química que opera en dos sectores industriales: el sector farmacéutico y el sector Surface Specialties.	Belgium	2834	Pharmaceutical preparations	Manufacturing	Excluida	La compañía realiza desarrollo de fármacos.

Fuente: Standar & Poor's (Research Insight Compustat).
Elaboración: Propia

Las compañías seleccionadas para el presente ejemplo son:

- Medicinas Unidas C.A.
- Pharma Med Co.

Una vez que pudimos obtener las compañías comparables podemos aplicar los ajustes de capital. A continuación se presenta la información financiera de una de las compañías comparables.

Cuadro N°06: Información Financiera de las Compañías Comparables

COMPARABLE: Pharma Med Co.				Expresado en US \$.	
<u>GANANCIAS Y PÉRDIDAS</u>	<u>2011</u>	<u>2010</u>	<u>2009</u>	<u>2008</u>	<u>2007</u>
VENTAS	1,578,276.00	1,617,087.00	1,506,388.00	1,107,046.00	1,302,471.00
COSTO DE VENTAS	(1,423,552.00)	(1,450,165.00)	(1,329,979.00)	(987,189.00)	(1,160,554.00)
UTILIDAD BRUTA	154,724.00	166,922.00	176,409.00	119,857.00	141,917.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	(115,599.00)	(122,989.00)	(116,594.00)	(84,815.00)	(103,862.00)
GASTOS DE VENTA	-	-	-	-	-
DEPRECIACION	(3,467.00)	(3,225.00)	(3,152.00)	(1,830.00)	(1,680.00)
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	(119,066.00)	(126,214.00)	(119,746.00)	(86,645.00)	(105,542.00)
UTILIDAD OPERATIVA	35,658.00	40,708.00	56,663.00	33,212.00	36,375.00
GASTOS FINANCIEROS	(20,789.00)	(15,935.00)	(18,527.00)	(17,049.00)	(15,973.00)
INGRESOS FINANCIEROS	5,654.00	4,184.00	3,175.00	2,980.00	4,492.00
OTROS EGRESOS	(1,644.00)	(5,216.00)	-	-	(1,353.00)
OTROS INGRESOS	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	18,878.00	23,740.00	41,310.00	19,143.00	23,540.00
<u>BALANCE GENERAL</u>	<u>2011</u>	<u>2010</u>	<u>2009</u>	<u>2008</u>	<u>2007</u>
CUENTAS POR COBRAR	255,061.00	239,323.00	211,646.00	156,130.00	240,337.00
INVENTARIOS	220,147.00	223,911.00	198,959.00	133,191.00	177,428.00
INTANGIBLES	13,104.00	5,172.00	4,013.00	3,236.00	3,697.00
INVERSIONES	-	-	-	-	-
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	46,620.00	40,881.00	28,805.00	17,008.00	19,781.00
ACTIVOS TOTALES	660,285.00	634,979.00	546,589.00	391,869.00	523,995.00
CUENTAS POR PAGAR	233,778.00	217,915.00	152,341.00	79,521.00	131,417.00
PASIVOS CORRIENTES	274,124.00	256,378.00	203,676.00	133,764.00	161,065.00
PASIVOS TOTALES	367,066.00	327,216.00	267,707.00	191,784.00	272,251.00
PATRIMONIO	293,219.00	307,762.00	278,882.00	200,086.00	251,744.00

COMPARABLE :		Medicinas Unidas C.A.		Expresado en US \$.	
GANANCIAS Y PÉRDIDAS	2011	2010	2009	2008	
VENTAS / INGRESOS	3.328.584.311,00	2.771.237.565,00	2.281.364.606,00	2.102.054.817,00	
COSTO DE VENTAS	(2.601.424.330,00)	(2.396.560.372,00)	(2.012.326.350,00)	(1.864.670.427,00)	
UTILIDAD BRUTA	727.159.981,00	374.677.193,00	269.038.256,00	237.384.390,00	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	(524.656.335,00)	(327.390.311,00)	(178.817.947,00)	(155.476.172,00)	
GASTOS DE VENTA	-	-	-	-	
DEPRECIACION	-	-	(22.010.996,00)	(6.648.102,00)	
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	(524.656.335,00)	(327.390.311,00)	(200.828.943,00)	(162.124.274,00)	
UTILIDAD OPERATIVA	202.503.646,00	47.286.882,00	68.209.313,00	75.260.116,00	
GASTOS FINANCIEROS	(89.518.913,00)	(39.931.214,00)	(20.253.087,00)	(14.056.640,00)	
INGRESOS FINANCIEROS	4.076.438,00	16.146.962,00	388.706,00	872.857,00	
OTROS EGRESOS	(24.458.057,00)	-	(217.480,00)	(194.411,00)	
OTROS INGRESOS	-	2.733.350,00	-	-	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	92.603.114,00	26.235.980,00	37.689.432,00	66.298.355,00	
BALANCE GENERAL	2011	2010	2009	2008	
CUENTAS POR COBRAR	384.621.311,00	561.487.669,00	410.238.524,00	437.301.149,00	
INVENTARIOS	622.210.872,00	716.782.322,00	393.694.765,00	381.709.752,00	
INTANGIBLES	548.345.722,00	671.390.074,00	106.541.229,00	96.409.965,00	
INVERSIONES	-	-	-	-	
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	900.900.759,00	1.015.476.590,00	238.341.174,00	214.940.360,00	
ACTIVOS TOTALES	2.294.005.815,00	2.568.776.123,00	1.155.372.930,00	1.081.932.914,00	
CUENTAS POR PAGAR	632.490.135,00	777.273.624,00	386.886.583,00	434.433.138,00	
PASIVOS CORRIENTES	1.087.627.658,00	1.798.642.096,00	511.496.686,00	465.649.170,00	
PASIVOS TOTALES	1.797.091.789,00	2.016.671.962,00	646.041.314,00	593.706.094,00	
PATRIMONIO	496.914.026,00	552.104.161,00	509.331.616,00	488.226.821,00	

Fuente: Websites de las compañías.
Elaboración: Propia

Como se mencionó anteriormente para determinar si la compañía analizada cumple con el principio de plena competencia se decidió utilizar el método del MNT, El CAN de las compañías comparables antes de realizar los ajustes se desarrolla a continuación:

$$\text{CANPharma Med Co.} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Costo de ventas} + \text{Gastos Operativos}}$$

$$\text{CAN Pharma Med Co.} = \frac{35,658.00}{1,423,552.00+119,066.00}$$

$$\text{CAN Pharma Med Co.} = \frac{35,658.00}{1,542,618.00}$$

$$\text{CANPharma Med Co.} = 2.31\%$$

$$\text{CAN Medicinas Unidas C. A.} = \frac{202.503.646,00}{2.601.424.330,00 + 524.656.335,00}$$

$$\text{CAN Medicinas Unidas C. A.} = \frac{202.503.646,00}{3.126.080.665,00}$$

$$\text{CANMedicinas Unidas C. A.} = 6.48\%$$

Los Can sin ajustar de la compañías comparables son de 2.31% y 6.48%. Para el presente ejercicio utilizaremos la tasa US Prime (US Prime: Tasa Preferencial Comercial de los Estados Unidos de América. Fuente: Internacional Financial Statistics del Fondo Monetario Internacional.) como tasa de interés para los ajustes la cual para el 2011 fue de 3.25%, una vez que obtuvimos la información financiera procedemos a realizar los ajustes de capital a fin de obtener información financiera con menos diferencias. El presente ejemplo tiene como base metodológica el Capítulo III sección A.6 de las Directrices de la OCDE.

Para demostrar de forma más sencilla la aplicación de los ajustes procederemos a condensar la información financiera de ambas compañías.

Cuadro N°07: Resumen de Información financiera de las compañías

ANALIZADA: Farma SK Ecuador		Expresado en US \$.		
GANANCIAS Y PÉRDIDAS	2011	2010	2009	2008
VENTAS	13,805,011	10,789,970	7,024,166	3,553,315
EBIT	4,366,017	2,529,046	1,539,972	545,031
EBIT / VENTAS	31.63%	23.44%	21.92%	15.34%
CUENTAS POR COBRAR (CXC)	4,749,093	2,280,466	1,714,741	1,048,730
INVENTARIOS (INV)	1,325,438	983,941	506,375	252,494
CUENTAS POR PAGAR (CXP)	1,096,785	1,276,812	835,042	765,491
CXC + INV – CXP	4,977,746	1,987,595	1,386,074	535,733
(CXC + INV - CXP) / VENTAS	36.06%	18.42%	19.73%	15.08%

COMPARABLE : Medicinas Unidas C.A.		Expresado en US \$.		
GANANCIAS Y PÉRDIDAS	2011	2010	2009	2008
VENTAS	1,578,276	1,617,087	1,506,388	1,107,046
EBIT	35,658	40,708	56,663	33,212
EBIT / VENTAS	2.26%	2.52%	3.76%	3.00%
CUENTAS POR COBRAR (CXC)	255,061	239,323	211,646	156,130
INVENTARIOS (INV)	220,147	223,911	198,959	133,191
CUENTAS POR PAGAR (CXP)	233,778	217,915	152,341	79,521
CXC + INV – CXP	241,430	245,319	258,264	209,800
(CXC + INV - CXP) / VENTAS	15.30%	15.17%	17.14%	18.95%

COMPARABLE :		Expresado en Miles de US \$.		
Pharma Med Co.	2011	2010	2009	2008
GANANCIAS Y PÉRDIDAS				
VENTAS	3,328,584	2,771,238	2,281,365	2,102,055
EBIT	102,504	47,287	68,209	75,260
EBIT / VENTAS	0.31%	0.17%	0.30%	0.36%
CUENTAS POR COBRAR (CXC)	384,621	561,488	410,239	437,301
INVENTARIOS (INV)	622,211	716,782	393,695	381,710
CUENTAS POR PAGAR (CXP)	632,490	777,274	386,887	434,433
CXC + INV – CXP	374,342	500,996	417,047	384,578
(CXC + INV - CXP) / VENTAS	1.12%	1.81%	1.83%	1.83%

Ajustes de capital de compañía comparable 1: Medicinas Unidas C.A.:

Ajuste de cuentas por cobrar (ACXC)

$$\begin{aligned}
 &= \left(\frac{\text{CXC Cia Analizada}}{\text{Ventas Cia. Analizada}} - \frac{\text{CXC Cia Comparable}}{\text{Ventas Cia Comparable}} \right) \times \text{Ventas Cia Comparable} \times \left(\frac{\text{Tasa de interes}}{1 + \text{Tasa de interes}} \right) \\
 &= \left(\frac{4,749,093}{13,805,011} - \frac{255,061}{1,578,276} \right) \times 1,578,276 \times \left(\frac{0.0325}{1 + 0.0325} \right) \\
 &= (0.182404909) \times 1,578,276 \times (0.031476998) \\
 &= 9,061.76
 \end{aligned}$$

Ajuste de inventarios (AINV)

$$\begin{aligned}
 &= \left(\frac{\text{Inventarios Cia Analizada}}{\text{Ventas Cia. Analizada}} - \frac{\text{inventarios Cia Comparable}}{\text{Ventas Cia Comparable}} \right) \times \text{Ventas Cia Comparable} \times \text{Tasa de interes} \\
 &= \left(\frac{1,325,438}{13,805,011} - \frac{220,147}{1,578,276} \right) \times 1,578,276 \times 0.0325 \\
 &= (-0.043474374) \times 1,578,276 \times 0.0325 \\
 &= -2,229.97
 \end{aligned}$$

Ajuste de cuentas por pagar (ACXP)

$$\begin{aligned}
 &\left(\frac{\text{CXP Cia Analizada}}{\text{Costo de Ventas Cia. Analizada}} - \frac{\text{Cuentas por Pagar Cia Comparable}}{\text{Costo de Ventas Cia Comparable}} \right) \times \text{Costo de Ventas Cia Comparable} \\
 &\quad \times \left(\frac{\text{Tasa de interes}}{1 + \text{Tasa de interes}} \right) \\
 &= \left(\frac{1,096,785}{6,889,783} - \frac{233,778}{1,423,552} \right) \times 1,423,552 \times \left(\frac{0.0325}{1 + 0.0325} \right) \\
 &= (-0,0050315) \times 1,423,552 \times (0.031476998) \\
 &= -225.46
 \end{aligned}$$

Ahora que tenemos los ajustes de capital podemos calcular el can ajustado que permitirá realizar un análisis con una mejor comparabilidad y fiabilidad entre la compañía analizada y la comparable

$$\text{CAN ajustado} = \frac{\text{Utilidad Operativa} + (-\text{ACXC} + \text{ACXP} - \text{AINV})}{(\text{Costo de ventas} + \text{ACXP}) + \text{Gastos Operativos}}$$

$$\text{CAN ajustado} = \frac{35,658 + [-9,061.76 + (-225.46) - (-2,229.97)]}{[1,423,552.00 + (9,648.18)] + 119,066.00}$$

$$\text{CAN ajustado} = \frac{35,658 + (-7057,25)}{(1,423,326.54) + 119,066.00}$$

$$\text{CAN ajustado} = \frac{28,600.74}{1,542,392.54}$$

$$\text{CAN ajustado} = 1.85\%$$

Ajustes de Capital de la Compañía comparable 2 Pharma Med Co.:

Ajuste de cuentas por cobrar (ACXC)

$$\begin{aligned} &= \left(\frac{\text{CXC Cia Analizada}}{\text{Ventas Cia. Analizada}} - \frac{\text{CXC Cia Comparable}}{\text{Ventas Cia Comparable}} \right) \times \text{Ventas Cia Comparable} \times \left(\frac{\text{Tasa de interes}}{1 + \text{Tasa de interes}} \right) \\ &= \left(\frac{4,749,093}{13,805,011} - \frac{384,621}{33,285,843} \right) \times 3,328,584 \times \left(\frac{0.0325}{1 + 0.0325} \right) \\ &= (0,22846123) \times 3,328,584 \times (0.031476998) \\ &= 23,936.76 \end{aligned}$$

Ajuste de inventarios (AINV)

$$\begin{aligned} &= \left(\frac{\text{Inventarios Cia Analizada}}{\text{Ventas Cia. Analizada}} - \frac{\text{inventarios Cia Comparable}}{\text{Ventas Cia Comparable}} \right) \times \text{Ventas Cia Comparable} \times \text{Tasa de interes} \\ &= \left(\frac{1,325,438}{13,805,011} - \frac{622,211}{33,285,843} \right) \times 3,328,584 \times 0.0325 \\ &= (-0,090918) \times 3,328,584 \times 0.0325 \\ &= -9835.44 \end{aligned}$$

Ajuste de cuentas por pagar (ACXP)

$$\begin{aligned} &\left(\frac{\text{CXP Cia Analizada}}{\text{Costo de Ventas Cia. Analizada}} - \frac{\text{Cuentas por Pagar Cia Comparable}}{\text{Costo de Ventas Cia Comparable}} \right) \times \text{Costo de Ventas Cia Comparable} \\ &\quad \times \left(\frac{\text{Tasa de interes}}{1 + \text{Tasa de interes}} \right) \\ &= \left(\frac{1,096,785}{6,889,783} - \frac{632,490.14}{2,601,424.33} \right) \times 2,601,424.33 \times \left(\frac{0.0325}{1 + 0.0325} \right) \\ &= -0,0839421 \times 2,601,424.33 \times (0.031476998) \\ &= -6873.61 \end{aligned}$$

Ahora que tenemos los ajustes de capital podemos calcular el can ajustado que permitirá realizar un análisis con una mejor comparabilidad y fiabilidad entre la compañía analizada y la comparable

$$\text{CAN ajustado} = \frac{\text{Utilidad Operativa} + (-\text{ACXC} + \text{ACXP} - \text{AINV})}{(\text{Costo de ventas} + \text{ACXP}) + \text{Gastos Operativos}}$$

$$\text{CAN ajustado} = \frac{202,503.64 + [-23,936.76 + (-6873,61) - (-9835.44)]}{[2,601,424.33 + (-6,873.61)] + 524,656,33}$$

$$\text{CAN ajustado} = \frac{202,503.64 + (-20,974.92)}{(2,594,550.72) + 524,656.33}$$

$$\text{CAN ajustado} = \frac{181528,72}{3,119,207.06}$$

$$\text{CAN ajustado} = 5.82\%$$

El can ajustado de la segunda comparable fue de 5.82% por lo que ahora tenemos los can ajustados como se muestra en el siguiente cuadro resumen

Cuadro N°08: Resumen de Indicadores de rentabilidad CAN

Compañía	Can Sin Ajuste	Can Ajustado
Pharma Med Co.	2,73%	1,85%
Medicinas Unidas C.A.	6.48%	5,82%

Elaboración: Propia

Una vez que obtuvimos los indicadores de rentabilidad ajustados podemos calcular el rango intercuartil de plena competencia, a fin de determinar si el Can de la compañía analizada se encuentra dentro o fuera y establecer si cumple con el principio de plena competencia.

Cuadro N°09: Rango Intercuartil

CAN Farma SK 2.72%	Mínimo	Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior	Máximo
Sin ajuste	2,73%	3,67%	4,61%	5,54%	6,48%
Ajustado	1,85%	2,85%	3,84%	4,83%	5,82%

Elaboración: Propia

El Can de la Compañía fue de 2.72% por lo que se encuentra por debajo del rango intercuartil, por lo que se considera que este causa perjuicio al interés fiscal, por lo que se deberá calcular el ajuste por precios de transferencia correspondiente.

$$\text{Ventas ajustadas} = (1 + \text{Mediana}) \times (\text{Ctos} + \text{Gtos Operativos})_{\text{cia analizada}}$$

$$\text{Ventas ajustadas} = (1 + 3.84\%) \times 13,438,994$$

$$\text{Ventas ajustadas} = 1.0384 \times 13,438,994$$

$$\text{Ventas ajustadas} = 13,954,649$$

$$\text{Ajuste PT} = \text{Ventas ajustadas} - \text{Ventas}$$

$$\text{Ajuste PT} = 13,954,649 - 13,805,011$$

$$\text{Ajuste PT} = 149,638$$

El ajuste por precios de transferencia asciende a US \$ 149,638 el cual deberá ser incluido en la declaración del impuesto a la renta.

Ajuste de mercado geográfico

Compañías que operan en diferentes países o mercados geográficos enfrentan diferentes circunstancias económicas; ello determina muchas veces que, los niveles de rentabilidad de actividades similares varían de una compañía a otra.

Con la finalidad de realizar el ajuste riesgo país, correspondiente a la eliminación de las diferencias de utilidades de actividades similares provocadas debido a la ubicación en un determinado mercado geográfico, la tasa de interés utilizada en los ajustes reseñados anteriormente corresponde a la US Prime. Se utiliza esta tasa debido a que, con los ajustes en las cuentas por cobrar y pagar efectuados, se han eliminado las diferencias del crédito otorgado y recibido de las empresas comparables y se ha

asemejado su situación a la de la compañía analizada, por ello se debe utilizar una tasa de interés que sea aplicable a empresas de diferentes países de manera uniforme.

Ajustes por exactitud

En el caso que se identifiquen diferencias en factores; tales como, circunstancias económicas particulares (inicio de operaciones, obsolescencia de inventarios provocado por un cambio tecnológico, entre otros), estrategia de negocios (creación de barreras de entrada a nuevos competidores), que pudieran afectar los márgenes de la parte analizada, así como de las compañías comparables, se deberán realizar los ajustes del caso para eliminar tales diferencias; de forma tal que, los resultados de la aplicación del método del MNT no sean distorsionados.

Los ajustes tienen como objetivo eliminar diferencias entre información que permitirá tener mayor fiabilidad en el momento de realizar una comparabilidad, los ajustes no son un tema exclusivo del método del margen neto transaccional, es aplicable a cualquier método a continuación realizaremos un ejemplo de un ajuste dentro del método del precio comparable no controlado.

El ejemplo presentado parte del supuesto que la información pública para obtener comparables no siempre es la más óptima sin embargo con los ajustes adecuados, esta información puede ser la mejor al momento de buscar comparables.

La compañía Frutas Tropicales S.A. es un productor de frutas y pulpa de frutas, especialmente maracuyá y mango, domiciliada en Ecuador, su actividad principal es la producción de pulpa de mango y pulpa de maracuyá; la pulpa de mango es exportada a un solo cliente en España. Los precios FOB de la compañía están en el rango entre US \$ 9 y 11 por Kg. y la pulpa de maracuyá es exportada a varios países de Sudamérica,

con mayor predominio hacia el mercado Colombiano al cual sus exportaciones representan el 65% de las ventas de la compañía el rango de precios varia entre Colombia y los países restantes.

La empresa Fruit Spain Co. domiciliada en España y es accionista de Frutas Tropicales S.A.; podemos afirmar según lo expuesto en el título 2.3 del presente documento que es su parte relacionada, y para determinar si los precios pactados con la compañía relacionada cumple con el principio de plena competencia a través de la aplicación del método del precio comparable no controlado, las comparables para la aplicación del método se obtuvieron a través de DATACOMEX la cual es una base de datos del comercio exterior español con especificación de países y sus agrupaciones con fuente en A.E.A.T y Eurostat de reconocimiento internacional y desarrollada por el Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España, gracias a esta base se pudo acceder a los precios CIF de empresas independientes que importan pulpa de mango durante el mismo periodo seleccionado.

Al ser un producto agrícola los precios pueden tener cierta volatilidad por lo que en ciertas temporadas sus precios pueden variar, por esto para el presente ejemplo tomaremos los datos del mes de enero.

Una vez que obtuvimos los precios CIF de las importaciones y depurarlos obteniendo solo las transacciones del mes de enero deberemos proceder a realiza los ajustes necesarios para obtener información que sea comparable con la obtenida de la compañía analizada ya que no es posible comparar los precios FOB con los precios CIF ya que el precio FOB es el precio franco a bordo (Free on board) y el CIF es el precio del Coste, seguro y Flete (Cost, Insurance and Freight).

En el caso expuesto el Precio CIF esta compuesto por el Precio FOB + Seguro + Flete + Costo incurrido en el Canal de Panamá. Además que a información obtenida se encuentra en Euros por lo que también deberemos realiza un ajuste por tipo de cambio Por lo que el ajuste constituye en eliminar estas diferencias a fin de obtener información comparable para realizar el CUP.

La tasa de cambio promedio del mes de enero de 2011 oficial del Banco Central del Ecuador fue de 1.33516 dólares por cada euro.

Cuadro N°10: Exportación de Pulpa de Mango del mes de enero

Fecha	Partida A.	Descripción Comercial	Kg	Cliente	Destino	Valor FOB	Valor Unitario
05/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	1200	Fruit Spain Co.	España	12.840,50	10,70
10/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	800	Fruit Spain Co.	España	7.944,49	9,93
12/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	1200	Fruit Spain Co.	España	11.772,88	9,81
17/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	360	Fruit Spain Co.	España	3.251,70	9,03
19/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	1200	Fruit Spain Co.	España	12.372,23	10,31
24/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	1200	Fruit Spain Co.	España	11.520,75	9,60
26/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	800	Fruit Spain Co.	España	8.408,01	10,51
31/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	1200	Fruit Spain Co.	España	11.364,57	9,47
Promedio Enero							9,92

Fuente: DATACOMEX
Elaboración: Propia

La Compañía durante el mes de enero realizo exportaciones de US \$ 79.475,13 hacia su parte domiciliada en España, con un valor unitario por Kg de 9.92, ahora procederemos a realizar los ajustes, el primer ajuste a realiza es la conversión de euros a dólares con la tasa de cambio presentada anteriormente, posteriormente procederemos a eliminar el costo del peaje pagado en el canal de panamá, el cual es de US \$. 4.41 por tonelada para carga congelada como es el caso de la pulpa de mango por lo que la disminución por Kg. es de 0.00441, el costo de transporte promedio durante 2011 según los datos de aduana fue US \$ 0.38769 por Kg. Y el seguro por kg

hacia el mar mediterráneo es de US \$ 0.006 por Kg. Los Ajustes para la base de importaciones se presentan a continuación:

Cuadro N°11: Base de Exportaciones Ajustada

Fecha	Procedencia	Cantidad (Kg)	CIF (€)	Valor Unitario (€)	Valor Unitario (US \$)	Costo canal Panamá (US \$)	Flete (US \$)	Seguro (US \$)	FOB (US \$)
01/01/2011	Ecuador	2100	32,424.74	15.44035	11.56442	0.00441	0.38769	0.006	11.1663
03/01/2011	Ecuador	600	9,732.04	16.22007	12.14841	0.00441	0.38769	0.006	11.7503
03/01/2011	Ecuador	3000	52,710.25	17.57008	13.15953	0.00441	0.38769	0.006	12.7614
03/01/2011	Ecuador	3000	49,320.10	16.44003	12.31316	0.00441	0.38769	0.006	11.9151
05/01/2011	Ecuador	2500	35,750.18	14.30007	10.71038	0.00441	0.38769	0.006	10.3123
06/01/2011	Ecuador	800	12,248.84	15.31105	11.46758	0.00441	0.38769	0.006	11.0695
06/01/2011	Ecuador	2300	37,099.75	16.13033	12.08119	0.00441	0.38769	0.006	11.6831
08/01/2011	Ecuador	1900	30,552.36	16.08019	12.04364	0.00441	0.38769	0.006	11.6455
08/01/2011	Ecuador	2400	31,056.99	12.94041	9.69203	0.00441	0.38769	0.006	9.29393
11/01/2011	Ecuador	2100	38,325.29	18.25014	13.66888	0.00441	0.38769	0.006	13.2708
11/01/2011	Ecuador	800	12,728.73	15.91091	11.91686	0.00441	0.38769	0.006	11.5188
12/01/2011	Ecuador	800	14,824.25	18.53031	13.87872	0.00441	0.38769	0.006	13.4806
13/01/2011	Ecuador	500	8,405.39	16.81078	12.59084	0.00441	0.38769	0.006	12.1927
13/01/2011	Ecuador	600	10,944.80	18.24133	13.66228	0.00441	0.38769	0.006	13.2642
13/01/2011	Ecuador	2200	33,968.85	15.44039	11.56445	0.00441	0.38769	0.006	11.1663
16/01/2011	Ecuador	2300	30,567.29	13.29013	9.95396	0.00441	0.38769	0.006	9.55586
17/01/2011	Ecuador	1700	26,265.56	15.45033	11.57189	0.00441	0.38769	0.006	11.1738
17/01/2011	Ecuador	3000	45,660.49	15.22016	11.39951	0.00441	0.38769	0.006	11.0014
19/01/2011	Ecuador	1800	23,346.98	12.97054	9.71460	0.00441	0.38769	0.006	9.3165
20/01/2011	Ecuador	2200	38,258.67	17.39030	13.02488	0.00441	0.38769	0.006	12.6268
23/01/2011	Ecuador	1900	32,661.77	17.19041	12.87516	0.00441	0.38769	0.006	12.4771
23/01/2011	Ecuador	1600	20,240.62	12.65039	9.47481	0.00441	0.38769	0.006	9.07671
23/01/2011	Ecuador	2700	42,930.43	15.90016	11.90880	0.00441	0.38769	0.006	11.5107
28/01/2011	Ecuador	700	13,167.06	18.81009	14.08826	0.00441	0.38769	0.006	13.6902
31/01/2011	Ecuador	800	11,104.89	13.88111	10.39659	0.00441	0.38769	0.006	9.99849
Promedio									11.477

Fuente: DATACOMEX
Elaboración: Propia

Una vez realizado los ajustes y obtenido la información comparable procedemos a calcular el rango intercuartil para determinar si las operaciones con la parte relacionada cumplen con el principio de plena competencia.

Cuadro N°12: Aplicación del Método del precio Comparable no controlado

Fecha	Partida A.	Descripción Comercial	Kg	Cliente	Destino	Valor Fob	Valor Unitario	Rango Intercuartil			USD Perjuicio	Condición	Perjuicio
								Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior			
05/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	1200	Fruit Spain Co.	España	12,840.50	10.70	11.00	11.52	12.48	982.01	fuera	perjuicio
10/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	800	Fruit Spain Co.	España	7,944.49	9.93	11.00	11.52	12.48	1,270.52	fuera	perjuicio
12/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	1200	Fruit Spain Co.	España	11,772.88	9.81	11.00	11.52	12.48	2,049.63	fuera	perjuicio
17/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	360	Fruit Spain Co.	España	3,251.70	9.03	11.00	11.52	12.48	895.05	fuera	perjuicio
19/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	1200	Fruit Spain Co.	España	12,372.23	10.31	11.00	11.52	12.48	1,450.28	fuera	perjuicio
24/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	1200	Fruit Spain Co.	España	11,520.75	9.60	11.00	11.52	12.48	2,301.76	fuera	perjuicio
26/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	800	Fruit Spain Co.	España	8,408.01	10.51	11.00	11.52	12.48	807.00	fuera	perjuicio
31/01/2011	811000000	Pulpa de Mango	1200	Fruit Spain Co.	España	11,364.57	9.47	11.00	11.52	12.48	2,457.94	fuera	perjuicio
Promedio Enero							9.92				12,214.19		

Fuente: DATACOMEX, BCE
Elaboración: Propia

Como se puede observar en el cuadro anterior las operaciones realizadas durante el 2011 con la compañía Fruit Spain Co. Se encuentran por debajo del rango de precios pactados entre terceros independientes, por lo que las operaciones señaladas no cumplen con el principio de plena competencia causando un ajuste por precios de transferencia de US \$ 12,214.19. Este ajuste se obtiene de la diferencia entre el precio pactado con la relacionada y la mediana del cuartil obtenido, y multiplicado por la cantidad.

Como se puede ver los ajustes permiten obtener una información mas fiable a la hora de aplicar un método, estos ajustes no siempre son los mismos en todos los casos, sino que requieren de un análisis de comparabilidad para determinar si un ajuste es necesario y permitirá que la información permitirá realiza una mejor comparabilidad.

Para el caso de la pulpa de maracuyá la compañía vende volúmenes mayores a la compañía domiciliada en Colombia, Jugos Tropicales SAC, las transacciones con esta compañía representan el 65% de las ventas totales durante el periodo analizado, para el ejemplo, al realizar más del 50% de sus ventas con una compañía no domiciliada en el Ecuador, se considera a la empresa Jugos Tropicales SAC como relacionada, por lo que debemos determinar si los precios pactados cumplen con el principio de plena competencia. Al efectuar exportaciones con volúmenes mayores a las exportaciones del resto de clientes, los precios pactados poseen un descuento el cual varía dependiendo del volumen de la exportación y la temporada.

El análisis de precios de transferencia se realizara a través del Método del precio comparable no controlado en su versión interna ya que obtenemos información de las exportaciones a sus clientes del mismo producto, y salvo el descuento por volumen las operaciones tiene características y riesgos similares, obteniendo información

comparable. Para eliminar esta diferencia en los precios por el descuento por volumen procederemos a realizar un ajuste por volumen para el ejemplo continuaremos con la información del mes de enero, la cual se muestra a continuación.

Cuadro N°13: Exportación Pulpa de Maracuyá – Enero 2011

Fecha	Partida A.	Descripción Comercial	Kg	Cliente	Destino	Valor FOB	Valor Unitario
04/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	1960	Cabama SAS	Perú	15,366.40	7.84
05/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	33700	Jugos Tropicales SAC	Colombia	257,805.00	7.65
08/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	2330	Jugos del Perú	Perú	17,871.10	7.67
10/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	51000	Jugos Tropicales SAC	Colombia	368,730.00	7.23
11/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	4920	Jugos del Perú	Perú	38,179.20	7.76
12/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	2600	Coljugos SAC	Colombia	20,488.00	7.88
16/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	3840	Coljugos SAC	Colombia	32,716.80	8.52
18/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	3440	Coljugos SAC	Colombia	29,308.80	8.52
21/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	2310	Cabama SAS	Perú	20,743.80	8.98
22/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	3180	Coljugos SAC	Colombia	24,835.80	7.81
26/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	3370	Coljugos SAC	Colombia	26,454.50	7.85
28/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	2370	Cabama SAS	Perú	18,841.50	7.95
28/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	3830	JDLP Co.	Bolivia	32,669.90	8.53
30/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	3580	Cabama SAS	Perú	31,575.60	8.82
31/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	3000	Jugos del Perú	Perú	27,060.00	9.02
		Total	125,430			962,646.40	

Fuente: DATACOMEX, BCE
Elaboración: Propia

LA compañía vendió 125 toneladas de pulpa de Maracuyá hacia Perú, Colombia y Bolivia a un total de cinco clientes, de los cuales uno es su relacionada como es Jugos

Tropicales SAC de Colombia, con la cual tuvo dos operaciones durante Enero de 2011 las cuales se muestran a continuación:

Cuadro N°14: Exportaciones a Jugos Tropicales SAC – Enero 2011

Fecha	Partida A.	Descripción Comercial	Kg	Cliente	Destino	Valor FOB	Valor Unitario
05/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	33700	Jugos Tropicales SAC	Colombia	257,805.00	7.65
10/01/2011	811000000	Pulpa de Maracuyá	51000	Jugos Tropicales SAC	Colombia	368,730.00	7.23
TOTAL			84700			626,535.00	

Fuente: DATACOMEX, BCE
Elaboración: Propia

A la compañía Jugos Tropicales SAC se le exporta un valor de US \$ 626,535 lo que representa 84,700 Kg de pulpa de maracuyá con un precio promedio US \$ 7.44 por Kg. las operaciones independientes poseen un valor promedio de US \$ 8.24 por Kg.

Para realizar el ajuste por volumen vamos a realizar un análisis basado en la sensibilidad, para este partiremos con los descuentos dados por la compañía según sus políticas de ventas la cual llamaremos escenario normal y se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro N°15: Descuento según las políticas de ventas

MIN (Kg)	MAX (Kg)	Descuento
5000	7500	5.00%
7500	10000	6.00%
>10000		10.00%

Fuente: Analisis de sensibilidad, Tropical Fruit
Elaboración: Propia

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, utilizaremos un escenario pesimista y un escenario optimista para determinar si los precios pactados con Jugos tropical, su parte relacionada, cumplen con el principio de plena competencia. Las exportaciones a su relacionada según las políticas de ventas fueron del 10%, para el ejemplo se supondrá una variación de 15% con respecto al descuento para los escenarios pesimista y

optimista, en función al riesgo que mantienen los precios y costos de los productos agrícolas.

Cuadro N°16: Descuento según las políticas de ventas Pesimista - Optimista

MIN (Kg)	MAX (Kg)	Descuento Normal	Descuento Pesimista	Descuento Optimista
5000	7500	5.00%	4.25%	5.75%
7500	10000	6.00%	5.10%	6.90%
>10000		10.00%	8.50%	11.50%

Fuente: Analisis de sensibilidad, Tropical Fruit
Elaboración: Propia

Con los escenarios y su respectivo descuento calculado procederemos a realizar el ajuste a los precios pactados con las compañías independientes a fin de obtener información comparable que permita determinar si cumple con el principio de plena competencia, para determinar los precios comparables procedemos a tomar el precio de las compañías independientes y aplicamos cada uno de los descuentos correspondientes a cada escenario que afectó a las transacciones con la relacionada, hablamos del descuento de más de 10,000 kg.

Cuadro N°17: Precios ajustado por escenario

Fecha	Kg	Cliente	Valor Fob	Valor Unitario	Valor Unitario Ajustado (normal)	Valor Unitario Ajustado (pesimista)	Valor Unitario Ajustado (optimista)
04/01/2011	1960	Cabama SAS	15,366.40	7.84	7.06	7.17	6.94
08/01/2011	2330	Jugos del Perú	17,871.10	7.67	6.90	7.02	6.79
11/01/2011	4920	Jugos del Perú	38,179.20	7.76	6.98	7.10	6.87
12/01/2011	2600	Coljugos SAC	20,488.00	7.88	7.09	7.21	6.97
16/01/2011	3840	Coljugos SAC	32,716.80	8.52	7.67	7.80	7.54
18/01/2011	3440	Coljugos SAC	29,308.80	8.52	7.67	7.80	7.54
21/01/2011	2310	Cabama SAS	20,743.80	8.98	8.08	8.22	7.95
22/01/2011	3180	Coljugos SAC	24,835.80	7.81	7.03	7.15	6.91
26/01/2011	3370	Coljugos SAC	26,454.50	7.85	7.07	7.18	6.95
28/01/2011	2370	Cabama SAS	18,841.50	7.95	7.16	7.27	7.04
28/01/2011	3830	JDLP Co.	32,669.90	8.53	7.68	7.80	7.55
30/01/2011	3580	Cabama SAS	31,575.60	8.82	7.94	8.07	7.81
31/01/2011	3000	Jugos del Perú	27,060.00	9.02	8.12	8.25	7.98

Fuente: Analisis de sensibilidad, Tropical Fruit
Elaboración: Propia

Con cada escenario y sus precios se realizó el rango intercuartil, los cuales permitirán determinar si los precios pactados con su relacionada se encuentran dentro del rango conformado por el precio de las operaciones con sus independientes.

Escenario Pesimista

El rango intercuartil del escenario pesimista se muestra a continuación.

Cuadro N°19: Rango Intercuartil Escenario Pesimista

	Mínimo	Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior	Máximo
Sin ajuste	7.67	7.84	7.95	8.53	9.02
Ajustado	7.02	7.17	7.27	7.80	8.25

Elaboración: Propia

Considerando que los precios pactados con la relacionada fueron de 7.65 y 7.23 se puede afirmar que los precios se encuentran dentro del rango intercuartil por lo que no causa perjuicio al interés fiscal.

Escenario Normal

El rango intercuartil del escenario normal se muestra a continuación.

Cuadro N°19: Rango Intercuartil Escenario Normal

	Mínimo	Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior	Máximo
Sin ajuste	7.67	7.84	7.95	8.53	9.02
Ajustado	6.90	7.06	7.16	7.68	8.12

Elaboración: Propia

Considerando que los precios pactados con la relacionada fueron de 7.65 y 7.23 se puede aseverar que los precios se encuentran dentro del rango intercuartil por lo que no causa perjuicio al interés fiscal.

Escenario Optimista

El rango intercuartil del escenario optimista se muestra a continuación.

Cuadro N°20: Rango Intercuartil Escenario Optimista

	Mínimo	Cuartil inferior	Mediana	Cuartil superior	Máximo
Sin ajuste	7.67	7.84	7.95	8.53	9.02
Ajustado	6.79	6.94	7.04	7.55	7.98

Elaboración: Propia

Considerando que los precios pactados con la relacionada fueron de 7.65 y 7.23 se para el primer caso el precio se encuentra por encima del rango, sin embargo este no causa perjuicio al interés fiscal, ya que la compañía genero mayores ingresos frente al rango conformado por precios de compañías independientes, el segundo precio se encuentra dentro del rango por lo que cumple con el principio de plena competencia.

El presente ejemplo determino que los precios pactados de la compañía con su relacionada se encuentran dentro del rango por lo que no causan ajuste por precios de transferencia

CAPITULO III. RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL ECUADOR

3.1. Administración Tributaria en el Ecuador

En Ecuador operan varias Administraciones Tributarias como son:

- El Servicio de Rentas Internas (SRI) que administra los impuestos internos.
- El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), que administra los impuestos al comercio exterior; y,
- Los organismos del régimen seccional (Municipios), que administran principalmente tasas y contribuciones especiales;

Para la presente investigación nos concentraremos en la Administración Tributaria que administra los impuestos internos, y en consecuencia vela por el cumplimiento del Régimen de precios de transferencia en el Ecuador.

El Servicio de Rentas Internas (SRI) fue creado por la Ley No. 41 publicada en el Registro Oficial, el 2 de diciembre de 1997, como una entidad técnica y autónoma, con personería jurídica, de derecho público, patrimonio y fondos propios. Con jurisdicción nacional y sede principal en la ciudad de Quito.

La creación del SRI en 1997 se inició en el ámbito de la mayor crisis económica y financiera registrada en la vida del país, que dio lugar a un largo espacio de inestabilidad política, solo minorizado por la culminación del proceso de negociación limítrofe con la suscripción del tratado de paz con el Perú.

El Servicio de Rentas Internas es una entidad técnica y autónoma, encargada de la administración y recaudación de los impuestos que están bajo su ámbito de acción.

Entre los propósitos básicos del SRI está la difusión y capacitación de los contribuyentes respecto a sus obligaciones tributarias y la atención y resolución de sus peticiones, reclamos y consultas. En los casos de evasión de tributos, aplica las sanciones correspondientes conforme la Ley.

Tiene como objetivo general, impulsar una Administración Tributaria moderna y profesionalizada que mantenga una relación responsable y transparente con la sociedad.

IMPUESTOS QUE ADMINISTRA

- Impuesto a la Renta.
- Impuesto a la Herencias, Legados y Donaciones.
- Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Impuesto Consumo Especiales (ICE).
- Impuesto Vehículos motorizados.
- Impuesto a la Salida de Dividas.
- Impuesto a los Activos en el Exterior.
- Impuesto Tierras Rurales.
- Régimen Impositivo Simplificado.
- Regalías Mineras y Conservación de patentes.

Entre las principales facultades que tiene el Servicio de Rentas Internas, se encuentran:

- Facultad Reglamentaria
- Facultad Determinadora
- Facultad Resolutiva
- Facultad Sancionadora
- Facultad Recaudadora

Junto con ejecutar la política tributaria aprobada por el Presidente de la República del Ecuador.

De conformidad con el Art. 2 de la Ley de Creación, el Servicio de Rentas Internas tendrá las siguientes facultades, atribuciones y obligaciones:

- Ejecutar la política tributaria aprobada por el señor Presidente de la República;
- Efectuar la determinación, recaudación y control de los tributos internos del Estado;
- Preparar estudios respecto de reformas a la legislación tributaria;
- Emitir y anular títulos de crédito, notas de crédito y órdenes de cobro;
- Imponer sanciones;
- Establecer y mantener el sistema estadístico tributario nacional;
- Solicitar a los contribuyentes información vinculada con la determinación de sus obligaciones tributarias o de terceros; y,
- Las demás que se asignen por ley.

Directorio del SRI:

Es la autoridad máxima del Servicio de Rentas Internas y está conformado por:

1. El Ministro Finanzas, quien lo preside;
2. El Superintendente de Compañías o su delegado;
3. El Superintendente de Bancos o su delegado;
4. El Subsecretario de Presupuestos y Contabilidad;
5. Un representante de las Federaciones Nacionales de las Cámaras de la Producción.

El Director General del Servicio de Rentas Internas participa en las reuniones del Directorio con voz informativa pero sin voto. El Presidente del Directorio tiene además, voto dirimente. El Directorio cuenta con un Secretario designado por su Presidente.

El Servicio de Rentas Internas está dirigido y administrado por un Director General nombrado por el Presidente de la República, por el período de duración de su mandato. Este funcionario puede ser ratificado en períodos sucesivos.

El SRI opera en forma absolutamente desconcentrada, a través de las direcciones regionales, provinciales y sus respectivas delegaciones zonales, en 33 ciudades. Con este fin, ha sido necesario establecer políticas corporativas claras que permitan actuar bajo los mismos principios a todos los empleados. La Dirección Nacional, tiene jurisdicción en todo el país y es la encargada de conceptualizar políticas, procesos y procedimientos, así como vigilar su cabal entendimiento y aplicación.

3.2. Imposición ecuatoriana y los Precios de transferencia

La estructura jurídica tributaria actual se encuentra conformada básicamente por los siguientes cuerpos legales, en orden de prelación:

I. Constitución Política de la República

Establece que el régimen tributario debe regirse, entre otros, por los principios de progresividad, eficiencia, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. También resalta que se priorizarán los impuestos directos y progresivos.

II. Tratados y convenios internacionales

Establece en materia tributaria, como fuentes del derecho o reguladores del ejercicio y aplicación del poder tributario, es decir, como medios de limitar la soberanía tributaria.

III. Código Tributario (CT)

Establece la relación entre el contribuyente y el Estado, la relación entre el Sujeto Activo y el Sujeto Pasivo. Se divide en 4 libros, los cuales abarcan información sobre cómo cumplir con las obligaciones tributarias, los derechos de los contribuyentes y las sanciones.

IV. Ley Orgánica de Régimen Tributario (LORTI)

Describe los distintos impuestos que rigen el Sistema Tributario, especifica por ejemplo para el impuesto a la renta, cuales son los sujetos activos y pasivos, que contribuyentes están obligados a declarar o liquidar este impuesto.

V. Ley del Registro Único de Contribuyentes

Establece la obligatoriedad de todos los ciudadanos que tienen actividad económica a inscribirse en este catastro. Hoy en día constan 2,3 millones de personas inscritas en este Sistema.

VI. Ley de Equidad Tributaria

Es un cuerpo normativo que reformó varios artículos del Código Tributario, de la Ley de Régimen Tributario Interno y creó nuevos impuestos, como por ejemplo el de salida de capitales.

VII. Reglamento para la Aplicación a la LORTI (RALORTI)

Cuerpo normativo, reglamentario, contiene disposiciones que permiten la aplicación de la LORTI, es dictado por el Presidente de la República, conforme lo señala la Constitución por ser potestad exclusiva del ejecutivo.

VIII. Reglamento a la Ley de Equidad Tributaria

Cuerpo normativo, reglamentario, contiene disposiciones que permiten la aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, es dictado por el Presidente de la República, conforme lo señala la Constitución por ser potestad exclusiva del ejecutivo.

IX. Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención

Cuerpo normativo, reglamentario, dictado por el Presidente de la República, que regula todo lo relacionado con los Comprobantes de Venta y Retención, así como otros documentos complementarios y señala las formas, modos y requisitos necesarios para su validez, la violación de sus normas se sancionan como falta reglamentaria.

X. Resoluciones y circulares de carácter general.

Son normas de carácter secundario y de cumplimiento obligatorio, las dicta el Director General de cada Administración Tributaria para regular ciertas obligaciones de los contribuyentes, conforme lo señala el Código Tributario deben ser publicadas según corresponda en el Registro Oficial, su violación es sancionada como falta reglamentaria.

Cuadro N° 21: Normativa de Precios de Transferencia

N°	Tipo de Dispositivo	Título	Fecha de Publicación
Ley			
1	La Ley de Régimen tributario Interno		23/12/2009
2	Ley orgánica del régimen tributaria interno		29/12/2007
Reglamento			
3	Decreto N° 374	Reglamento de la LRTI	09/06/2010
4	Reglamento para la aplicación de la ley orgánica de régimen tributario interno		15/05/2008

Nº	Tipo de Dispositivo	Título	Fecha de Publicación
Otras normas			
5	Circular N° NAC - DGECCGC11 - 00009	A los sujetos pasivos de obligaciones tributarias relacionadas con la aplicación del régimen de Precios de Transferencia	02/06/2011
6	Resolución N° NAC DGERCGC11-00029	Información requerida a empresas que tienen transacciones con PR y están exoneradas del régimen	17/01/2011
7	Resolución N° NAC - DGERCGC 09-00704	Exclusión de Uruguay como paraíso fiscal	30/10/2009
8	Resolución N° NAC DGERCGC09-00286	Topes para establecer obligaciones formales de PT	17/04/2009
9	Resolución N° NAC - DGER 2008-1520	Nuevos Formularios Tributarios	31/12/2008
10	Resolución N° NAC -DGER 2008 -0464	Alcance para precios de transferencia y contenido del IIPT y Anexo	11/04/2008
11	Circular N° NAC - DGEC 2008-0011	Obligaciones tributarias relacionadas con la aplicación de régimen de precios de transferencia	21/02/2008
12	Resolución N° NAC -DGER 2008 -0182	Jurisdicciones de baja imposición y paraísos fiscales	21/02/2008
13	Resolución N° NAC - DGER 2006-0161	Anexo de precios de transferencia	08/03/2006
14	Resolución N° NAC - DGER 2005-0640	Anexo e IIPT de precios de transferencia	16/01/2006
15	Resolución N° NAC - DGER 2005-0641	Anexo e IIPT de precios de transferencia	16/01/2006
16	Resolución de Superintendencia	Sentencia de juicio de impugnación propuesto por Peñaherrera Solah, Presidente de la Camara de Comercio de Quito contra el Presidente de la Republica	21/10/2005
17	Decreto N° 2430 Preciso de transferencia	Suplemento de registro oficial N° 494	31/12/2004
18	Ficha Técnica	Anexo de operaciones con partes relacionadas del exterior	S/F
19	Resolución N° NAC DGERCGC13-00011	Obligaciones PT	24/01/2013

Fuente: SRI
Elaboración: Propia

3.3. Base Legal

En materia de precios de transferencia, las leyes ecuatorianas han tenido una evolución con el pasar de los años, por lo que haremos referencia a las principales disposiciones en orden cronológico.

En abril de 1999 se publicó en el Suplemento al Registro Oficial 181 la Ley 24, LEY PARA REFORMA A LAS FINANZAS PÚBLICAS, la cual otorga a la Administración Tributaria la facultad de establecer las normas necesarias para regular los precios de transferencia de bienes y servicios para efectos tributarios.

“Esta facultad procederá de forma exclusiva cuando:

a) Las ventas se efectúen al costo o a un valor inferior al costo, salvo que el contribuyente demuestre documentadamente que los bienes vendidos sufrieron demérito o existieron circunstancias que determinaron la necesidad de efectuar transferencias en tales condiciones, para lo cual el sujeto pasivo presentará un informe al Servicio de Rentas Internas;

b) Las ventas al exterior se efectúen a precios inferiores a los corrientes que rigen en los mercados externos al momento de la venta, a nivel de primer importador; salvo que el contribuyente demuestre documentadamente que no fue posible vender a precios de mercado, sea porque la producción exportable fue marginal o porque los bienes sufrieron deterioro; y,

c) Cuando los costos de las importaciones se efectuaren a precios superiores de los que rigen en los mercados internacionales”.

En enero de 2006 el Servicio de Rentas Internas publica la resolución NAC-DGER 2005-0641, la cual considera los parámetros para determinar la mediana y el rango de plena competencia.

“Art. 1.- Rango de Plena Competencia.- Cuando por la aplicación de alguno de los métodos establecidos en el Art. 66.4 del reglamento para la aplicación de la ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas se obtenga dos o más operaciones comparables, el contribuyente deberá establecer la mediana y el rango de plena competencia de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad de dichas operaciones.

Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad registrado por el contribuyente se encuentra dentro del Rango de Plena Competencia se considerará como pactado entre partes independientes. En su defecto se considerará que el valor que hubieren utilizado partes independientes es el que corresponde a la mediana.”

El 27 de enero de 2008, La Ley Reformativa para la Equidad Tributaria en el Ecuador, aprobada por la Asamblea Constituyente incorpora nuevos artículos a la Ley de Régimen Tributario Interno e instaura con mayor claridad y profundidad la normativa a seguir en materia de precios de transferencia. Entre los principales artículos que se deben considerar están:

“Art. (...)-Partes relacionadas.-Para efectos tributarios se considerarán partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra; o en las que un tercero, sea persona natural o sociedad

domiciliada o no en el Ecuador, participe directa o indirectamente, en la dirección, administración, control o capital de éstas.

Se considerarán partes relacionadas entre otros casos los siguientes:

- 1) La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes.
- 2) Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.
- 3) Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.
- 4) Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.
- 5) Las partes, en las que un mismo grupo de miembros, socios o accionistas, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de éstas.
- 6) Los miembros de los órganos directivos de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.
- 7) Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.
- 8) Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los directivos; administradores; o comisarios de la sociedad.
- 9) Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos.

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

transacciones entre tales contribuyentes, los mecanismos de precios usados en tales operaciones.

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

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

Serán jurisdicciones de menor imposición y paraísos fiscales, aquellos que señale el Servicio de Rentas Internas pudiendo basarse para ello en la información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos -OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional-GAFI.”...

“Art. (...)- Precios de Transferencia.- Se establece el **régimen de precios de transferencia** orientado a regular con fines tributarios las transacciones que se realizan entre partes relacionadas, en los términos definidos por esta Ley, de manera que las contraprestaciones entre ellas sean similares a las que se realizan entre partes independientes.”...

“Art. (...) Principio de plena competencia.- Para efectos tributarios se entiende por principio de plena competencia aquel por el cual, cuando se establezcan o impongan condiciones entre partes relacionadas en sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas

condiciones pero que, por razón de la aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán sometidas a imposición.”...

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

Para determinar si las operaciones son comparables o si existen diferencias significativas, se tomarán en cuenta, dependiendo del método de aplicación del principio de plena competencia seleccionado, los siguientes elementos:

1. Las características de las operaciones, incluyendo:

- a) En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio, y si el servicio involucra o no una experiencia o, conocimiento técnico;
- b) En el caso de uso, goce o enajenación de bienes tangibles, elementos tales como las características físicas, calidad y disponibilidad del bien;
- c) En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, la forma de la operación, tal como la concesión de una licencia o su venta; el tipo de activo, sea patente, marca. know-how, entre otros; la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del activo en cuestión;
- d) En caso de enajenación de acciones, el capital contable actualizado de la sociedad emisora, el patrimonio, el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo

proyectados o la cotización bursátil registrada en la última transacción cumplida con estas acciones; y,

e) En caso de operaciones de financiamiento, el monto del préstamo, plazo, garantías, solvencia del deudor, tasa de interés y la esencia económica de la operación antes que su forma.

2. El análisis de las funciones o actividades desempeñadas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones, por partes relacionadas en operaciones vinculadas y por partes independientes en operaciones no vinculadas.

3. Los términos contractuales o no, con los que realmente se cumplen las transacciones entre partes relacionadas e independientes.

4. Las circunstancias económicas o de mercado, tales como ubicación geográfica, tamaño del mercado, nivel del mercado, al por mayor o al detal, nivel de la competencia en el mercado, posición competitiva de compradores y vendedores, la disponibilidad de bienes y servicios sustitutos, los niveles de la oferta y la demanda en el mercado, poder de compra de los consumidores, reglamentos gubernamentales, costos de producción, costo de transportación y la fecha y hora de la operación.

5. Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado, entre otras.

En la Ley de Régimen Tributario Interno se indica que su Reglamento de Aplicación establecerá los métodos de aplicación del principio de plena competencia,”

Con fecha 11 de Abril del 2008, el SRI expide la Resolución No. NAC-DGER2008-0464, misma que realiza modificaciones a la Resolución No. NAC-DGER2005-0640, con respecto al alcance al contenido del Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia, con el fin de lograr un mejoramiento en la calidad de la información presentada por el contribuyente, para un adecuado ejercicio de las facultades y gestión

de la Administración Tributaria , de conformidad con la ley, e indica lo siguiente en su contenido:

“Art. 1.- Alcance.- Los contribuyentes del Impuesto a la Renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a un millón de dólares de los Estados Unidos de América (US \$1.000.000,00) deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Precios de Transferencia. Adicionalmente, aquellos contribuyentes que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a los cinco millones de dólares (US \$5.000.000) deberán presentar adicionalmente al Anexo de Precios de Transferencia, el Informe Integral de Precios de Transferencia.

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

Art. 2.- Contenido del anexo de precios de transferencia.- Este anexo se deberá presentar en medio magnético y de acuerdo con la ficha técnica a obtenerse en la página Web de esta institución: www.sri.gov.ec.

Art. 3.- Plazo de presentación del anexo de precios de transferencia.- El Anexo deberá presentarse y enviarse a través de la Internet, de acuerdo con los sistemas y herramientas tecnológicas establecidas para tal efecto por el Servicio de Rentas Internas, y de acuerdo con los plazos dispuestos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas.

El SRI facilitará a los contribuyentes el acceso a los medios tecnológicos para la presentación y el envío del anexo de Precios de Transferencia, para aquellos casos en los cuales o tengan acceso a los mismos

Art. 4.- Contenido del Informe Integral de precios de transferencia.- Este informe deberá contener la siguiente información

- Resumen ejecutivo
- Análisis Funcional
- Análisis de Mercado
- Análisis Económico

Art. 5.- Plazo de presentación del Informe Integral de Precios de Transferencia.- El Informe Integral de Precios de Transferencia deberá ser presentado en las oficinas del Servicio de Rentas Internas en los plazos dispuestos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reforma.

Art. 6.- Confidencialidad de la Información.- La información contenida en el Anexo y el Informe Integral de Precios de Transferencia será utilizada únicamente para fines tributarios y no podrá ser divulgada ni publicada.

El funcionario que incumpliera esta disposición, será sancionado conforme a las normas legales previstas para el efecto.

Art. 7.- El Anexo e Informes de Precios de Transferencia de ejercicios fiscales anteriores al 2.007 que se presenten a partir de la vigencia de la presente resolución, deberán presentarse según lo establecido en la presente Resolución.

Art. 8.- Deróguese la Resolución No. NAC-DGER2005-0640 del Servicio de Rentas Internas, publicada en el Registro Oficial No. 188, el 6 de mayo de 2006” (SRI Circular NAC – DGER2008 – 0464, viernes 11 de abril de 2008)

A pesar que la resolución NAC-DGER2005-0640 fue derogada por la NAC-DGER2008-464, hacemos mención de la misma por ser la que rige las operaciones para el ejercicio fiscal 2007.

El 23 de Octubre de 2008 se publica la reforma NAC-DGER2008-1301, en la cual se hace modificaciones a la reforma NAC-DGER2008-464, publicada en el Registro Oficial No. 324:

Art. 1.- Después del inciso primero del Art. 1, agréguese lo siguiente:

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

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

El 17 de abril del 2009, la Administración Tributaria publica la resolución NAC-DGERCGC09-00286 en el Registro Oficial No. 585, la cual hace modificaciones a la NAC-DGER2008-0464, en donde se especifica lo siguiente:

Art. 1.- En el texto de la Resolución N° NAC-DGER2008-0464, publicada en el Registro Oficial N° 324 del 25 de abril del 2008, donde diga "Anexo de Precios de Transferencia" reemplazar por "Anexo de Operaciones con Partes relacionadas".

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

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

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

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

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

El 23 de diciembre de 2008, se publicó la reforma a la Ley de Régimen Tributario Interno, en el cual se estipulan los contribuyentes que quedan exentos de la aplicación del régimen de precios de transferencia

- Los contribuyentes que tengan un impuesto causado superior al 3% de sus ingresos gravados.
- No realicen operaciones con residentes en paraísos fiscales o regímenes fiscales preferentes.
- No mantengan suscrito con el Estado contratos para la exploración y explotación de recursos no renovables.

El 28 de enero de 2011, se publicó la Resolución del SRI No. 29, mediante Registro Oficial No. 373, en el cual se estipula obligaciones para los contribuyentes exentos del régimen de Precios de Transferencia:

“Art. 1.- Los contribuyentes del impuesto a la renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior y que se encuentren exentos de la aplicación del régimen de precios de transferencia en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo innumerado quinto posterior al artículo 15 de la Ley de Régimen Tributario Interno, deben presentar a la Administración Tributaria , en un plazo no mayor a un mes, contado a partir de la fecha máxima señalada para la presentación de la declaración del impuesto a la renta, de conformidad con la ley, la siguiente información de sus operaciones con partes relacionadas del exterior, resumida por clase de operación y nombre de la contraparte:

- a) Tipo de operación (ver tabla 1 en anexo).
- b) Clase de operación (ver tabla 2 en anexo).
- c) Monto acumulado.
- d) Número de operaciones.
- e) Nombre de la contraparte.
- f) Identificación tributaria de la contraparte.

g) País de residencia o domicilio de la contraparte (ver tabla 3 en anexo).

h) Dirección de la contraparte.

i) Tarifa de Impuesto a la Renta aplicable a la operación en el país, dominio, territorio, estado asociado, jurisdicción o régimen fiscal de menor imposición de la contraparte.

La información deberá ser presentada en las oficinas del Servicio de Rentas Internas en archivo formato Microsoft Excel 97 o superior, en medio magnético (CD no regrabable), adjuntando una carta firmada por el sujeto pasivo (contribuyente o responsable) o por su contador, en la cual se haga referencia al contenido, marca, código (dato inserto en el anillo interior transparente) del CD, incluyendo en la parte final la siguiente frase: "Declaro que la información proporcionada no contiene datos falsos o erróneos y reposa en los archivos del sujeto pasivo."

El 24 de enero de 2013 se publica en el Registro oficial 878 la resolución del director general del Servicio de rentas Internas, Nac-dgecgc13-00011, la cual modifica tres parámetros del alcance de la legislación de precios de transferencia en el país. El primero, junto con la modificación del formulario 101 en sus casilleros informativos se establece el análisis e información de las operaciones con partes relacionadas según el criterio del art.4 del RALORTI, este cambio muy importante para las especialmente compañías que realizan operaciones dentro de grupos económicos. Por lo que el análisis en materia de precios de transferencia no solo se desarrollara en las operaciones del exterior sino en forma global de la compañía sin importar el domicilio de la vinculada, como hasta el 2012 se lo realizo.

El segundo cambio se relaciona con los montos mínimos:

“Los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas locales y/o domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período

fiscal en un monto acumulado superior a tres millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 3.000.000,00), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.”.

“Aquellos sujetos pasivos que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas locales y/o domiciliadas en el exterior, dentro del mismo período fiscal, en un monto acumulado superior a los seis millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 6'000.000,00) deberán presentar adicionalmente al Anexo, el Informe Integral de Precios de Transferencia.”.

Estos párrafos sustituyen los establecidos en la resolución NAC-DGER2008-0464, publicada en el Registro Oficial No. 324, de fecha 25 de abril del 2008, así se modifican los montos de las obligaciones formales de precios de transferencia para el anexo de partes relacionadas se elimina el párrafo que señala que por un monto acumulado comprendido entre USD 1.000.000,00 a USD 3.000.000,00 y cuya proporción del total operaciones con partes relacionadas del exterior sobre el total de ingresos, de acuerdo con los casilleros correspondientes del formulario 101 del impuesto a la renta, sea superior al 50%. Así como el incremento del monto para la presentación del IIPT de cinco millones de dólares a seis millones de dólares.

El tercer y último cambio señala que adicional a la presentación del documento físico del IIPT este deberá venir acompañado de su respectivo archivo magnético en formato PDF.

3.4. Métodos Utilizados en el Ecuador

El artículo 66.4 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno dispone sobre los métodos para determinar la aplicación del principio de plena competencia, y establece 6 métodos en el siguiente orden de prelación:

- Tradicionales
 - Precio Comparable no Controlado
 - Precio de Reventa
 - Costo Adicionado
- No tradicionales
 - Distribución de Utilidades
 - Residual de Distribución de Utilidades
 - Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional

A diferencia de los métodos establecidos por la OCDE el régimen ecuatoriano segrega en dos métodos diferentes el método de la Distribución del Resultado, convirtiéndose en los métodos Residual de Distribución de Utilidades y Método de Distribución de Utilidades propiamente dicho los cuales se describen a continuación.

Características de los Métodos

Las principales características de cada uno de estos métodos tradicionalmente aceptados son las que se detallan a continuación:

Precio comparable no controlado

Consiste en comparar el precio fijado en operaciones entre partes relacionadas con el establecido en una operación comparable realizada entre partes independientes en condiciones también comparables. Dado a estos efectos, es importante considerar que,

si existieran diferencias entre las operaciones que se están comparando, las mismas no afecten sustancialmente el precio en el mercado abierto y, si lo afectaran, que puedan efectuarse ajustes razonables que resulten confiables y eliminen los efectos de las diferencias existentes.

Este método resulta ser el más directo y confiable para el cumplimiento de la regla del arm's length, por lo que es el más difundido, pero presenta insalvables inconvenientes cuando no existan transacciones no controladas comparables, así como las dificultades para catalogar una operación como comparable en el caso de que la hubiera.

Precio de reventa

Este método se basa en el precio por el cual un producto adquirido a una compañía asociada se vende a una compañía no vinculada. Consiste en deducir de dicho precio un apropiado margen bruto (que puede ser el obtenido por la misma compañía en artículos comprados y vendidos en operaciones no controladas comparables o el obtenido por una compañía no vinculada en transacciones no controladas comparables) y el resultado puede ser considerado como el precio normal de mercado abierto. En este caso deberá tenerse en cuenta que las diferencias no afecten materialmente el margen de reventa en el mercado abierto.

En síntesis:

$$\text{Precio Comparable} = \text{Precio de Reventa} \times (1 - \% \text{ de Utilidad Bruta})$$

Siendo:

$$\% \text{ de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Este método cuenta con la ventaja de no requerir habitualmente tantos ajustes como el de costo más margen, pero puede resultar afectado por diferencias en la forma en que las compañías comparadas desarrollan sus negocios. El margen de reventa será más difícilmente determinable cuando quien actúe en rol de revendedor no efectúe adiciones que modifiquen de manera sustancial el valor del producto, cuando los productos adquiridos sean incorporados a otro grupo económico o cuando el revendedor contribuya de forma significativa a la creación o mantenimiento de intangibles relacionados con el producto que es propiedad de una compañía asociada.

Costo Adicionado

Para obtener el precio normal de mercado abierto de una determinada transacción, se incrementa el costo de la compañía asociada, que vende bienes o servicios a otra compañía asociada, en un apropiado margen bruto sobre costo aplicable por empresas no vinculadas comparables. En este caso a efectos de la comparabilidad deberá tenerse en cuenta que las diferencias entre las compañías que se están comparando, si existieran, no afecten el margen bruto sobre costo.

En síntesis:

$$\text{Precio Comparable} = \text{Costo} \times (1 + \% \text{ de Utilidad Bruta})$$

Este método es particularmente utilizado para el caso de ventas de productos semielaborados entre partes relacionadas, así como, cuando las transacciones controladas tienen como objeto la prestación de servicios. La dificultad radica en considerar estructuras de costos provenientes de situaciones comparables (por ej. el caso de propia producción o tercerización restaría posibilidades de comparación),

divisiones funcionales (clasificando gastos en operativos y no operativos y analizando las diferencias), análisis de los diferentes sistemas contables empleados, etc.

Método de Distribución de Utilidades

Este método consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios a través de la distribución de la utilidad global, que proviene de la suma de utilidades parciales obtenidas en cada una de las transacciones entre partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes, teniendo en cuenta, entre otros, las ventas, gastos, costos, riesgos asumidos, activos implicados y las funciones desempeñadas por las partes relacionadas.

Método Residual de Distribución de Utilidades

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios de acuerdo a lo señalado en el método de la Partición de Utilidades, pero distribuyendo la utilidad global de la siguiente forma:

- a) Se determinará la utilidad mínima que corresponda a cada parte vinculada, mediante la aplicación de cualquiera de los métodos aprobados por la legislación (excepto el presente), sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos.
- b) Se determinará la utilidad residual disminuyendo la utilidad mínima de la utilidad global. La utilidad residual será distribuida entre las partes relacionadas, tomando en cuenta entre otros elementos los intangibles significativos utilizados por cada uno de ellos, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes.

Margen Neto Transaccional

Consiste en comparar el margen neto de utilidad obtenido por la empresa en operaciones vinculadas sobre una base apropiada (que puede ser: costos, ventas, activos, etc.) con el que la misma compañía obtiene en operaciones no controladas comparables o bien, con el margen neto que obtendría una empresa independiente en operaciones similares.

Este método presenta ciertos problemas, dado que el margen neto puede ser afectado por determinados factores, aun cuando éstos no ejerzan influencia sobre el precio o el margen bruto, como pueden ser a modo de ejemplo : desarrollo de funciones en sectores o mercado abierto con diferente nivel de rentabilidad, amenaza de nuevos competidores, posiciones competitivas, diferencias existentes en los gastos operativos de las empresas consideradas, eficiencia administrativa, estrategias individuales, riesgo de productos sustitutos, etc. Sin embargo, puede ofrecer una solución práctica a problemas de Precios de Transferencia que de otra manera serían insolubles, siempre que se aplique prudentemente y efectuando ajustes apropiados.

La aplicación del método del MNT, consiste en la comparación del nivel de rentabilidad (margen operativo) alcanzado por la parte analizada, con el obtenido por compañías independientes que realizan actividades similares en circunstancias similares.

El nivel de rentabilidad de las compañías puede ser observado a partir de las ventas, de los costos y/o gastos, y de los activos. A continuación presentamos los indicadores de rentabilidad utilizados en cada caso:

Cuadro N°22: Indicadores de Rentabilidad (PLI's)

Indicador	Fórmula	Aplicación
Margen bruto - Gross Margin (MB)	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$ $\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Costo}}$	En comercializadoras y provisión de determinados productos o servicios estándares.
Margen operativo - Operating margin (MO)	$\frac{\text{Utilidad opertativa}}{\text{Ventas netas}}$	Actividades de fabricación y distribución, se considera cuando las erogaciones con partes relacionadas se reflejan en la partida gastos.
Costo adicionado neto - Net Cost Plus (MOTC)	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{(\text{Costos} + \text{Gastos})}$	En actividades de prestación de servicios, ensamblaje e industria de maquila
Retorno sobre activos - Return Over Assets (ROA)	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Activos promedio}}$	Actividades de arrendamiento o donde los retornos del negocio dependen del uso de sus activos
Razón Berry - Berry Ratio	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Total Gastos Operativos}}$	Actividades de comercialización (no distribución), corredores o broker dealers

Fuente: SRI
Elaboración: Propia

La aplicación del método más apropiado para realizar un análisis de precios de transferencia también puede ser asociada por el tipo de operación realizada con la parte relacionada, por ejemplo operaciones de manufactura no pueden ser analizadas con el método del precio de reventa, o una compra de materias primas la mejor alternativa es analizar esta esta transacción por medio de un CUP o Método de Precio comparable no controlado. A continuación se muestra las principales operaciones referenciadas por cada método:

Cuadro N° 23: Operaciones aplicables para los métodos del régimen Ecuatoriano

METODO	BASE PARA EL ANÁLISIS	REQUISITOS DE APLICACIÓN	OPERACIONES MAS USUALES	NO APLICABLE
PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO	Precio de compraventa o contraprestación por servicios	Operaciones idénticas efectuadas por partes independientes o con diferencias no influyentes en el precio.	Compraventa de commodities, insumos, productos agrícolas, productos de base química, prestación de servicios menos complejos o cesión de uso de bienes intangibles no valiosos, productos financieros.	Operaciones referentes a la cesión definitiva o uso de intangibles valiosos o cuando los productos no son comparables
PRECIOS DE REVENTA	Margen bruto obtenido a partir del precio de reventa	Precio de mercado, revendido a un tercero sin añadirle valor. Debe existir una revisión cuidadosa de la clasificación de costos y gastos	Distribución de productos que no posean bienes intangibles valiosos y que representen operaciones de bajo riesgo o riesgo limitado	Actividades de fabricación y prestación de servicios
COSTO ADICIONADO	Margen bruto obtenido a partir del costo de venta	Asignación de los beneficios brutos de la operación. Debe existir una revisión cuidadosa de la clasificación de costos y gastos.	Fabricación o ensamblaje de bienes tangibles que no posean bienes intangibles valiosos. Prestación de servicios que agregen valor con bajo riesgo a una operación principal	Distribución y uso de intangibles valioso
DISTRIBUCION DE UTILIDADES	Utilidad Operativa	Conocer los costos y beneficios atribuibles a cada parte interviniente.	Operaciones de productos que involucren servicios interrelacionados.	Cuando se puede analizar individualmente las operaciones o uso de intangibles valiosos.
RESIDUAL DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES	Utilidad Operativa	Conocer los costos y beneficios atribuibles a cada parte interviniente	Operaciones de productos que involucren servicios interrelacionados y que existan intangibles valiosos utilizados por las partes	Cuando se puede analizar individualmente las operaciones.
MARGENES TRANSACCIONALES DE UTILIDAD OPERACIONAL	Utilidad Operativa	Se debe seleccionar un indicador de rentabilidad, nivel óptimo de comparabilidad en cuento a las funciones desempeñadas, riesgos asumidos y bienes de capital invertidos.	Prestación de servicios (no financieros), transferencia de bienes sean terminados o no.	Particularmente, difícil de aplicar a un contribuyente con un bien intangible único

Fuente: SRI

Elaboración: Área de Fiscalidad Internacional, Dirección Nacional SRI

3.5. Vinculación económica

En el Ecuador se establece como vinculación económica según lo estipulado en el Artículo innumerado luego del artículo 4 de la Ley de Régimen Tributario Interno y al artículo 4 del Reglamento para la Aplicación de dicha ley, para verificar en qué circunstancias se considerarán partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador.

“Art. (...).- Partes relacionadas.- Para efectos tributarios se considerarán partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra; o en las que un tercero, sea persona natural o sociedad domiciliada o no en el Ecuador, participe directa o indirectamente, en la dirección, administración, control o capital de éstas.

Se considerarán partes relacionadas, los que se encuentran inmersos en la definición del inciso primero de este artículo, entre otros casos los siguientes:

- 1) La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes.
- 2) Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.
- 3) Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.
- 4) Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.

5) Las partes, en las que un mismo grupo de miembros, socios o accionistas, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de éstas.

6) Los miembros de los órganos directivos de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.

7) Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.

8) Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los directivos; administradores; o comisarios de la sociedad.

9) Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos.

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

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

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

pasivos y a la persona natural, sociedad, o grupo económico con quien realice ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, en los porcentajes definidos en el Reglamento.

Serán jurisdicciones de menor imposición y paraísos fiscales, aquellos que señale el Servicio de Rentas Internas.

En el reglamento a esta Ley se establecerán los términos y porcentajes a los que se refiere este artículo.

En esta podemos observar que la vinculación impuesta por la normativa ecuatoriana en el tema vinculación está determinada claramente, está esta principalmente orientada a la relación de administración de capital, la influencia en las operaciones que posee una compañía o la proporción de transacciones, cabe mencionar que se determina una vinculación en el caso de que una parte de una transacción se encuentre en un paraíso fiscal, los cuales son determinados por la Administración Tributaria Ecuatoriana. Estos paraísos fiscales el SRI los determina como regímenes tributarios con imposición fiscal menor al 60% de la vigente en el Ecuador por el mismo concepto. En otras palabras que el Impuesto a la renta o su equivalente en las diferentes jurisdicciones fiscales no sea menor al 60% de la tasa cobrada en el País.

“Art. 4.- Partes relacionadas.- Con el objeto de establecer partes relacionadas, a más de las referidas en la Ley, la Administración Tributaria con el fin de establecer algún tipo de vinculación por porcentaje de capital o proporción de transacciones, tomará en cuenta, entre otros, los siguientes casos:

1. Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.

2. Las sociedades en las cuales los mismos socios, accionistas o sus cónyuges, o sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, participen directa o indirectamente en al menos el 25% del capital social o de los fondos propios o mantengan transacciones comerciales, presten servicios o estén en relación de dependencia.
3. Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de los fondos propios en dos o más sociedades.
4. Cuando una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el Ecuador, realice el 50% o más de sus ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, con una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el país.

Los contribuyentes que cumplan con los preceptos establecidos en esta norma estarán sujetos al régimen de precios de transferencia y deberán presentar los anexos, informes y demás documentación relativa a los precios de transferencia, en la forma establecida en este reglamento, sin necesidad de ser notificados por la Administración Tributaria .

Para establecer partes relacionadas cuando las transacciones realizadas entre éstas, no se ajusten al principio de plena competencia la Administración aplicará los métodos descritos en este reglamento.”

Como podemos ver la normativa ecuatoriana se basa en lo presentado en el capítulo II del presente documento, que son los lineamientos presentados por la OCDE en el art.9 Convenio Modelo de la OCDE, y concuerda con la NIC24, este modelo de vinculación se repite en la mayoría de regímenes donde se implantaron los Precios de Transferencia

Dentro de la normativa encontramos dentro de la ficha técnica para el Anexo De Operaciones Con Partes Relacionadas Del Exterior la tabla N°3 la cual se refiere a los supuestos relación, la cual se detalla a continuación.

Cuadro N°24: Supuestos de Relación establecidos AOPRE

SUPUESTOS DE RELACIÓN
La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes.
Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes entre si
Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.
Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.
Las partes, en las que un mismo grupo de accionistas, por su aporte accionario, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de éstas.
Los miembros de los órganos directivos de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.
Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.
Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los socios, directivos, administradores o comisarios de la sociedad.
Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos.
Operación/es efectuada/s con sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición o en Paraísos Fiscales.
Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.
Las sociedades en las cuales los mismos socios, accionistas o sus cónyuges, o sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, participen directa o indirectamente en al menos el 25% del capital social o de los fondos propios.
Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de los fondos propios en dos o más sociedades.
Cuando una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el Ecuador, realice el 50% o más de sus ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones,

SUPUESTOS DE RELACIÓN
con una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el país.
Otros

Fuente: Ficha Técnica - Anexo de operaciones con partes relacionadas del exterior (AOPRE)

Los paraísos fiscales que la Administración Tributaria al 2011 a determinado son:

Cuadro N°25: Paraísos Fiscales determinados por el SRI

PARAISOS FISCALES			
ANGUILA (TRNA del Reino Unido)	GUAM (TRNA de los EEUU)	NIGERIA	REPÚBLICA DE PANAMÁ (EI)
ANTIGUA Y BARBUDA (EI)	HONG KONG (TR de China)	NIUE	REPÚBLICA DE SEYCHELLES (EI)
ANTILLAS HOLANDESAS (TR de Países Bajos)	ISLA DE COCOS O KEELING	PALAU	REPÚBLICA DE TRINIDAD Y TOBAGO
ARCHIPIÉLAGO DE SVALBARD	ISLA DE COOK (TRA asociado a Nueva Zelanda)	PITCAIRN	REPÚBLICA DE TÚNEZ
ARUBA (TR de Países Bajos)	ISLA DE MAN (TR del Reino Unido)	POLINESIA FRANCESA (TR de Ultramar de Francia)	REPÚBLICA DE VANUATU
ISLA DE ASCENSIÓN	ISLA DE NORFOLK	PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN (EI)	REPÚBLICA DEL YEMEN
BARBADOS (EI)	ISLA DE SAN PEDRO Y MIGUELÓN	PRINCIPADO DE MÓNACO	REPÚBLICA DEMOCRÁTICA SOCIALISTA DE SRI LANKA
BELICE (EI)	ISLA QESHM	PRINCIPADO DEL VALLE DE ANDORRA	SAMOA AMERICANA (TRNA de los EEUU)
BERMUDAS (TRNA del Reino Unido)	ISLAS AZORES	REINO DE SWAZILANDIA (EI)	SAMOA OCCIDENTAL
BRUNEI DARUSSALAM (EI)	ISLAS CAIMÁN (TRNA del Reino Unido)	REINO DE TONGA (EI)	SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS (EI)
CAMPIONE D'ITALIA (Comune di Campione d'Italia)	ISLAS CHRISTMAS	REINO HACHEMITA DE JORDANIA	SANTA ELENA
COLONIA DE GIBRALTAR	ISLAS DEL CANAL (Guernesey, Jersey, Alderney, Isla de Great Stark, Herm, Little Sark, Brechou, Jethou, Lihou)	REPÚBLICA COOPERATIVA DE GUYANA (EI)	SANTA LUCÍA
COMUNIDAD DE LAS BAHAMAS (EI)	ISLAS DEL PACÍFICO	REPÚBLICA DE ALBANIA	SERENÍSIMA REPÚBLICA DE SAN MARINO (EI)
EL COMMONWEALTH DE DOMINICA (Estado asociado)	ISLAS SALOMÓN	REPÚBLICA DE ANGOLA	SULTANADO DE OMAN
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS (EI)	ISLAS TURKAS E ISLAS CAICOS (TRNA del Reino Unido)	REPÚBLICA DE CABO VERDE (EI)	TOKELAU

PARAISOS FISCALES			
ESTADO ASOCIADO DE GRANADA (EI)	ISLAS VÍRGENES BRITÁNICAS (TRNA del Reino Unido)	REPÚBLICA DE CHIPRE	TRIESTE (Italia)
ESTADO DE BAHREIN (EI)	ISLAS VÍRGENES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	REPÚBLICA DE DJIBOUTI (EI)	TRISTAN DA CUNHA (SH Saint Helena)
ESTADO DE KUWAIT (EI)	KIRIBATI	REPÚBLICA DE LAS ISLAS MARSHALL (EI)	TUVALU
ESTADO DE QATAR (EI)	LABUAN	REPÚBLICA DE LIBERIA (EI)	ZONA ESPECIAL CANARIA
ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO (Estado asociado a los EEUU)	MACAO	REPÚBLICA DE MALDIVAS (EI)	ZONA LIBRE DE OSTRAVA
FEDERACIÓN DE SAN CRISTÓBAL (Islas Saint Kitts and Nevis: independientes)	MADEIRA (TR de Portugal)	REPÚBLICA DE MALTA (EI)	
GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO	MONTSERRAT (TRNA del Reino Unido)	REPÚBLICA DE MAURICIO	
GROENLANDIA	MYAMAR (ex Birmania)	REPÚBLICA DE NAURU (EI)	

Fuente. Resoluciones No. NAC-DGER2008-0182 y NAC-DGERCGC09-00704, R.O. 58, 30-X-2009

*TR - Territorio

**TRA - Territorio autónomo

***TRNA - Territorio no autónomo

**** EI - Estado independiente

La normativa Ecuatoriana sigue los lineamientos de la OCDE para el análisis de comparabilidad estudiados en el Capítulo II del presente documento, sin embargo se debe analizar las llamada Comparables Secretas la cual consiste en la posibilidad que el SRI utilice tanto información propia como de terceros para realizar un análisis de precios de transferencia como los señala el art. 90 del RLORTI:

“Art. 90.- Utilización de comparables secretos.- Para la aplicación del principio de plena competencia, la Administración Tributaria podrá utilizar toda la información tanto propia, cuanto de terceros, conforme lo dispuesto en el Código Tributario y la Ley de Régimen Tributario Interno”.

Este tema ha sido muy controvertido no solo en el Ecuador sino en todas las administraciones tributarias que utilizan comparables secretas como EEUU, Australia, España, entre otras; ya que esto requiere revelar la información confidencial de un tercero, además que el contribuyente no posee los medios para verificar estas comparables ni su fiabilidad.

3.6. Procedimientos

Las obligaciones en materia de precios de transferencia en el Ecuador son:

- Casilleros para Operaciones con Partes relacionadas de Formulario 101
- Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas del Exterior (AOPRE)
- Informe Integral de Precios de Transferencia (IIPT)

EL Formulario 101 es usado para realizar la declaración del impuesto a la renta y presentación de balances formulario único sociedades y establecimientos permanentes, en este existe casilleros para la presentación de la información de operaciones entre el contribuyente y sus partes relacionadas divididas por tipo de operación y el régimen donde domicilia la parte relacionada, ya sea local, en exterior señalando los paraísos fiscales.

Estas operaciones se pueden dividir en operaciones de Activo, Pasivo, Ingreso y Egreso; a continuación se detalla cada operación.

Operaciones de activo: Son todas aquellas operaciones, efectuadas en el período, que afecten bienes y derechos tangibles e intangibles de propiedad del ente económico, los

cuales en la medida de su utilización, son fuente potencial de beneficios presentes o futuros. Dentro de estas operaciones se incluyen las inversiones hechas en el período y cualquier tipo de importación de activos, incluyendo aquellas que hayan estado en tránsito al final del período.

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

Operaciones de ingreso: Las operaciones de ingreso son todas aquellas susceptibles de producir un incremento neto en el patrimonio, ya sea en forma de incrementos del activo o disminuciones de pasivo o una combinación de ambos. Dentro de este tipo de operaciones se incluye cualquier tipo de exportación de bienes, servicios e intangibles. También se incluyen los intereses ganados, dividendos recibidos y ganancias de capital.

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

Cabe mencionar que para la presentación de esta información no se deberá considerar su contrapartida, en otras palabras no se considera la partida doble.

En el siguiente cuadro se detallan las operaciones por tipo transacciones:

Cuadro N°26: Tipos de Operaciones con partes relacionadas Régimen PT Ecuatoriano

OPERACIÓN	TIPO DE OPERACIÓN
INGRESO	Exportación de inventarios producidos
	Exportación de inventarios no producidos
	Servicios intermedios de la producción (maquila)
	Servicios administrativos
	Seguros y reaseguros
	Comisiones
	Honorarios
	Regalías
	Publicidad
	Asistencia técnica
	Servicios técnicos
	Prestación de servicios financieros
	Intereses sobre préstamos
	Comisiones sobre préstamos
	Arrendamientos
	Venta de acciones
	Venta de obligaciones
	Expoliación de activos fijos
	Venta de bienes intangibles
	Utilidad por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero
	Garantías
	Otros ingresos (puede incluir dividendos)
	Rendimientos por otras inversiones
	Utilidad o pérdida por derivados financieros
Prestación de otros servicios	
EGRESO	Servicios intermedios de la producción (maquila)
	Servicios administrativos
	Seguros y reaseguros
	Comisiones
	Honorarios
	Regalías
	Publicidad
	Asistencia técnica
	Servicios técnicos
	Prestación de servicios financieros
	Intereses por préstamos
	Comisiones por prestamos
	Arrendamientos
	Pérdidas por operaciones de futuros distintas de las del sector financiero

OPERACIÓN	TIPO DE OPERACIÓN
	Garantías
	Otros egresos
	Utilidad o pérdida por derivados financieros
	Prestación de otros servicios
ACTIVO	Importación de inventarios para producción
	Importación de inventarios para distribución
	Importación de activos fijos
	Adquisición de acciones
	Inversiones
	Adquisición de bienes intangibles
	Préstamos o créditos
PASIVO	Préstamos o créditos
	Otros pasivos

Fuente: Ficha Técnica - Anexo de operaciones con partes relacionadas del exterior (AOPRE) - SRI

La clasificación por domicilio de la compañía relacionada se realiza si esta se encuentra en un paraíso fiscal (Regímenes Listados en sección 3.5 del presente documento) y los que se encuentran en otros regímenes.

Dentro del formulario existe la conciliación tributaria y dentro de esta el casillero correspondiente al ajuste por precios de transferencia, en este la compañía deberá presentar a la Administración Tributaria el resultado del análisis de precios de transferencia para el ejercicio fiscal de la declaración. Este puede ser el primer paso para dar a conocer el análisis de precios de transferencia dado que la declaración debe ser presentada en el mes de abril, a diferencia del AOPR y el IIPT que deben ser presentados dos meses después de la exigibilidad de la declaración del Impuesto a la Renta.

El Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas (AOPR) debe ser presentado por los contribuyentes que tengan operaciones con partes relacionadas del exterior y/o locales por un monto mayor a los US \$ 3,000,000. Este requerimiento debe ser

presentado a través del software DIMM anexos y la plataforma online de declaraciones del SRI.

La presentación del AOPR exige que la revelación de la siguiente información de las operaciones con partes relacionadas:

- **Identificación del contribuyente.** - Ruc de Infórmate y Año fiscal
- **Empresa relacionada domiciliada en el exterior.** - Denominación del Sujeto del Exterior, Tipo de Sujeto del Exterior (Persona natural o jurídica), País de domicilio fiscal, Dirección de la empresa relacionada, Identificación Tributaria
- **Operaciones o transacciones efectuadas con el sujeto del exterior.-** Tipo de Operación (Ingreso, Egreso, Activo o Pasivo), Valor de la Operación, Número de Operaciones Efectuadas, si se utilizó método para aplicar el principio de plena competencia, que método se aplicó, si la operación cumple con el principio de plena competencia, Monto de ajuste por precios de transferencia, Margen obtenido de utilidad o pérdida en operación y el Porcentaje de margen obtenido.

El Informe integral de precios de transferencia deberá ser presentado por los contribuyentes que realicen transacciones con partes relacionadas del exterior y/o locales por un monto superior a US \$ 6,000,000, este informe deberá ser presentado conforme la estructura presentada en la Resolución NAC-DGER2008-0464 del SRI la cual estipula en su artículo 4 el contenido del IIPT:

- I. **Resumen ejecutivo.**
 - A. Alcance y objetivo.
 - B. Contenido.
 - C. Conclusiones.

II. **Análisis Funcional.**

- A. Antecedentes grupo multinacional.
 - i. Historia o panorama.
 - ii. Estructura organizacional y societaria.
 - iii. Línea de negocio y productos.
 - iv. Otros aspectos relevantes.
- B. Funciones realizadas por el grupo.
 - i. Investigación y desarrollo.
 - ii. Manufactura.
 - iii. Distribución.
 - iv. Mercadeo y publicidad.
 - v. Ventas.
- C. Antecedentes compañía local.
 - i. Historia o panorama.
 - ii. Estructura organizacional y societaria.
 - iii. Línea de negocio y productos.
 - iv. Clientes.
 - v. Competencia
 - vi. Otros aspectos relevantes.
- D. Funciones realizadas por la compañía local
 - i. Investigación y desarrollo.
 - ii. Manufactura.
 - iii. Distribución.
 - iv. Compras (locales y al exterior).
 - v. Ventas (locales y al exterior).

- vi. Mercadeo y publicidad.
- vii. Control de calidad.
- viii. Operaciones financieras
- E. Riesgos asumidos.
 - i. Mercado;
 - ii. Propiedad, planta y equipo;
 - iii. Investigación y desarrollo;
 - iv. Financieros;
 - v. Cambiarios;
 - vi. Tasas de interés;
 - vii. De crédito;
 - viii. Otros aplicables.
- F. Activos utilizados.
- G. Transacciones inter -compañía;
 - i. Venta de maquina y equipo;
 - ii. Venta de inventarios;
 - iii. Transferencia de intangibles;
 - iv. Provisión de servicios;
 - v. Operaciones financieras.
 - vi. Otras.

III. **Análisis de mercado.**

- A. Contexto macroeconómico ecuatoriano.
- B. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial.
- C. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito local.
- D. Comportamiento de la demanda tanto local como mundial

IV. **Análisis Económico.**

- A. Selección parte analizada.
- B. Selección del método más apropiado.
- C. Selección del indicador de rentabilidad (según método).
- D. Aplicación del método más apropiado.
- E. Resultados compañías comparables y analizada.
- F. Conclusiones.

Análisis Funcional

En esta Sección se debe describir las características de la empresa analizada, así como también a las transacciones con sus partes relacionadas. En el análisis funcional se describe información como datos generales de empresa analizada y el grupo de empresas a la cual pertenece como: antecedentes, estructura, actividades, proveedores, clientes, competencias, funciones realizadas por el negocio y riesgos asumidos, entre otras. A fin de caracterizar a la empresa es necesario que se describa cada una de sus áreas funcionales que pueden ser manufactura, distribución, compras y ventas, mercadeo y ventas, etc.; y reflejar una descripción de la participación accionaria de la empresa con relación a sus partes relacionadas. Por último el análisis funcional también deberá contener una caracterización de las operaciones inter-compañía haciendo una descripción de cada una de estas, mencionando montos y las empresas y países con las cuales realizaron las operaciones.

Análisis de mercado.

Este análisis tiene como fin el proporcionar información referente sobre la industria, sector o actividad económica en la cual se desarrollan las operaciones del contribuyente, dando un vista general de la evolución de mercado, precios, aspecto

socio – económicos ligados al sector, competencias, así como también dar una vista del cómo se desarrolló la economía local y los aspectos políticos relevantes que la afecten

Análisis Económico.

El análisis económico busca otorgar una herramienta, que puede contener métodos estadísticos generalmente aplicados (rango Intercuartil), que puedan servir para dar una opinión sobre el cumplimiento o no del principio de plena competencia. En el presente análisis se deberá mencionar puntos como: operaciones a ser analizadas, partes relacionadas, método aplicado, la existencia de operaciones comparables internas o externas, descripción de las operaciones comparables y/o búsqueda de empresas comparables no controladas que realicen operaciones similares, información financiera de la empresa analizada, información financiera y descriptiva de las empresas comparables utilizadas para la realización del rango Intercuartil, herramientas estadísticas utilizadas, y una conclusión sobre si se cumplió con el principio de plena competencia.

A continuación muestra un resumen de la base para la presentación del AOPRE y el IIPT:

Cuadro N°27: Valor Base para presentación AOPRE - IIPT

	Valor Base para Presentar el AOPR (antes AOPRE)			Valor Base para Presentar el IIPT - si las transacciones con PR son superior es a:	Partes Relacionas
	Primer Caso	Segundo Caso			
	Si el valor de las transacciones con PR es superior a:	Valor de Transacciones con PR	Valor del Total de Ingresos		
Antes del EF 2012	US \$. 3,000,000	Entre US \$. 1,000,000 y 3,000,000	Y, si las transacciones con relacionadas del exterior superan el 50% del total de ingresos.	US \$. 5,000,000	Partes relacionadas del exterior
Desde el EF 2012	US \$. 3,000,000			US \$. 6,000,000	Partes relacionadas del exterior y/o locales

*PRE – Partes relacionadas del exterior

**IIPT – Informe Integral de Precios de Transferencia

Fuente: Resolución NAC DGER2008 – 464 y NAC DGER2013 - 011

Elaboración: Propia

Multa

La falta de presentación del AOPR o IIPT de ser el caso, o si la revelación presenta errores, omisiones o diferencia con la declaración del Impuesto a la renta será motivo para que la Administración Tributaria sancione con una multa de hasta US \$ 15,000.

La Determinación Tributaria de Precios de transferencia en Ecuador

La Administración Tributaria Ecuatoriana según el artículo 87 del Código Tributario (CT) puede declarar o establecer la existencia del hecho generador, de la base imponible y la cuantía de un tributo.

El artículo 88 del CT reconoce los siguientes sistemas de determinación:

1. Por declaración del sujeto pasivo
2. Por actuación de la administración.

3. De modo mixto.

La determinación por el sujeto pasivo de acuerdo con el artículo 89 del CT se efectuará mediante la correspondiente declaración que se presentará en el tiempo, en la forma y con los requisitos que la ley o los reglamentos exijan, una vez que se configure el hecho generador del tributo respectivo.

De conformidad con el artículo 90 del CT, la determinación por el sujeto activo se realizará en todos los casos en los que ejerza su potestad determinadora. La Facultad determinadora de la obligación tributaria según explica el artículo 68 del CT es el acto o conjunto de actos reglados realizados por la administración activa, tendientes a establecer, en cada caso particular, la existencia del hecho generador, el sujeto obligado, la base imponible y la cuantía del tributo. Esta facultad comprende: la verificación, complementación o enmienda de las declaraciones de los contribuyentes o responsables; la composición del tributo correspondiente, cuando se advierta la existencia de hechos imposables, y la adopción de las medidas legales que se estime convenientes para esa determinación

La determinación por el sujeto pasivo puede realizarse de las siguientes formas:

- Forma directa.- Regulada por los artículos 91 del CT y 23 de la LORTI. La determinación directa se hará sobre la base de la declaración del propio sujeto pasivo, de su contabilidad o registros y más documentos que posea, así como de la información y otros datos que posea la Administración Tributaria en sus bases de datos, o los que arrojen sus sistemas informáticos por efecto del cruce de información con los diferentes contribuyentes o responsables de tributos, con entidades del sector público u otras; así como de otros documentos que existan en poder de terceros, que tengan relación con la actividad gravada o con el

hecho generador, siempre que con tales fuentes de información sea posible llegar a conclusiones más o menos exactas de la renta percibida por el sujeto pasivo. Las citadas normas incluyen dentro de la determinación directa la facultad de la Administración Tributaria para regular los precios de transferencia.

- Forma presuntiva.- El artículo 92 del CT menciona que tendrá lugar la determinación presuntiva cuando no sea posible la determinación directa, ya por falta de declaración del sujeto pasivo, pese a la notificación particular que para el efecto hubiese hecho el sujeto activo ya porque los documentos que respalden su declaración no sean aceptables por una razón fundamental o no presten mérito suficiente para acreditarla. En tales casos, la determinación se fundará en los hechos, indicios, circunstancias y demás elementos ciertos que permitan establecer la configuración del hecho generador y la cuantía del tributo causado, o mediante la aplicación de coeficientes que determine la ley respectiva. Por su parte, el artículo 23 de la LORTI dice que procederá la determinación presuntiva cuando por causas debidamente demostradas que afecten sustancialmente los resultados, especialmente las que se detallan a continuación, no sea posible efectuar la determinación directa:

- 1.- Mercaderías en existencia sin el respaldo de documentos de adquisición;
- 2.- No haberse registrado en la contabilidad facturas de compras o de ventas;
- 3.- Diferencias físicas en los inventarios de mercaderías que no sean satisfactoriamente justificadas,
- 4.- Cuentas bancarias no registradas; y,
- 5.- Incremento injustificado de patrimonio.

Aclara la norma que las presunciones establecidas en un proceso de determinación presuntiva constituyen simples presunciones de hecho que admiten prueba en contrario y que cuando el contribuyente se negare a proporcionar los documentos y registros contables solicitados por el Servicio de Rentas Internas, siempre que sean aquellos que está obligado a llevar, de acuerdo con los principios contables de general aceptación, la Administración Tributaria procederá a determinar presuntivamente los resultados.

La determinación del impuesto a la renta se ejerce dentro de la determinación directa, es decir, comporta un proceso de análisis de la contabilidad, documentación, información de terceros, etc. que permitan llegar a resultados más o menos ciertos de la renta percibida por el sujeto pasivo. No obstante, la determinación del impuesto a la renta, cuando considera un análisis de precios de transferencia, presenta una característica particular: si la Administración verifica que no se cumplió el principio de plena competencia, su objetivo no será determinar los ingresos realmente percibidos por el contribuyente sino la renta (y más concretamente, las utilidades) que debió percibir si hubiese respetado el principio de mercado abierto en sus transacciones con partes relacionadas.

Por tal motivo, es posible mencionar que la determinación de la obligación tributaria del impuesto a la renta, cuando se verifica un análisis de precios de transferencia, comporta un acto complejo pues no depende solamente de los ingresos percibidos o de la utilidad que resulta de un ejercicio económico de acuerdo con los estados financieros de uno o varios contribuyentes. En esta materia, la determinación de la obligación tributaria implica además el análisis de un hecho negativo: la transgresión del principio de plena competencia en las transacciones comerciales o financieras

efectuadas entre partes relacionadas. Producto de esta transgresión y siempre que se verifique un perjuicio impositivo a una Administración Tributaria - nace la posibilidad de realizar un ajuste a los resultados tributarios de la empresa considerando la utilidad o los ingresos (incluso los costos y gastos deducibles) que no se obtuvieron pero pudieron haberse obtenido en condiciones diferentes. La Administración Tributaria llega al “deber ser” de la transacción, según los parámetros del principio de plena competencia señalados en la normativa tributaria.

El resultado determinado por la Administración Tributaria al igual que el del contribuyente, en su caso es totalmente objetivo. No es un resultado presunto. En consecuencia, el contribuyente que se sienta afectado por los resultados obtenidos por la Administración Tributaria no debe encaminar su defensa a desvanecer una presunción sino a demostrar que sus resultados (ingresos, costos, gastos, etc.) se obtuvieron con base en transacciones que respetaron el principio de plena competencia, según lo que dispone la normativa mencionada.

Por lo tanto, esta potestad abarca lo siguiente:

- Verificar el precio fijado en la transacción vinculada o la utilidad obtenida por la parte analizada y determinar si se encuentra conforme con el principio de plena competencia.
- Corregir las diferencias y realizar los ajustes tributarios que fueren del caso.
- Gravar las utilidades que se deberían haber obtenido en condiciones de plena competencia.

El inciso tercero del artículo 86 del RLORTI indica que, una vez aplicado un método de valoración por parte del contribuyente, la Administración Tributaria deberá evaluar si el método aplicado es el más adecuado de acuerdo con el tipo de transacción

realizada, el giro del negocio, disponibilidad y calidad de información, grado de comparabilidad entre partes, transacciones y funciones, y el nivel de ajustes realizados a efectos de eliminar las diferencias existentes entre los hechos y las situaciones comparables.

En tal caso, se debería considerar que las directrices de la OCDE insisten en la complejidad intrínseca y natural de esta materia. Para la OCDE, la fijación de un precio de transferencia no constituye una ciencia exacta, pues no será siempre posible determinar un solo precio correcto de plena competencia y en ocasiones será necesario estimar el precio acudiendo a un rango de plena competencia. Reconoce también que la elección de la metodología de valoración de los precios de las transacciones a menudo no será perfectamente clara. Por lo tanto, el contribuyente experimentará dificultades si la Administración Tributaria propone un método diferente al usado por el contribuyente.

CAPITULO IV. PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN LA REGIÓN

4.1 Caso Peruano

El Perú no es ajeno a este proceso y cuenta con disposiciones internas en Precios de Transferencia, por ello el 23 de diciembre de 2003 fue publicado el Decreto Legislativo 945, por el que el Poder Ejecutivo en uso de las facultades delegadas por el Congreso de la República; modificó la Ley del Impuesto a la Renta (Texto Único Ordenado aprobado por Decreto Supremo número 054-99-EF). Además de tal legislación interna el Perú tiene estrategias para potenciar la integración económica a un mundo globalizado, los Estados Unidos de Norteamérica, la Unión Europea, el MERCOSUR y la CAN; y la negociación de nuevos CDI además de los firmados con Chile, Canadá, Suecia y la CAN.

La Comunidad Andina, establece también un Modelo de Convenio para evitar la doble imposición internacional; este Convenio fue acordado en el seno de la Comisión del Acuerdo de Cartagena en 1971 (Decisión 40). “Tiene como característica fundamental que la distribución del poder tributario se realiza siguiendo principalmente el criterio de imposición en el país de la fuente”. Por tanto tal modelo resulta completamente contrario al modelo de la OCDE, que establece únicamente el criterio de la fuente.

Dicho modelo implicará que la renta se considerará gravada exista o no un establecimiento permanente en dicho Estado. Este Modelo como es lógico no ha sido tomado en cuenta por los países desarrollados pues son generalmente de quienes derivan los establecimientos permanentes.

Las normas de Precios de Transferencia en el Perú no están diseñadas específicamente para transacciones internacionales, como es el enfoque de la OCDE, pues también comprende dentro de dicha regulación, aquellas operaciones que tengan como efecto un menor pago del impuesto a la renta que el que verdaderamente le hubiera correspondido por aplicación de las normas de valor de mercado. Dicho valor de mercado, es el resultado de una operación sometida al principio de Plena Competencia o Arm's Length, en la que la valoración de los precios de transferencia reflejen, un precio libre de manipuleos ajenos a factores de mercado.

La aplicación del Principio de Plena Competencia en el Perú, se ve reflejado en la adopción de las directrices que la OCDE, establece para tal fin, mediante la utilización de una serie de métodos que tienen como fin común el buscar que la operación refleje el Principio Arm's Length.

La verificación del cumplimiento de dicho principio en el régimen peruano, se ve reflejada mediante la exigencia al contribuyente sujetos al régimen de Precios de Transferencia a presentar a la SUNAT, un Estudio Técnico Sustentatorio de las transferencias realizadas con indicación del método empleado que refleje lo que empresas independientes hubiesen obtenido en situaciones comparables. Además de una Declaración Jurada de las operaciones objeto del estudio técnico. Dentro de tal exigencia existen excepciones a dicha obligación como es el caso de aquellos contribuyentes que presenten un debido cumplimiento de las reglas de Precios de Transferencia

4.1.1. Base Legal

Nº	Tipo de Dispositivo	Dispositivo	Fecha de Publicación	Entrega en Vigencia	Fecha de derogación o Vigencia	Título - Comentario
1	TUO de la LIR	Decreto Supremo N° 179-20010-EF (incluye la modificación mediante Ley N° 28655)	29/12/2005	01/01/2006	Vigente	TUO de la ley del impuesto a la renta, que incluye la modificación realizada mediante Ley N° 28655 publicada en 29/12/2005 y vigente a partir del 01/01/2006
2	Decreto Supremo	Decreto Supremo N° 190-2005 -EF	31/12/2005	01/01/2006	Vigente	Modificaciones al Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta. Para efectos del presente artículo Reglamento 2.
3	Resolución de Superintendencia	Resolución de Superintendencia N° 167-2006/ SUNAT	14/10/2006	15/10/2006	Vigente	Establece excepciones a la obligación de presente DJ anual informativa y de contar con EPT
4	Resolución de Superintendencia	Resolución de Superintendencia N° 086-2008-SUNAT	31/05/2008	01/06/2008	Vigente	Modifican la R.S. n° 167/2006/SUNAT, en lo relativo a la remuneración accionista.
5	Resolución de Superintendencia	Resolución de Superintendencia N° 008-2007/SUNAT	07/01/2007	08/07/2007	Vigente	Amplían excepciones a la obligación de contar con Estudio Técnico de Precios de Transferencia.
6	Carta de SUNAT	Carta N °223-2006-SUNAT/ 2B0000	25/08/2006	-	-	En respuesta a consulta de la cámara de comercio Americana del Perú de 22 de abril del 2006 adjunta el informe N° 198-2006-SUNAT/2B0000
7	Informe de SUNAT	Informe N° 198-2006-SUNAT/2B0000	16/08/2006	-	-	Referido a las 3 obligaciones formales (DJI, EPT y Doc e Inf.) y las multas relacionadas a ellas.
8	Carta de la Cámara de Comercio de Lima	Carta GG/036-07/GL	19/07/2007	-	-	Carta de la cámara de comercio de Lima a la SUNAT, en la cual realiza 7 consultas, 6 de las cuales recoge los temas planteados por EDT.
9	Carta de Sunat	Carta N° 135-2007-SUNAT/200000 (respondiendo la consulta realizada por la cámara de de comercio)	04/09/2007	-	-	En respuesta a consulta de la cámara de comercio de Lima, de fecha 19 de julio de 2007 Adjunta el Informe N° 157-2007-SUNAT/2B0000.
10	Informe de SUNAT	Informe N° 157-2007-SUNAT/2B0000	03/09/2007	-	-	Referido al limite de los S/. 200,000, los ajustes + y -, transacciones por PTBNI, gastos devengados entre otros.
11	Carta de SUNAT	Carta N° 201-2007-SUNAT/20000 respondiendo a la	19/12/2007	-	-	Referido a la no sanción de la no declaración de las transacciones con PTBNI

Nº	Tipo de Dispositivo	Dispositivo	Fecha de Publicación	Entrega en Vigencia	Fecha de derogación o Vigencia	Título - Comentario
		consulta de CONFIEP				
12	Informe de SUNAT	Informe N° 208-2007 SUNAT/2B0000	13/11/2007	-	-	Referido al ajuste (bilateral) y la necesidad de considerar todos las transacciones entre vinculados para determinar dicho ajuste.
13	Resolución de Superintendencia	Resolución de Superintendencia N° 061-2007/SUNAT	30/03/2007	-	-	Aprueba disposiciones y formularios para la presentación de la Declaración Jurada Anual Informativa de Precios de Transferencia.
14	Resolución de Superintendencia	Resolución de Superintendencia N° 140-2007/SUNAT	04/07/2007	-	-	Prorrogan plazo para presentar la Declaración Jurada Anual Informativa de Precios de Transferencia correspondiente al ejercicio 2006.
15	Resolución de Superintendencia	Resolución de Superintendencia N° 171-2007/SUNAT	08/09/2007	-	-	Prorrogan plazo para presentar la Declaración Jurada Anual Informativa de Precios de Transferencia correspondiente al ejercicio 2006.
16	Resolución de Superintendencia	Resolución de Superintendencia N° 087-2008-SUNAT	31/05/2008	-	Vigente	Aprueba disposiciones y formularios para la presentación de la Declaración Jurada Anual Informativa de Precios de Transferencia (2008)
17	Decreto Supremo	Decreto Supremo N° 135-99 –EF (código Tributario modificado mediante D.L. N° 981)	15/03/2007	01/04/2007	Vigente	Código Tributario modificado D.L. N° 981, que aprueba las nuevas infracciones y sanciones (multas), referidas a Precios de Transferencia
18	Consultas Frecuentes	Consultas Frecuentes (web SUNAT)				Tres juegos: al 17/08/2007, al 18/02/2008 y 17/06/2008
19	Orientación al Contribuyente	Orientación al Contribuyente (Web SUNAT)				Versión al 18/06/2008
20	Ayuda del PDT 2007	Ayuda del PDT 2007 (Web SUNAT)				Versión al 18/06/2008
21	Informe de SUNAT	Informe N° 119-2008-SUNAT/2B0000	26/06/2008			Establece que los prestamos gratuitos no se consideran para determinar si se esta o no en la obligación de presentar DJIPT y tener EPT, dado que los intereses son cero.

Nº	Tipo de Dispositivo	Dispositivo	Fecha de Publicación	Entrega en Vigencia	Fecha de derogación o Vigencia	Título - Comentario
22	Informe de SUNAT	Informe N° 178-2009-SUNAT/2B0000	01/09/2009		Vigente	Refiere sobre los pagos a través de un país o territorio de baja o nula iposición, los cuales encuadran en supuesto denumeral 4 del artículo 32 del TUO
23	Resolución de Superintendencia	Resolución de Superintendencia N° 200-2010-SUNAT	07/07/2010	01/08/2010	Vigente	Establecen plazo para presentar la Declaración Jurada anual Informativa de Precios de Transferencia

Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

La Ley N° 27034 publicada el 30 de diciembre de 1998 y vigente desde el ejercicio 1999, modificó el artículo 32° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, estableciendo que:

En los casos de ventas, aporte de bienes y demás transferencias de propiedad a cualquier título, el valor asignado a los bienes para efectos del Impuesto será el de mercado. Si el valor asignado difiere del de mercado, sea por sobrevaluación o subvaluación, la SUNAT procederá a ajustarlo tanto para el adquirente como para el transferente.

Dicha norma añadió que se considera valor de mercado:

Para las existencias, el que normalmente se obtiene en las operaciones onerosas que la empresa realiza con terceros.

Para los valores, cuando se coticen en el mercado bursátil, será el precio de dicho mercado; en caso contrario, su valor se determinará de acuerdo a las normas que señale el Reglamento. Tratándose de valores transados en bolsas de productos, el valor de mercado será aquél en el que se concreten las negociaciones realizadas en rueda de bolsa.

Para los bienes de activo fijo, cuando se trate de bienes respecto de los cuales se realicen transacciones frecuentes, será el que corresponda a dichas transacciones; cuando se trate de bienes respecto de los cuales no se realicen transacciones frecuentes, será el valor de tasación.

Para las transacciones entre empresas vinculadas económicamente, el que normalmente se obtiene en las operaciones que la empresa realiza con terceros no vinculados, en condiciones iguales o similares; debiendo tenerse en cuenta todos los elementos que sean pertinentes. De no poder determinarse este valor, será el que establezca el mercado.

Como se observa el numeral 4 de esta norma introdujo por primera vez en nuestra legislación tributaria la regla de valor de mercado para operaciones entre empresas vinculadas, siendo el criterio base del régimen de precios de transferencia. No obstante, no estableció una metodología específica para la determinación de dicho valor.

Al igual que en el caso de la regla de valor de mercado general, el ajuste de valor era bilateral, no se regulaba la carga de la prueba y solo se aplicaba a las transferencias de bienes.

Es recién a partir del ejercicio 2001 que a través de la Ley N° 27356, publicada el 18 de octubre del 2000, que modificó el artículo 32° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, se realizó una regulación más exhaustiva de los precios de transferencia complementada por los artículos 19° y 24° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta (Decreto Supremo N° 122-94-EF, dado el 19 de setiembre de 1994.). El artículo 32° (vigente desde el ejercicio 2001 al ejercicio 2003 inclusive) establece:

El valor de mercado para transacciones entre empresas vinculadas económicamente es el que normalmente obtienen la empresa con terceros no vinculados en condiciones iguales o similares (comparables internos) o en su defecto el valor convenido entre sujetos no vinculados en condiciones iguales o similares (comparables externos).

La regla del método más apropiado a la realidad económica de la operación. Se señala que tal método puede ser el del costo incrementado o el del precio de reventa.

La posibilidad de aplicar, entre otros, el método del costo incrementado, el método del precio de reventa y los métodos basados en las utilidades.

Que las reglas de valoración se aplican también a la prestación de servicios entre partes vinculadas.

Que la corrección de valor opera solo en la parte implicada, esto es, en la parte que ha afectado el interés fiscal.

Que la carga de la prueba recae en las empresas vinculadas, las cuales deben mantener la documentación e información sobre los métodos utilizados para la determinación de los precios de sus operaciones con empresas vinculadas, con indicación del criterio y elementos objetivos considerados para determinar dichos precios.

Que el inciso 5 del referido artículo establece por primera vez en la legislación nacional que, las transacciones que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición se valuarán a valor de mercado.

La regulación vigente durante los ejercicios 2001 al 2003 establecía como método preferente para determinar la adecuación de la valoración convenida en las transacciones entre empresas vinculadas a la regla de valor de mercado, el método del

precio comparable no controlado, según el cual, debe considerarse – como valor de comparación – el que resulte, ya sea, de las operaciones que realiza la empresa con terceros no vinculados o de las operaciones realizadas entre sujetos no vinculados.

En caso no se pudiera aplicar el método del precio comparable no controlado, por no disponer de la información, por costos desmesurados en la obtención de la misma o simplemente por no ser el método más idóneo, se aplica el método que resulte más acorde a la realidad económica de la operación. Nótese que nuestra legislación, durante el periodo 2001 al 2003, no recoge la regla de preferencia por los otros métodos basados en las transacciones, esto es, el costo incrementado y el precio de reventa, sino que recoge la regla del mejor método.

En esta búsqueda del mejor método puede aplicarse métodos basados en las utilidades u otros métodos. Estos otros métodos pueden ser: el método de división del beneficio (profit split), el método de beneficios comparables (comparable profit), el método basado en el margen neto transaccional (transaction net margin method). Es pertinente señalar que estos métodos no se encuentran tipificados en la norma, sin embargo son establecidos en Las Guías de la OCDE, las mismas que, como doctrina, son fuente de derecho en nuestro ordenamiento legal.

4.1.2. Métodos Utilizados

Los métodos establecidos en la legislación peruana no difieren de los establecidos por la OCDE, al igual que la normativa Ecuatoriana los métodos que se pueden utilizar son seis; uno segmentado en dos partes. Lo estipulado en el Artículo 32 de la Ley del Impuesto a la Renta permite determinar lo siguiente:

Los precios de las transacciones sujetas al ámbito de aplicación del artículo 32 serán determinados de acuerdo a de los siguientes métodos internacionalmente aceptados, para cuyo efecto deberá considerarse el que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación:

1) El método del precio comparable no controlado

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios entre partes vinculadas considerando el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

2) El método del precio de reventa

Consiste en determinar el valor de mercado de adquisición de bienes y servicios en que incurre un comprador respecto de su parte vinculada, los que luego son objeto de reventa a una parte independiente, multiplicando el precio de reventa establecido por el comprador por el resultado que proviene de disminuir, de la unidad, el margen de utilidad bruta que habitualmente obtiene el citado comprador en transacciones comparables con partes independientes o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes.

El margen de utilidad bruta del comprador se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

3) El método del costo incrementado

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios que un proveedor transfiere a su parte vinculada, multiplicando el costo incurrido por tal proveedor, por el resultado que proviene de sumar a la unidad el margen de costo adicionado que habitualmente obtiene ese proveedor en transacciones comparables con partes independientes o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes.

El margen de costo adicionado se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.

4) El método de la partición de utilidades

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios a través de la distribución de la utilidad global, que proviene de la suma de utilidades parciales obtenidas en cada una de las transacciones entre partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes, teniendo en cuenta, entre otros, las ventas, gastos, costos, riesgos asumidos, activos implicados y las funciones desempeñadas por las partes vinculadas.

5) El método residual de partición de utilidades

Consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios de acuerdo a lo señalado en el numeral 4) , pero distribuyendo la utilidad global de la siguiente forma:

- (i) Se determinará la utilidad mínima que corresponda a cada parte vinculada, mediante la aplicación de cualquiera de los métodos aprobados en los numerales 1), 2), 3), 4) y 6) de este inciso, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos.

(ii) Se determinará la utilidad residual disminuyendo la utilidad mínima de la utilidad global. La utilidad residual será distribuida entre las partes vinculadas, tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada uno de ellos, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes

6) El método del margen neto transaccional

Consiste en determinar la utilidad que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables, teniendo en cuenta factores de rentabilidad basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo, entre otros.

4.1.3. Vinculación económica

Se considera que dos o más personas, empresas o entidades son partes vinculadas cuando una de ellas participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra; o cuando la misma persona o grupo de personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de varias personas, empresas o entidades.

También operará la vinculación cuando la transacción sea realizada utilizando personas interpuestas cuyo propósito sea encubrir una transacción entre partes vinculadas.

El reglamento señalará los supuestos en que se configura la vinculación. Estos son:

- Una persona natural o jurídica posea más del 30% del capital de otra persona jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.

- Más del 30% del capital de 2 o más personas jurídicas pertenezcan a una misma persona natural o jurídica, directamente o por intermedio de un tercero.
- En cualquiera de los casos anteriores, cuando la indicada proporción del capital pertenezca a cónyuges entre sí o a personas naturales vinculadas hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad.
- Las personas jurídicas o entidades cuenten con uno o más gerentes, administradores u otros directivos comunes, que tengan poder de decisión en los acuerdos financieros, operativos y/o comerciales que se adopten.
- En el caso de los contratos de colaboración empresarial con contabilidad independiente.
- En el caso de contratos de colaboración empresarial sin contabilidad independiente.
- En el caso de la Asociación en Participación.
- La vinculación comercial.
- Operaciones con paraísos fiscales.

4.1.4. Procedimientos

Los contribuyentes domiciliados en el país están obligados a contar con estudio técnico de precios de transferencia cuando en el ejercicio:

Los ingresos devengados superen los seis millones de nuevos soles (S/. 6,000,000.00) aproximadamente US \$ 2,300,000 y el monto de operaciones supere un millón de Nuevos Soles (S/. 1,000 000.00) aproximadamente US \$ 380,000; y/o, Hubieran

realizado al menos una transacción desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición.

Serán objeto del estudio técnico, en el supuesto del inciso a), las transacciones realizadas con sus partes vinculadas, mientras que en el supuesto del inciso b) serán todas las realizadas desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición.

Tratándose del supuesto del inciso a) no serán objeto del estudio técnico de precios de transferencia las transacciones relacionadas con las contraprestaciones de las personas vinculadas con la empresa de acuerdo con lo señalado en el inciso n) del artículo 37° de la Ley e inciso c) del artículo 108° del Reglamento.

4.2. Caso Colombiano

El control fiscal a los precios de transferencia en Colombia, se adoptó mediante el artículo 28 de la ley 788 de 2002, el cual adicionó el capítulo XI al Título I del estatuto tributario, contemplando en sus artículos 260-1 a 260-10 el tema de los precios de transferencia aplicables a las operaciones con vinculados económicos y partes relacionadas.

En la exposición de motivos para la adopción del control fiscal a los precios de transferencia se basó en la siguiente premisa:

"...Es frecuente que los grupos multinacionales procuren, mediante manipulación de los precios entre los miembros del grupo, transferir artificialmente sus utilidades de un país con altas tasas de imposición a países con tasas más reducidas o inclusive a paraísos fiscales, así como transferir artificialmente utilidades, de compañías en el grupo que tienen utilidades gravables a otras compañías del mismo grupo con pérdidas fiscales. Como es apenas obvio, la finalidad de tales transferencias es reducir o eliminar el impacto impositivo global de sus operaciones. La otra cara de la moneda en tales transferencias artificiales la constituyen los fiscos de los países que sufren las transferencias, que se ven privados, de manera inequitativa, de impuestos a los que legal y justamente tienen derecho..." GACETA DEL CONGRESO #537 de noviembre 22 de 2002, tercera ponencia presentada para primer debate del Proyecto de ley número 080 de 2002

En dicha exposición de motivos se citan las directrices sobre precios de transferencia y empresas multinacionales de la OCDE, y se propone su adopción en la normatividad

tributaria colombiana como medida para evitar el manejo artificial de precios entre entidades vinculadas, efectuado por grupos multinacionales, actividades que lesionan el fisco pues lo privan de gravámenes a los que tiene derecho.

4.2.1. Base Legal

Nº	Tipo de Dispositivo	Título	Fecha de Publicación
Estatuto Tributario			
1	Ley N° 1430	Por medio de la cual se dictan normas Tributarias de Control y para la Competitividad	29/12/2010
2	Ley 1111	Por la cual se modifica el estatuto tributario de los impuestos administrados por la dirección de Impuestos Adunas Nacionales.	27/12/2006
3	Ley N° 863	Capitulo XI Precios de Transferencia / Ley vigente	29/12/2003
4	Ley 788	Por la cual se expiden normas en materia tributaria y penal del orden nacional y territorial; y se dictan otras disposiciones.	27/12/2002
Reglamento			
5	Decreto N° 4349	Reglamento de PT	22/12/2004
Otras normas			
6	Decreto N° 2350	Por el cual se modifica el artículo 22 del Decreto 4836 de 2010 / Fechas de declaración de Precios de Transferencia	01/07/2011
7	Resolución N° 0006790	Modificación del formato de declaración de PT 1125 y 1126	16/06/2011
8	Resolución N° 006755	Derogando el formato 1525	15/06/2011
9	Resolución 11188	Aprueba formato de declaración de comparables para el sustento de PT - formato 1525	29/10/2010
10	Resolución N° 003915	Formatos 1125 y 1126 de declaración de PT	28/04/2010
11	Decreto N° 1791	Por medio del cual reglamenta el artículo 579-2 del Estatuto Tributario	23/05/2007
12	Sentencia 690 Corte Constitucional	Asunto: Demanda de inconstitucionalidad contra los artículos 28 (parcial), 82 y 83 de la Ley 788 de 2002 "Por la cual se expiden normas en materia tributaria y penal del orden nacional y territorial; y se dictan otras disposiciones.	12/08/2003
13	Declaración Informativa Individual Precios de Transferencia		S/F

Fuente: DIAN
Elaboración: Propia

La normatividad colombiana sobre Precios de Transferencia, está redactada siguiendo las Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

En el año 2002, Colombia estableció mediante la ley 788 "NORMAS DE CONTROL PENALIZACIÓN DE LA EVASIÓN Y DEFRAUDACIÓN FISCAL" en su artículo 28 el tema de Precios de transferencia adicionando el Capítulo XI al Título I del Estatuto Tributario dicha norma fue modificada mediante la ley 863 en el año 2003, en lo concerniente a las operaciones con vinculados o partes relacionadas, estableciendo que, las disposiciones sobre precios de transferencia, sólo serían aplicables a las operaciones que se realicen con vinculados económicos o partes relacionadas del exterior, cambiando así la posibilidad que había establecido la Ley 788 de que fueran aplicables los ajustes impositivos entre sociedades vinculadas, en caso de que ambas estuvieran radicadas en Colombia.

Otro aspecto importante desarrollado en la ley 863 fue que describió en forma detallada, el procedimiento para la negociación con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN y el desarrollo de los APA'S, estableciéndolos hasta por cuatro períodos gravables en vigencias fiscales presentes y futuras no retroactivas. También estableció el régimen sancionatorio tanto en la omisión de presentación de Declaraciones informativas y Documentación Comprobatoria como por la extemporaneidad en ambas obligaciones.

Posteriormente con el Decreto reglamentario 4349 en el año 2004, se establecieron los parámetros para determinar los contribuyentes obligados, El contenido de las declaraciones informativas individual 120 y consolidada 130 y sus características

técnicas, la documentación comprobatoria o estudio, plazo para la presentación de dicha documentación, metodología para la obtención del rango intercuartil, y los acuerdos anticipados de precios APA'S.

El ámbito de aplicación de las normas de precios de transferencia está regulado en el estatuto tributario y el Decreto Reglamentario 4349 de 2004.

El artículo 260-1 del Estatuto Tributario señala que Las disposiciones en materia de precios de transferencia aplican a los contribuyentes del impuesto de renta que lleven a cabo operaciones con partes vinculadas domiciliadas en el exterior y dichas normas solo tendrán efecto en el impuesto de renta y complementarios en lo referente a ingresos ordinarios y extraordinarios, costos, deducciones y para la determinación de los activos y pasivos, entre vinculados económicos.

Lo anterior significa que la normativa de Precios de Transferencia no afectará la determinación de otros impuestos generados con la celebración de una operación con o entre partes relacionadas, tales como el IVA Impuesto al valor agregado, Impuesto de Industria y Comercio Impuestos aduaneros, etc.

La regulación en materia de Precios de Transferencia aplica a todas las operaciones de Ingreso, Egreso, Activo y Pasivo establecidos en el artículo 5 del Decreto Reglamentario 4349 de 2004.

4.2.2. Métodos Utilizados

El artículo 260-2 del Estatuto tributario establece los métodos para la determinación del precio o margen de utilidad en las operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas, no establece un orden para la aplicación de los métodos ni tampoco los casos específicos donde deben ser aplicados. En la práctica, los

contribuyentes deben considerar el método más apropiado para analizar la transacción evaluada y adecuadamente soportar el rechazo de los no utilizados.

El método más apropiado es aquel que mejor refleja la realidad económica del tipo de operación, es compatible con la estructura empresarial y comercial, cuenta con la mejor cantidad y calidad de información, contempla el mayor grado de comparabilidad y requiere el menor nivel de ajustes.

1. Precio comparable no controlado.
2. Precio de reventa.
3. Costo adicionado.
4. Partición de utilidades.
5. Residual de partición de utilidades.
6. Márgenes transaccionales de utilidad de operación.

Así mismo, en el artículo 260-3 se establecen los factores de comparabilidad que deben ser tenidos en cuenta al momento de evaluar las transacciones entre partes relacionadas respecto de terceros independientes en operaciones comparables.

4.2.3. Vinculación económica

OBLIGADOS AL REGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA:

De acuerdo con el Decreto reglamentario 4349 del 22 de Diciembre de 2004 pertenecen al Régimen de Precios de transferencia quienes cumplan con las siguientes condiciones:

- ✓ Sean contribuyentes del Impuesto sobre la Renta.
- ✓ Tienen Vinculados Económicos en el Exterior.
- ✓ Realicen operaciones durante el año gravable con vinculados o partes relacionadas en el exterior.

Subordinación Artículo 260 del Código de Comercio.

El poder de decisión se encuentra sometido a la voluntad de otra u otras personas que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual aquella se denominará filial, o con el concurso o por intermedio de las subordinadas de la matriz. en cuyo caso se denominará subsidiaria.

Presunción de Subordinación Artículo 261 del Código de Comercio.

Se configura situación de Subordinación en cualquiera de los siguientes casos:

- Cuando más del 50% del capital pertenezca a la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de sus subordinadas, o de las subordinadas de éstas.
- Cuando la matriz y las subordinadas tengan conjunta o separadamente el número de votos necesarios para elegir la mayoría de miembros de la Junta directiva, si la hubiere.
- Cuando la matriz, directamente o por intermedio de las subordinadas, ejerza influencia dominante en las decisiones de los órganos de administración de la sociedad.
- Cuando el control, conforme a los supuestos previstos anteriormente, sea ejercido por una o varias personas naturales o jurídicas de naturaleza no societaria, bien sea directamente o por intermedio o con el concurso de entidades en las cuales éstas posean más del cincuenta por ciento (50%) del capital o configuren la mayoría mínima para la toma de decisiones o ejerzan influencia dominante en la dirección o toma de decisiones de la entidad. (Parágrafo 1º del Artículo 27, ley 222 de 1995).

- Cuando el control sea ejercido por otra sociedad, por intermedio o con el concurso de alguna o algunas de las entidades mencionadas en el punto anterior.

Sucursales y Agencias Artículo 263 y 264 del Código de Comercio.

Sucursales: Son los establecimientos de comercio abiertos por una sociedad, dentro o fuera de su domicilio, para el desarrollo de los negocios sociales o de parte de ellos, administrados por los mandatarios con facultades para representar la sociedad. (Artículo 263, C.Co.).

Agencias: Son agencias de una sociedad sus establecimientos de comercio cuyos administradores carezcan de poder para representarla. (Artículo 264. código de Comercio).

Grupo Empresarial - Artículo 28 Ley 222 do 1995.

Se entenderá la existencia del grupo empresarial cuando además del vinculo de subordinación, exista entre las entidades unidad de propósito y dirección es decir cuando se persiga la consecución de un objetivo determinado por la matriz o controlante en virtud de la dirección que ejerce sobre el conjunto, sin perjuicio del desarrollo individual del objeto social o actividad de cada una de ellas.

Vinculación económica Artículo 450 y 452 del Estatuto Tributario

Se considera que existe vinculación económica en los siguientes casos.

- Cuando la operación, objeto del impuesto, tiene lugar entre una sociedad matriz y una subordinada.
- Cuando la operación, objeto del impuesto, tiene lugar entre dos subordinadas de una misma matriz.

- Cuando la operación se lleva a cabo entre dos empresas cuyo capital pertenezca directa o indirectamente en un 50% o más a la misma persona natural o jurídica, con o sin residencia o domicilio en el país.
- Cuando la operación se lleva a cabo entre dos empresas, una de las cuales posee directa o indirectamente el 50% o más del capital de la otra.
- Cuando la operación tiene lugar entre dos empresas cuyo capital pertenezca en un 50% o más a personas ligadas entre sí por matrimonio, o por parentesco hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad o único civil. La operación tiene lugar entre la empresa y el socio, accionista o comunero que posea el 50% o más del capital de la empresa.
- Cuando la operación tiene lugar entre la empresa y el socio o los socios, accionistas o comuneros que tengan derecho de administrarla.
- Cuando la operación se lleva a cabo entre dos empresas cuyo capital pertenezca directa o indirectamente en un 50% o más a unas mismas personas o a sus cónyuges o parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o afinidad o único civil.
- Cuando el productor vende a una misma empresa o a empresas vinculadas entre sí, el 50% o más de su producción, evento en el cual cada una de las empresas se considera vinculada económica.
- Cuando el 40% o más de los ingresos operacionales de la entidad financiera provengan de la financiación de operaciones efectuadas por el responsable o sus vinculados económicos. (Artículo 449. Estatuto Tributario)
- Cuando la enajenación se produce entre vinculados económicamente por medio de terceros no vinculados. (Artículo 452. Estatuto Tributario).

Paraísos Fiscales

Para determinar si un país o jurisdicción se considera paraíso fiscal, la Ley 863 de 2003 estableció específicamente los criterios mediante los cuales el Gobierno Nacional puede atribuir dicha calificación. Un país se considerará paraíso fiscal, si cumple con el primero y uno cualquiera de los demás criterios que se describen a continuación:

1. Inexistencia de tipos impositivos o existencia de tipos nominales sobre la renta bajos, con respecto a los que se aplicarían en Colombia en operaciones similares.
2. Carencia de un efectivo intercambio de información o existencia de normas legales o prácticas administrativas que lo limiten.
3. Falta de transparencia a nivel legal, reglamentario o de funcionamiento administrativo.
4. Ausencia de requerimiento para que se ejerza una actividad económica real que sea importante o sustancial para el país o territorio o la facilidad con la que la jurisdicción acepta el establecimiento de entidades privadas sin una presencia local sustantiva.

Si bien el Gobierno colombiano tiene facultades para emitir el Decreto Reglamentario indicando los países y jurisdicciones consideradas como paraísos fiscales, hasta la fecha no lo ha hecho. Igualmente, por razones de política exterior podrá excluirse un país o jurisdicción a pesar de que cumpla con las características descritas anteriormente.

4.2.4. Procedimientos

Obligaciones formales

Presentar declaraciones informativas de precios de transferencia:

Mediante Decreto 4907 del 26 de Diciembre de 2011 la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN estableció en los artículos 19 y 20 los topes para los obligados a presentar Declaraciones Informativas individual y Consolidada de Precios de Transferencia por el año gravable 2011 y en el artículo 21 la fechas de vencimiento para la presentación de Dichas Declaraciones los cuales van desde el 10 de Julio hasta el 24 de Julio de 2012 para las Declaraciones individuales y del 25 al 26 de Julio de 2012 para las Declaraciones Consolidadas.

"Artículo 19. Contribuyentes obligados a presentar declaración informativa individual.

Están obligados a presentar declaración informativa individual de precios de transferencia por el año gravable 2011 : a) Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios, que en dicho año gravable hubieran celebrado operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliados o residentes en el exterior y cuyo patrimonio bruto a 31 de diciembre de 2011 hubiera sido igualo superior al equivalente a cien mil (100.000) UVT (\$2.513.200.000) o cuyos ingresos brutos en el mismo año hubieran sido iguales o superiores al equivalente a sesenta y un mil (61.000) UVT. (\$1.533.052.000). b) Los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios residentes o domiciliados en Colombia que en dicho año gravable hubieran realizado

operaciones con residentes o domiciliados en paraísos fiscales, aunque su patrimonio bruto a 31 de diciembre de 2011 o sus ingresos brutos en el mismo año, hubieran sido inferiores a los topes señalados en el literal anterior, salvo que desvirtúen la presunción prevista en el parágrafo 20 del artículo 260-6 del Estatuto Tributario.

Artículo 20. Obligados a presentar declaración informativa consolidada.

En los casos de subordinación, control o situación de grupo empresarial de conformidad con los supuestos previstos en los artículos 260 y 261 del Código de Comercio y en el artículo 28 de la Ley 222 de 1995, está obligado a presentar la declaración informativa consolidada, el ente controlante o matriz, cuando la controlante o matriz o cualquiera de las sociedades o entidades subordinadas o controladas tenga la obligación de presentar la declaración informativa individual de que trata el artículo anterior. La obligación de presentar la declaración informativa consolidada se entiende sin perjuicio de la obligación que tenga cada una de las subordinadas o controladas de presentar la declaración informativa individual. En los casos de control conjunto, la obligación de que trata este artículo recae sobre todos los controlantes; Sin embargo, la declaración informativa consolidada podrá ser presentada por el vinculado que el grupo designe para tales efectos, caso en el cual se requerirá informar mediante escrito dirigido a la Dirección de Gestión de Fiscalización de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales o quien haga sus veces, sobre tal designación. Cuando la controlante o matriz extranjera tenga en el territorio colombiano una sucursal y una o más subsidiarias, corresponde a la sucursal cumplir con la obligación de que trata este artículo. Cuando la controlante o matriz extranjera no tenga sucursal en Colombia, la declaración informativa consolidada deberá ser

presentada a través de la subordinada con el mayor patrimonio líquido en el país a 31 de diciembre de 2011. Parágrafo. En los supuestos contemplados en los artículos 450 y 452 del Estatuto Tributario, así como en los casos señalados en los artículos 263 y 264 del Código de Comercio, en los cuales se configure situación de control o grupo empresarial, de conformidad con lo establecido en los artículos 260 y 261 del Código de Comercio y en el artículo 28 de la Ley 222 de 1995, se aplicarán las reglas previstas en el presente artículo.

Sanciones por el incumplimiento en declaraciones informativas:

En concordancia con el artículo 260-10 del Estatuto Tributario las sanciones por presentación extemporánea y/o corrección en declaraciones Informativas de Precios de Transferencia son las siguientes:

Cuadro N°28: Sanciones por incumplimiento Declaración Informativa

Declaración Informativa		
Hecho Sancionable	Extemporánea	Corrección
Tarifa	1% por mes o fracción de mes	1% plena Reducida 2%
Base	Total Operaciones	Total Operaciones
Tope 2012 UVT \$ 26,049	De 39.000 paso 20.000 UVT \$520.980.000 Aprox. US \$ 223.213	De 39.000 paso 20.000 UVT \$520.980.000 Aprox. US \$ 223.213

Fuente: Art 260-10 Estatuto tributario Republica de Colombia
Elaboración: Propia

Presentación de documentación comprobatoria:

De conformidad con el artículo 260-4 del Estatuto Tributario deben presentar documentación comprobatoria a la autoridad fiscal aquellos que cumplan con las siguientes condiciones:

- ✓ Cuando el Monto Anual acumulado por tipo de operación supere las 10.000 UVT \$ 260,490,000 aprox. US\$ 111.600 año gravable 2012.
- ✓ En operaciones llevadas a cabo con residentes en Paraísos Fiscales (Aun no reglamentado)

Artículo 5 del Decreto reglamentario define los Tipos de operación como el conjunto de las operaciones que realiza el contribuyente mediante actividades que no presentan diferencias significativas en relación con las funciones efectuadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por el mismo.

Para este efecto se debe determinar el monto acumulado en el año gravable de los siguientes tipos de operación:

1. Operaciones de ingreso

- Recibidos o abonados en cuenta por:
- Netos por venta de inventarios producidos
- Netos por venta de inventarios no producidos
- Servicios intermedios de la producción
- Servicios administrativos
- Seguros y reaseguros
- Comisiones
- Honorarios
- Regalías
- Publicidad
- Asistencia técnica
- Servicios técnicos
- Prestación de otros servicios financieros
- Prestación de otros servicios diferentes de los financieros
- Intereses
- Arrendamientos
- Enajenación de acciones
- Venta de activos fijos

- Utilidad por operaciones de futuro distintas de las del sector financiero
- Otros ingresos

2. Operaciones de egreso (costos y deducciones)

- Pago o abono en cuenta por:
- Compra neta de inventarios para producción
- Compra neta de inventarios para distribución
- Servicios intermedios de la producción
- Servicios administrativos
- Seguros y reaseguros
- Comisiones
- Honorarios
- Regalías
- Publicidad
- Asistencia técnica
- Servicios técnicos
- Prestación de otros servicios financieros
- Prestación de otros servicios diferentes de los financieros
- Intereses
- Arrendamientos
- Compra de acciones (inventario)
- Pérdidas por operaciones de futuro distintas de las del sector financiero
- Garantías
- Compra de acciones y aportes (activo fijo)
- Otras Inversiones
- Compra de activos fijos no depreciables
- Compra de activos fijos depreciables, amortizables, intangibles y agotables
- Compra de otros activos
- Otros egresos

Sanciones por el incumplimiento en documentación comprobatoria:

De no presentarse dicha documentación en los términos requeridos por la Administración Tributaria, se aplicaran las sanciones correspondientes al Artículo 260-10 Literal a, así:

Cuadro N°29: Sanciones por incumplimiento Documentación Comprobatoria

Documentación Comprobatoria		
Hecho Sancionable	Extemporánea	Respecto de la información no presentada
	Presenta errores	
	No es lo solicitado, No permite verificar la aplicación de PT	Omiso
Tarifa	1%	1%
Base	Total Operaciones	Total Operaciones
Tope 2012 UVT \$ 26,049	De 28,000 paso 15,000 UVT \$390,735,000 Aprox. US \$ 167,410	De 39,000 paso 20,000 UVT \$520,980,000 Aprox. US \$ 223,,213

Fuente: Art 260-10 Estatuto tributario Republica de Colombia
Elaboración: Propia

4.3. Caso Chileno

Chile es el único país de Sudamérica que pertenece a la OCDE. Ya que la ex presidenta Michelle Bachelet y el secretario general de la (OCDE), Ángel Gurría firmaron el acuerdo de acceso de Chile a la OCDE, en Santiago el 11 de enero de 2010, siendo aprobado por el Congreso chileno el 10 de marzo de 2010 y depositados los documentos del acuerdo con fecha 7 de mayo en las dependencias de la OCDE en París. Este acuerdo es considerado un fuerte reconocimiento por parte de los miembros de la OCDE a las políticas públicas de Chile. (Revista Chilena de Derecho, vol. 38 N° 3, pp. 511 - 544 [2011])

La normativa de la OCDE respecto materia de Precios de transferencia, proporciona una guía tanto para las empresas como para las autoridades fiscales, presentando una serie de indicaciones y sugerencias para determinar si los precios asignados entre partes relacionadas que son residentes de diferentes países guardan relación respecto a aquellos cobrados entre partes independientes siguiendo el estándar denominado arm's length. El objeto principal de esta normativa es que cada país reciba una "justa" participación en la base imponible de las empresas multinacionales. Según los expertos se ha dado un limitado desarrollo de la normativa de precios de transferencia en la legislación chilena y el importante crecimiento del comercio internacional en la última década llevado a cabo por empresas multinacionales en el país, debe determinarse si las Directrices son compatibles con la normativa jurídica, y en especial, con el artículo 38 de la Ley sobre Impuestos a la Renta que contiene la normativa sobre precios de transferencia en Chile.

4.3.1. Base Legal

Nº	Tipo de Dispositivo	Título	Fecha de Publicación
Ley sobre Impuesto a la Renta Nº 19.578			
1	Ley 20630	Reformatoria LIR - Inclusión de normativa de PT	
2	Ar. 38	precios de transferencia entre partes relacionadas	30/07/1997
Circulares			
3	Circular Nº 03	Instrucciones sobre modificaciones introducidas al Artículo 38 de la Ley de la Renta por la ley Nº 19.506, publicada en el diario oficial de 30 de julio de 1997.	04/01/1998
4	Circular Nº 57	Instrucciones sobre modificaciones introducidas a los Artículos 21, 54 nº1 y 101 de la Ley de la Renta, por la ley nº 19.578, de 1998.	15/09/1998
5	Circular Nº 72	Modificaciones introducidas al Artículo 38 de la Ley de la Renta por la ley nº 19.840, del año 2002.	27/12/2002

La actual normativa sobre precios de transferencia en Chile surge de las modificaciones legales introducidas al artículo 38 de la LIR por la Ley N° 19.506 de 30 de julio de 1997 y por la Ley N° 19.840 de 23 de noviembre de 2002, en las que se agregaron seis incisos (cuatro la primera y dos la segunda) a la citada disposición, siendo su principal fin evitar disminuciones artificiales a la base imponible tributaria en el caso de empresas chilenas (agencias y sociedades) que realizaran transacciones con empresas relacionadas. En septiembre de 2012 se oficializa la Ley N° 20.630 la cual modifica completamente el artículo 38 de la LIR, cambiando la aplicabilidad de los Precios de Transferencia en Chile.

La historia de la Ley N° 19.506 puede servir como un antecedente histórico relevante para dilucidar el limitado desarrollo de la normativa en Chile. Cuando se presentó la reforma tributaria durante el gobierno del Presidente Eduardo Frei en el año 1995, dicho mensaje presidencial, no incluía la implementación de un sistema integrado de precios de transferencia, por lo que el establecimiento de esta normativa no surge de un desarrollo concienzudo ni planificado de las implicancias políticas y económicas de la implementación de una regulación orgánica sobre la materia, sino que nace a consecuencia de una indicación del ejecutivo, cuya justificación era simplemente "otorgar nuevas facultades administrativas al Servicio de Impuestos Internos para impugnar precios y gastos relacionados con la doble tributación internacional". Al momento de justificar los motivos para realizar estas modificaciones legales, simplemente se señaló que era necesario complementar las facultades del SII, considerando "las atribuciones que tienen las administraciones de otros países y que son generalmente aceptadas en el ámbito internacional" sin señalar la fuente utilizada para presentar estas modificaciones. En efecto, las únicas indicaciones relevantes agregadas en el Congreso chileno dicen relación a la inclusión de la palabra

"fundadamente" en los incisos tercero y cuartos del artículo 38, los que en la práctica tienen la relevancia de transferir –hasta cierto punto– el peso de la prueba al SII en las controversias sobre precios de transferencia.

Por su parte, la Ley N° 19.840 contempló situaciones en las que se presume legalmente que dos o más empresas son relacionadas para efectos de la aplicación de la normativa de precios de transferencia sin modificar en forma alguna los métodos de precios de transferencia aplicables en el país.

El régimen impositivo aplicable a estas entidades se encuentra regulado en el artículo 58 N°1 de la LIR, que establece que ellas tributan por las rentas de fuente chilena (esto es, aquellas provenientes de bienes situados en el país o de actividades desarrolladas en él), y en el artículo 38 de la LIR (cuyos dos primeros incisos son anteriores a la entrada en vigencia de la Ley N°19.506), que precisa que tributan sobre la base de los resultados reales obtenidos en Chile.

La Ley N° 20.630 sustituye el artículo 38 de la LIR y el marco normativo por el siguiente:

"Artículo 38.- La renta de las agencias, sucursales u otras formas de establecimientos permanentes de empresas extranjeras que operen en Chile, se determinará sobre la base de los resultados obtenidos por éstos en su gestión en el país y en el exterior que les sean atribuibles de acuerdo a las disposiciones de este artículo. Para los efectos de determinar los resultados atribuibles al establecimiento permanente, se considerarán sólo aquellas rentas originadas por actividades desarrolladas por éste, o por bienes que hayan sido asignados al establecimiento permanente o utilizados por él, y se aplicará, en lo que sea pertinente, lo dispuesto en los artículos 12, 41 A, 41

B y 41 C, en este último caso, cuando hubiese sido procedente su aplicación de haberse obtenido las rentas por personas domiciliadas o residentes en Chile de un país con el cual exista un convenio para evitar la doble tributación internacional vigente, en el que se haya comprometido el otorgamiento de un crédito por el o los impuestos a la renta pagados en los respectivos Estados contratantes. Sin perjuicio de lo anterior, los contribuyentes a que se refiere este artículo deberán determinar los referidos resultados del establecimiento permanente de que se trate sobre la base de un balance general según contabilidad completa, considerándose como si se tratara de una empresa totalmente separada e independiente de su matriz, tanto respecto de las operaciones que lleve a cabo con ella; con otros establecimientos permanentes de la misma matriz; con empresas relacionadas con aquella en los términos del artículo 41 E, o con terceros independientes. Para llevar a cabo ajustes a los resultados del establecimiento permanente a fin de adecuarlos a lo dispuesto en este artículo, cuando ello sea procedente, tanto el contribuyente como el Servicio deberán estarse a lo dispuesto en el artículo 41 E, en cuanto sea aplicable.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 35, cuando los elementos contables de estos establecimientos permanentes no permitan establecer su renta efectiva, el Servicio podrá determinar la renta afecta, aplicando a los ingresos brutos del establecimiento permanente la proporción que guarden entre sí la renta líquida total de la casa matriz y los ingresos brutos de ésta, determinados todos estos rubros conforme a las normas de la presente ley. Podrá, también, fijar la renta afecta, aplicando al activo del establecimiento

permanente, la proporción existente entre la renta líquida total de la casa matriz y el activo total de ésta.

Será aplicable a la asignación de activos de cualquier clase, corporales o incorporales, que se efectúe desde el exterior por la matriz a un establecimiento permanente en el país, o desde éste a su matriz extranjera o a otro establecimiento permanente ubicado en Chile o en el exterior, lo dispuesto en el inciso tercero del artículo 64 del Código Tributario. Tratándose de la asignación de acciones o derechos sociales en sociedades constituidas en el país efectuada desde el exterior por la matriz a un establecimiento permanente en el país, el Servicio carecerá de la facultad de tasar con tal que dicha asignación obedezca a una legítima razón de negocios, no origine un flujo efectivo de dinero para la matriz y sea efectuada y registrada en la contabilidad del establecimiento permanente al valor contable o tributario en que los activos estaban registrados en ella."

4.3.2. Métodos Utilizados

Los métodos aceptados por el régimen chileno no difieren de los expuestos anteriormente, a continuación se presentan los métodos establecidos por la normativa de este país.

a) Método de Precio Comparable no Controlado:

Es aquel que consiste en determinar el precio o valor normal de mercado de los bienes o servicios, considerando el que hayan o habrían pactado partes independientes en operaciones y circunstancias comparables;

b) Método de Precio de Reventa:

Consiste en determinar el precio o valor normal de mercado de los bienes o servicios, considerando el precio o valor a que tales bienes o servicios son posteriormente revendidos o prestados por el adquirente a partes independientes. Para estos efectos, se deberá deducir del precio o valor de reventa o prestación, el margen de utilidad bruta que se haya o habría obtenido por un revendedor o prestador en operaciones y circunstancias comparables entre partes independientes. El margen de utilidad bruta se determinará dividiendo la utilidad bruta por las ventas de bienes o prestación de servicios en operaciones entre partes independientes. Por su parte, la utilidad bruta se determinará deduciendo de los ingresos por ventas o servicios en operaciones entre partes independientes, los costos de ventas del bien o servicio;

c) Método de Costo más Margen:

Consiste en determinar el precio o valor normal de mercado de bienes y servicios que un proveedor transfiere a una parte relacionada, a partir de sumar a los costos directos e indirectos de producción, sin incluir gastos generales ni otros de carácter operacional, incurridos por tal proveedor, un margen de utilidad sobre dichos costos que se haya o habría obtenido entre partes independientes en operaciones y circunstancias comparables. El margen de utilidad sobre costos se determinará dividiendo la utilidad bruta de las operaciones entre partes independientes por su respectivo costo de venta o prestación de servicios. Por su parte, la utilidad bruta se determinará deduciendo de los ingresos obtenidos de operaciones entre partes independientes, sus costos directos e indirectos de producción, transformación, fabricación y similares, sin incluir gastos generales ni otros de carácter operacional;

d) Método de División de Utilidades:

Consiste en determinar la utilidad que corresponde a cada parte en las operaciones respectivas, mediante la distribución entre ellas de la suma total de las utilidades obtenidas en tales operaciones. Para estos efectos, se distribuirá entre las partes dicha utilidad total, sobre la base de la distribución de utilidades que hayan o habrían acordado u obtenido partes independientes en operaciones y circunstancias comparables;

e) Método Transaccional de Márgenes Netos:

Consiste en determinar el margen neto de utilidades que corresponde a cada una de las partes en las transacciones u operaciones de que se trate, tomando como base el que hubiesen obtenido partes independientes en operaciones y circunstancias comparables. Para estos efectos, se utilizarán indicadores operacionales de rentabilidad o márgenes basados en el rendimiento de activos, márgenes sobre costos o ingresos por ventas, u otros que resulten razonables, y

f) Métodos residuales:

Cuando atendidas las características y circunstancias del caso no sea posible aplicar alguno de los métodos mencionados precedentemente, el contribuyente podrá determinar los precios o valores de sus operaciones utilizando otros métodos que razonablemente permitan determinar o estimar los precios o valores normales de mercado que hayan o habrían acordado partes independientes en operaciones y circunstancias comparables.

En tales casos calificados el contribuyente deberá justificar que las características y circunstancias especiales de las operaciones no permiten aplicar los métodos precedentes.

El contribuyente deberá emplear el método más apropiado considerando las características y circunstancias del caso en particular. Para estos efectos, se deberán tener en consideración las ventajas y desventajas de cada método; la aplicabilidad de los métodos en relación al tipo de operaciones y a las circunstancias del caso; la disponibilidad de información relevante; la existencia de operaciones comparables y de rangos y ajustes de comparabilidad.

4.3.3. Vinculación económica

Para los efectos tributarios, las partes intervinientes se considerarán relacionadas cuando:

a) Una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, control, capital, utilidades o ingresos de la otra, o la lista a que se refiere el número 2 del artículo 41 D, salvo que dicho país o territorio suscriba con Chile un acuerdo que permita el intercambio de información relevante para los efectos de aplicar las disposiciones tributarias, que se encuentre vigente.

Las personas naturales se entenderán relacionadas, cuando entre ellas sean cónyuges o exista parentesco por consanguinidad o afinidad hasta el cuarto grado inclusive.

Igualmente, se considerará que existe relación entre los intervinientes cuando una parte lleve a cabo una o más operaciones con un tercero que, a su vez, lleve a cabo, directa o indirectamente, con un relacionado de aquella parte, una o más operaciones

similares o idénticas a las que realiza con la primera, cualquiera sea la calidad en que dicho tercero y las partes intervengan en tales operaciones.

b) Una misma persona o personas participen directa o indirectamente en la dirección, control, capital, utilidades o ingresos de ambas partes, entendiéndose todas ellas relacionadas entre sí.

Se considerarán partes relacionadas una agencia, sucursal o cualquier otra forma de establecimiento permanente con su casa matriz; con otros establecimientos permanentes de la misma casa matriz; con partes relacionadas de esta última y establecimientos permanentes de aquellas.

También se considerará que existe relación cuando las operaciones se lleven a cabo con partes residentes, domiciliadas, establecidas o constituidas en un país o territorio incorporado en la lista a que se refiere el número 2 del artículo 41 D, salvo que dicho país o territorio suscriba con Chile un acuerdo que permita el intercambio de información relevante para los efectos de aplicar las disposiciones tributarias, que se encuentre vigente.

Las personas naturales se entenderán relacionadas, cuando entre ellas sean cónyuges o exista parentesco por consanguinidad o afinidad hasta el cuarto grado inclusive.

Igualmente, se considerará que existe relación entre los intervinientes cuando una parte lleve a cabo una o más operaciones con un tercero que, a su vez, lleve a cabo, directa o indirectamente, con un relacionado de aquella parte, una o más operaciones similares o idénticas a las que realiza con la primera, cualquiera sea la calidad en que dicho tercero y las partes intervengan en tales operaciones.

4.3.4. Procedimientos

Estudios o informes de precios de transferencia.

Los contribuyentes podrán acompañar un estudio de precios de transferencia que dé cuenta de la determinación de los precios, valores o rentabilidades de sus operaciones con partes relacionadas.

La aplicación de los métodos o presentación de estudios a que se refiere este artículo, es sin perjuicio de la obligación del contribuyente de mantener a disposición del Servicio la totalidad de los antecedentes en virtud de los cuales se han aplicado tales métodos o elaborado dichos estudios, ello conforme a lo dispuesto por los artículos 59 y siguientes del Código Tributario. El Servicio podrá requerir información a autoridades extranjeras respecto de las operaciones que sean objeto de fiscalización por precios de transferencia.

Ajustes de precios de transferencia.

Si el contribuyente, a juicio del Servicio, no logra acreditar que la o las operaciones con sus partes relacionadas se han efectuado a precios, valores o rentabilidades normales de mercado, este último determinará fundadamente, para los efectos de esta ley, tales precios, valores o rentabilidades, utilizando los medios probatorios aportados por el contribuyente y cualesquiera otros antecedentes de que disponga, incluyendo aquellos que hayan sido obtenidos desde el extranjero, debiendo aplicar para tales efectos los métodos ya señalados.

Determinados por el Servicio los precios, valores o rentabilidades normales de mercado para la o las operaciones de que se trate, se practicará la liquidación de

impuestos o los ajustes respectivos, y la determinación de los intereses y multas que correspondan, considerando especialmente lo siguiente:

Cuando en virtud de los ajustes de precios, valores o rentabilidades a que se refiere este artículo, se determine una diferencia, esta cantidad se afectará en el ejercicio a que corresponda, sólo con el impuesto único del inciso primero del artículo 21.

En los casos en que se liquide el impuesto único del inciso primero del artículo 21, se aplicará además una multa equivalente al 5% del monto de la diferencia, salvo que el contribuyente haya cumplido debida y oportunamente con la entrega de los antecedentes requeridos por el Servicio durante la fiscalización. El Servicio determinará mediante circular los antecedentes mínimos que deberá aportar para que la multa no sea procedente.

Reclamación.

El contribuyente podrá reclamar de la liquidación en que se hayan fijado los precios, valores o rentabilidades asignados a la o las operaciones de que se trata y determinado los impuestos, intereses y multas aplicadas, de acuerdo al procedimiento general establecido en el Libro III del Código Tributario.

Declaración.

Los contribuyentes domiciliados, residentes o establecidos en Chile que realicen operaciones con partes relacionadas, incluidas las reorganizaciones o reestructuraciones empresariales a que se refiere este artículo, deberán presentar anualmente una declaración con la información que requiera el Servicio, en la forma y plazo que éste establezca mediante resolución. En dicha declaración, el Servicio podrá solicitar, entre otros antecedentes, que los contribuyentes aporten información sobre

las características de sus operaciones tanto con partes relacionadas como no relacionadas, los métodos aplicados para la determinación de los precios o valores de tales operaciones, información de sus partes relacionadas en el exterior, así como información general del grupo empresarial al que pertenece, entendiéndose por tal aquel definido en el artículo 96 de la ley N° 18.045, sobre Mercado de Valores. La no presentación de esta declaración, o su presentación errónea, incompleta o extemporánea, se sancionará con una multa de 10 a 50 unidades tributarias anuales. Con todo, dicha multa no podrá exceder del límite mayor entre el equivalente al 15% del capital propio del contribuyente determinado conforme al artículo 41 o el 5% de su capital efectivo. La aplicación de dicha multa se someterá al procedimiento establecido por el número 1°, del artículo 165, del Código Tributario. Si la declaración presentada conforme a este número fuere maliciosamente falsa, se sancionará conforme a lo dispuesto por el inciso primero, del número 4°, del artículo 97, del Código Tributario. El contribuyente podrá solicitar al Director Regional respectivo, o al Director de Grandes Contribuyentes, según corresponda, por una vez, prórroga de hasta tres meses del plazo para la presentación de la citada declaración. La prórroga concedida ampliará, en los mismos términos, el plazo de fiscalización a que se refiere la letra a), del artículo 59 del Código Tributario.

Acuerdos anticipados.

Los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas podrán proponer al Servicio un acuerdo anticipado en cuanto a la determinación del precio, valor o rentabilidad normal de mercado de tales operaciones. Para estos efectos, en la forma y oportunidad que establezca el Servicio mediante resolución, el contribuyente interesado deberá presentar una solicitud con una descripción de las operaciones

respectivas, sus precios, valores o rentabilidades normales de mercado y el período que debiera comprender el acuerdo, acompañada de la documentación o antecedentes en que se funda y de un informe o estudio de precios de transferencia en que se hayan aplicado a tales operaciones los métodos a que se refiere este artículo. El Servicio, mediante resolución, podrá rechazar a su juicio exclusivo, la solicitud de acuerdo anticipado, la que no será reclamable, ni admitirá recurso alguno. En caso que el Servicio acepte total o parcialmente la solicitud del contribuyente, se dejará constancia del acuerdo anticipado en un acta, la que será suscrita por el Servicio y un representante del contribuyente autorizado expresamente al efecto, debiendo constar en ella los antecedentes en que se funda. El Servicio podrá suscribir acuerdos anticipados en los cuales intervengan además otras administraciones tributarias a los efectos de determinar anticipadamente el precio, valor o rentabilidad normal de mercado de las respectivas operaciones. Tratándose de la importación de mercancías, el acuerdo deberá ser suscrito en conjunto con el Servicio Nacional de Aduanas. El Ministerio de Hacienda establecerá mediante resolución el procedimiento a través del cual ambas instituciones resolverán sobre la materia. El acuerdo anticipado, una vez suscrita el acta, se aplicará respecto de las operaciones llevadas a cabo por el solicitante a partir del mismo año comercial de la solicitud y por los tres años comerciales siguientes, pudiendo ser prorrogado o renovado, previo acuerdo escrito suscrito por el contribuyente, el Servicio y, cuando corresponda, por la otra u otras administraciones tributarias.

El Servicio deberá pronunciarse respecto de la solicitud del contribuyente ya sea concurriendo a la suscripción del acta respectiva o rechazándola mediante resolución, dentro del plazo de 6 meses contado desde que el contribuyente haya entregado o puesto a disposición de dicho Servicio la totalidad de los antecedentes que estime

necesarios para resolverla. En caso que el Servicio no se pronuncie dentro del plazo señalado, se entenderá rechazada la solicitud del contribuyente, pudiendo este volver a proponer la suscripción del acuerdo. Para los efectos del cómputo del plazo, se dejará constancia de la entrega o puesta a disposición referida en una certificación del jefe de la oficina del Servicio que conozca de la solicitud.

El Servicio podrá, en cualquier tiempo, dejar sin efecto el acuerdo anticipado cuando la solicitud del contribuyente se haya basado en antecedentes erróneos, maliciosamente falsos, o hayan variado sustancialmente los antecedentes o circunstancias esenciales que se tuvieron a la vista al momento de su suscripción, prórroga o renovación. La resolución que se dicte dejando sin efecto el acuerdo anticipado, deberá fundarse en el carácter erróneo de los antecedentes, en su falsedad maliciosa o en la variación sustancial de los antecedentes o circunstancias esenciales en virtud de las cuales el Servicio aceptó la solicitud de acuerdo anticipado, señalando de qué forma éstos son erróneos, maliciosamente falsos o han variado sustancialmente, según corresponda, y detallando los antecedentes que se han tenido a la vista para tales efectos. La resolución que deje sin efecto el acuerdo anticipado, regirá a partir de su notificación al contribuyente, salvo cuando se funde en el carácter maliciosamente falso de los antecedentes de la solicitud, caso en el cual se dejará sin efecto a partir de la fecha de suscripción del acta original o de sus renovaciones o prórrogas, considerando la oportunidad en que tales antecedentes hayan sido invocados por el contribuyente. Asimismo, la resolución será comunicada, cuando corresponda, a la o las demás administraciones tributarias respectivas. Esta resolución no será reclamable ni procederá a su respecto recurso alguno, ello sin perjuicio de la reclamación o recursos que procedan respecto de las resoluciones, liquidaciones o giros de impuestos, intereses y multas dictadas o aplicadas por el Servicio que sean

consecuencia de haberse dejado sin efecto el acuerdo anticipado. Por su parte, el contribuyente podrá dejar sin efecto el acuerdo anticipado que haya suscrito cuando hayan variado sustancialmente los antecedentes o circunstancias esenciales que se tuvieron a la vista al momento de su suscripción, prórroga o renovación. Para estos efectos, deberá manifestar su voluntad en tal sentido mediante aviso por escrito al Servicio, en la forma que éste establezca mediante resolución, de modo que el referido acuerdo quedará sin efecto desde la fecha del aviso, pudiendo el Servicio ejercer respecto de las operaciones del contribuyente la totalidad de las facultades que le confiere la ley.

La presentación de antecedentes maliciosamente falsos en una solicitud de acuerdo anticipado que haya sido aceptada total o parcialmente por el Servicio, será sancionada en la forma establecida por el inciso primero, del número 4º, del artículo 97, del Código Tributario.

Una vez suscrita el acta de acuerdo anticipado, o sus prórrogas o renovaciones, y mientras se encuentren vigentes de acuerdo a lo señalado precedentemente, el Servicio no podrá liquidar a los contribuyentes a que se refiere, diferencias de impuestos por precios de transferencias en las operaciones comprendidas en él, siempre que los precios, valores o rentabilidades hayan sido establecidos o declarados por el contribuyente conforme a los términos previstos en el acuerdo.

Las actas de acuerdos anticipados y los antecedentes en virtud de los cuales han sido suscritas, quedarán amparados por el deber de secreto que establece el artículo 35 del Código Tributario. Aquellos contribuyentes que autoricen al Servicio la publicación de los criterios, razones económicas, financieras, comerciales, entre otras, y métodos en virtud de los cuales se suscribieron los acuerdos anticipados conforme a este

número, debiendo dejarse en este caso constancia de la autorización en el acta respectiva, serán incluidos si así lo autorizan, mientras se encuentre vigente el acuerdo, en una nómina pública de contribuyentes socialmente responsables que mantendrá dicho Servicio. Aun cuando no hayan autorizado ser incluidos en la nómina precedente, no se aplicará respecto de ellos, interés penal y multa algunos con motivo de las infracciones y diferencias de impuestos que se determinen durante dicha vigencia, salvo que se trate de infracciones susceptibles de ser sancionadas con penas corporales, caso en el cual serán excluidos de inmediato de la nómina señalada. Lo anterior es sin perjuicio del deber del contribuyente de subsanar las infracciones cometidas dentro del plazo que señale el Servicio, el que no podrá ser inferior a 30 días hábiles contado desde la notificación de la infracción; y/o declarar y pagar las diferencias de impuestos determinadas, y sin perjuicio de su derecho a reclamar de tales actuaciones, según sea el caso. Cuando el contribuyente no hubiese subsanado la infracción y/o declarado y pagado los impuestos respectivos dentro de los plazos que correspondan, salvo que haya deducido reclamación respecto de tales infracciones, liquidaciones o giros, el Servicio girará sin más trámite los intereses penales y multas que originalmente no se habían aplicado. En caso de haberse deducido reclamación, procederá el giro señalado cuando no haya sido acogida por sentencia ejecutoriada o el contribuyente se haya desistido de ella.

Ajuste de Precios de Transferencia.

Los contribuyentes podrán, previa autorización del Servicio tanto respecto de la naturaleza como del monto del ajuste, rectificar el precio, valor o rentabilidad de las operaciones llevadas a cabo con partes relacionadas, sobre la base de los ajustes de precios de transferencia que hayan efectuado otros Estados con los cuales se encuentre

vigente un Convenio para evitar la doble tributación internacional que no prohíba dicho ajuste, y respecto de los cuales no se hayan deducido, ni se encuentren pendientes, los plazos establecidos para deducir recursos o acciones judiciales o administrativas. No obstante lo anterior, cuando se hayan deducido dichos recursos o acciones, el contribuyente podrá acogerse a lo dispuesto en este número en tanto el ajuste deba considerarse definitivo en virtud de la respectiva sentencia judicial o resolución administrativa.

Para estos efectos, el Servicio deberá aplicar respecto de las operaciones materia de rectificación, en la forma señalada, los métodos contemplados en este artículo. La solicitud de rectificación deberá ser presentada en la forma que fije el Servicio mediante resolución, acompañada de todos los documentos en que se funde, incluyendo copia del instrumento que dé cuenta del ajuste practicado por el otro Estado, y dentro del plazo de 5 años contado desde la expiración del plazo legal en que se debió declarar en el país los resultados provenientes de las operaciones cuyos precios, valores o rentabilidades se pretenda rectificar. El Servicio deberá denegar total o parcialmente la rectificación solicitada por el contribuyente, cuando el ajuste de precios de transferencia efectuado por el otro Estado se estime incompatible con las disposiciones de esta ley, sin que en este caso proceda recurso administrativo o judicial alguno.

Cuando con motivo de este ajuste resultare una diferencia de impuestos a favor del contribuyente, para los efectos de su devolución, ésta se reajustará de acuerdo al porcentaje de variación que haya experimentado el Índice de Precios al Consumidor en el período comprendido entre el mes anterior al del pago del impuesto y el mes anterior a la fecha de la resolución que ordene su devolución.

4.4. Caso Argentino

Argentina es el primer país en Latinoamérica en presentar antecedentes de una regulación sobre precios de transferencia (artículo 20 de la Ley 11682 de 1932) medida difícilmente aplicable debido a las presunciones que exigía la Administración Tributaria hasta 1943 cuando se introdujo el principio de plena competencia.

Los sujetos obligados a la presentación de las declaraciones juradas de precios de transferencia son las sociedades locales, fideicomisos, establecimientos estables y explotaciones unipersonales que operan con sujetos del exterior con los que se verifique vinculación societaria o económica, y / o con países de nula o baja imposición fiscal.

4.4.1. Base Legal

Nº	Tipo de Dispositivo	Título	Fecha de Publicación
Ley de Impuesto a las Ganancias			
1	Art. 8	Ganancias provenientes de la exportación	
2	Art. 14	Transacciones entre vinculadas.	
3	Art. 15	Determinación de ganancias de fuente argentina	
4	Art. 15 continuación	Configuración de la Vinculación	31/12/1999
Reglamento			
5	Decreto N° 1344/1998	Decreto Reglamentario de la Ley de Impuesto a las Ganancias	25/11/1998
Otras normas			
6	Resolución General N° 1122/2001	AFIP - IMPUESTO A LAS GANANCIAS. Artículos 8°, 14, 15	20/10/2011

Fuente: AFIP - Administración Federal de Ingresos Públicos
Elaboración: Propia

El 30 de diciembre de 1998 la Ley N° 25.063, incorporó en el impuesto a las ganancias normas específicas sobre precios de transferencia. Estas normas establecen

que las transacciones realizadas por entidades locales con entidades vinculadas del exterior y con entidades ubicadas en “paraísos fiscales”, deben ser realizadas como entre partes independientes. Es decir que sus prestaciones y condiciones deben ajustarse a las prácticas normales de mercado entre entes independientes. La Ley N° 25.239, publicada el 31 de diciembre de 1999, introdujo modificaciones a la normativa original de precios de transferencia y resulta de aplicación para los ejercicios que se iniciaron a partir del 1° de Enero de 2000. En este caso las normas establecieron la obligación de presentar declaraciones juradas semestrales informativas tanto de las transacciones (montos y cantidades) realizadas con empresas vinculadas, como de las operaciones de exportación e importación de bienes entre partes independientes.

La Resolución 1122/01 publicada el 31 de octubre de 2001 establece las características de las declaraciones juradas a presentar, y la obligatoriedad de presentar un informe que acompañará la declaración jurada anual de precios de transferencia, define quiénes son los contribuyentes alcanzados, las exigencias de documentación, y aclaraciones al modo de elección del método más apropiado de comparación y mecánica de ajuste a los precios comparables. La Ley N° 25.784 (publicada el 22 de octubre de 2003) ha establecido una serie de modificaciones a distintos artículos de la actual ley del Impuesto a las Ganancias relacionadas con precios de transferencia. La más destacada es una consideración especial para evitar la sub-facturación de exportaciones cuando se haga participar a un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería. El contribuyente tiene el derecho a probar que el citado intermediario es genuino y que se ajusta a las prácticas normales de mercado entre partes independientes. El conjunto de normas responde a los lineamientos definidos por la OCDE

(Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) en el documento denominado “Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations” de fecha 13 de Julio de 1995.

4.4.2. Métodos Utilizados.

Para la normativa argentina no existe una prelación de métodos, la norma establece que se deberá utilizar el mejor método para el análisis de precios de transferencia según los siguientes criterios:

- Mejor refleje la realidad económica de la transacción
- Mejor compatibilice con la estructura empresarial y comercial
- Cuenten con la mejor cantidad y calidad de información
- Contemple el mayor grado de comparabilidad
- Requiera el menor nivel de ajustes

Los métodos establecidos son basados en las directrices de la OCDE y al igual que Perú, Ecuador y otros países de la región son seis desglosando el método residual en dos métodos, la metodología de cada método fue analizada en capítulos anteriores, los métodos son los siguientes:

- Precios comparables entre partes independientes
- Bienes con cotización conocida: 6to párrafo
- Precios de reventa fijados entre partes independientes
- Costo más beneficios
- División de ganancias
- Margen neto de la transacción

El método del sexto párrafo es un método específico de precios de transferencia calificado por la ley como “mejor método”. Se utiliza cuando se debe determinar la renta de fuente argentina en exportaciones de productos con cotización internacional conocida; en las que existe un intermediario internacional con determinadas características que no sea el destinatario efectivo de esas exportaciones.

4.4.3. Vinculación económica

Se entenderá que existe vinculación para fines tributarios según lo señalado en el Art. 15.1 Ley N° 20.628 cuando los sujetos que intervengan en la transacción, estén ligados de manera directa o indirecta a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas, establecimientos u otro tipo de entidades.

Control o dirección de manera directa o indirecta por parte de las mismas personas debido a:

- Participación en el Capital
- Grado de acreencias
- Influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no
- Que les otorgue poder de decisión para orientar o definir las actividades

VINCULACION PRESUNTA

- Operaciones con países de baja o nula tributación

Los supuestos de vinculación establecidos en la RG (AFIP) 1122/2001 son:

- Participación accionaria;
- Votos necesarios para formar la voluntad social;

- Directores, funcionarios o administradores en común;
- Beneficios de exclusividad en la compraventa;
- Provisión de tecnología o conocimientos;
- Cláusulas contractuales diferenciales;
- Participación en la política empresarial, y;
- Provisión de fondos en forma sustancial.

4.4.4. Procedimientos

DECLARACIONES JURADAS INFORMATIVAS DE OPERACIONES INTERNACIONALES

Operaciones de exportación e importación de bienes con personas o entidades independientes constituidas, domiciliadas, radicadas o ubicadas en el exterior

Formulario 741: con precio internacional de público y notorio conocimiento a través de mercados transparentes, bolsas de comercio o similares. Declaración Juramentada semestral

Vencimiento. 1° semestre: hasta el día del quinto mes inmediato siguiente a aquel en que finaliza el mencionado semestre, que para cada caso corresponda

Vencimiento. 2° semestre: en la fecha de vencimiento general para la presentación de la declaración jurada determinativa del impuesto a las ganancias

Formulario 867: sin precio internacional conocido, cuyo monto anual -por ejercicio comercial- en su conjunto superen la suma de un millón de pesos (\$ 1.000.000.-) aproximadamente US \$. 212.000. Declaración Juramentada Anual

Vencimiento.: hasta el día del séptimo mes inmediato posterior al cierre del ejercicio comercial anual o año calendario, que para cada caso corresponda

Operaciones con personas físicas o jurídicas domiciliadas, constituidas o ubicadas en países de baja o nula tributación, exista o no vinculación

Formulario 742. Declaración Jurada Semestral

Vencimiento: hasta el día del quinto mes inmediato siguiente a aquel en que finaliza el mencionado semestre, que para cada caso corresponda

Formulario 969. Declaración Informativa Anual

Vencimiento: hasta el decimoquinto día corrido inmediato posterior al vto. de la declaración jurada determinativa del impuesto a las ganancias

Formulario 743. Declaración Jurada Complementaria Anual

Vencimiento.: hasta el día del octavo mes inmediato posterior al cierre del ejercicio comercial anual o año calendario que para cada caso corresponda

Informe de Precios de Transferencia firmado por contribuyente y certificado por contador público

Vencimiento.: hasta el día del octavo mes inmediato posterior al cierre del ejercicio comercial anual o año calendario que para cada caso corresponda

El Informe de precios de transferencia con información en idioma extranjero, deberá acompañarse de su traducción al idioma español por un Traductor Público, debiendo su firma estar certificada.

Los Estados Contables (EECC) de los 2 ejercicios anteriores certificados por contador público (mismo vencimiento que formulario.743)

No procederá la obligación de presentación de los EECC cuando hubieran sido presentados en cumplimiento de otras disposiciones de este Organismo (Art. 2 de la RG 3132 Art. 2º - Los Estados Contables previstos en el punto 4. del inciso b) del Artículo 6º, deberán acompañarse en la primera presentación alcanzada por las disposiciones de la Resolución General Nº 1122, sus modificatorias y complementarias, y en los períodos fiscales posteriores.

No procederá dicha obligación cuando los aludidos Estados Contables hubieran sido presentados en cumplimiento de otras disposiciones de este Organismo.)

Declaraciones juradas informativas de precios de transferencia, informe y ee.cc.

El informe de precios de transferencia deberá contener la siguiente información:

- Actividades y funciones desarrolladas
- Activos invertidos y riesgos asumidos
- Elementos, documentación y hechos valorados
- Detalle y cuantificación de las transacciones analizadas
- Sujetos del exterior con los que operó
- Métodos y comparables utilizados
- Fuentes de información
- Ajustes realizados sobre los comparables utilizados
- Determinación de mediana y rango intercuartil
- Estados de Resultados de las empresas comparables
- Actividades desarrolladas por las empresas comparables

- Conclusiones

4.4.5. Estudio proceso judicial

Laboratorios Bagó es una firma multinacional de la industria farmacéutica. Su casa matriz se encuentra en la Argentina. Los hechos del caso son los siguientes: Bagó había exportado medicamentos desde la Argentina (Bagó Argentina) a su subsidiaria basada en Panamá (Bagó Panamá) durante los períodos fiscales 1997 y 1998.

La autoridad fiscal argentina dio origen a un procedimiento de determinación de oficio a comienzos de 2002. Dicha determinación se fundó en la tesis según la cual Bagó había manipulado el precio de transferencia de sus exportaciones a Panamá, porque el precio del medicamento en cuestión en el mercado argentino era más alto que el de transferencia acordada entre Bagó Argentina y Bagó Panamá.

La autoridad fiscal fundó su tesis en el último párrafo del art. 8° de la ley de impuesto a las ganancias (vigente antes de la entrada en vigor de la ley 25.063) porque Bagó no había podido suministrar información a la AFIP sobre el precio de venta mayorista, vigente en el mercado de dicho destino, esto es, Panamá. Dicho art. 8° preveía lo siguiente:

“La determinación de las ganancias que derivan de la exportación e importación de bienes se regirá por los siguientes principios:

”a) Las ganancias provenientes de la exportación de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país, son totalmente de fuente argentina.”

”La ganancia neta se establecerá deduciendo del precio de venta el costo de tales bienes , los gastos de transporte y seguros incurridos en la República, en cuanto sean necesarios para obtener la ganancia gravada.”

”Cuando no se fije el precio o el pactado sea inferior al precio de venta mayorista vigente en el lugar de destino, se considerará, salvo prueba en contrario, que existe vinculación económica entre el exportador del país y el importador del exterior, correspondiendo tomar dicho precio mayorista en el lugar de destino, a los efectos de determinar el valor de los productos exportados.”

”Se entiende también por exportación la remisión al exterior de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprobados en el país, realizada por medio de filiales, sucursales, representantes, agentes de compras u otros indeterminados de personas o entidades del extranjero.

”b) Las ganancias que obtienen los exportadores del extranjero por la simple introducción de sus productos en la República son de fuente extranjera. Sin embargo, cuando el precio de venta al comprador del país sea superior al precio mayorista vigente en el lugar de origen más –en su caso- los gastos de transporte y seguro hasta la República, se considerará, salvo prueba en contrario, que existe vinculación económica entre el importador del país y el exportador del exterior, constituyendo la diferencia ganancia neta de fuente argentina para este último.

” En los casos en que, de acuerdo con las disposiciones anteriores, corresponda aplicar el precio mayorista vigente en el lugar de origen o destino, según el caso, y éste no fuera de público y notorio conocimiento o

que existan dudas sobre si corresponde a igual o análoga mercadería que la importada o exportada u otra razón que dificulte la comparación, se tomará como base para el cálculo de las utilidades de fuente argentina los coeficientes de resultados obtenidos por empresas independientes que se dedican a idéntica o similar actividad. A falta de idéntica o similar actividad, se faculta a la Dirección a aplicar el por ciento neto que establezca la misma, a base de ramos que presenten ciertas analogías con el que se considera”.

A raíz que el contribuyente no pudo acreditar el precio mayorista vigente en Panamá, la AFIP aplicó el último párrafo del art 8° (en adelante, la “norma de aplicación n subsidio”) que en la parte central prevé lo siguiente:

“En los casos en que [...] corresponda aplicar el precio mayorista vigente en el lugar de [...] destino, [...] y éste no fuera de público y notorio conocimiento o que existan dudas sobre si corresponde a igual o análoga mercadería que la importada o exportada u otra razón que dificulte la comparación, se tomará como base para el cálculo de las utilidades de fuente argentina los coeficientes de resultados obtenidos por empresas independientes que se dedican a idéntica o similar actividad. A falta de idéntica o similar actividad, se faculta a la Dirección a aplicar el por ciento neto que establezca la misma, a base de ramos que presenten ciertas analogías con el que se considero”.

La AFIP empleó comparables de la industria farmacéutica para sostener que el precio de transferencia acordado por Bagó Argentina y Bagó Panamá era inconsistente con la norma de aplicación en subsidio. Con ese fin, la AFIP seleccionó cinco laboratorios.

Bagó objeto la tesis de la AFIP con los siguientes argumentos.

Primero, sostuvo que el derecho doméstico prohíbe a la AFIP emplear datos de terceros. Segundo, Bagó afirmó que la AFIP había utilizado comparables erróneas. Sostuvo que los datos de terceros identificados por la AFIP no eran comparables a la transacción en examen.

El Tribunal Fiscal resolvió el caso a favor del contribuyente. Desechó el primer argumento de Bagó sobre la base de cuestiones procesales.

Sostuvo que Bagó carecía de legitimación para plantear ese punto referido al secreto fiscal.

Sobre el fondo del asunto, el Tribunal Fiscal afirmó los siguientes puntos centrales. En primer lugar, identificó las razones que justifican la existencia de normas específicas para desalentar la manipulación de precios de transferencia. Y admitió las crecientes dificultades para encontrar comparables. Así, el Tribunal Fiscal afirmó:

“La apertura de los mercados y la rápida movilidad de los factores de la producción han incrementado las transacciones internacionales. Con respecto a las operaciones del mercado internacional, las legislaciones impositivas –en particular el impuesto a la renta- trataron, mucho antes de que irrumpiera el fenómeno de la globalización, de prever las maniobras que pudieran efectuar los contribuyentes mediante alteraciones de los precios.

”Que, en esta línea, las alteraciones en los precios ocurrían u ocurren en gran medida entre empresas vinculadas y se exteriorizan en precios que no reflejan la realidad del mercado. Por ejemplo, sobrefacturando el producto

o el servicio exportado desde un país de baja fiscalidad a países de más alta fiscalidad, o a la inversa. Estos artificios, que a no dudarlo representan una pérdida de ingresos para los fiscos, en muchos casos resultaron, no obstante la previsión legal apuntada, difíciles de probar, sobre todo en las transacciones de orden internacional, impidiendo en consecuencia otorgárseles el tratamiento tributario que le hubiese correspondido de acuerdo a la realidad económica.

“Que como tiene dicho la doctrina, la carencia de información sobre precios comparables constituye la principal restricción para la determinación del ajuste de precio y en la mayoría de los casos la posibilidad de comparación para ciertos bienes o servicios, que en el caso de terceras partes no existe debido a sus especificidades y particularidades. En ese sentido, encontramos que el art. 8° de la ley del impuesto propende a justipreciar el resultado de la determinación de la ganancia neta conforme a determinados parámetros previstos en dichas normas”.

En segundo lugar, el Tribunal Fiscal aseveró que la AFIP no había ofrecido suficiente prueba en este caso para justificar el ajuste de precios de transferencia. El Tribunal Fiscal mantuvo:

“La prueba producida por el responsable ha cuestionado con razonable precisión y fuerza convictiva las conclusiones del organismo demandado que tampoco lucen como significativas en el contexto de resultados de la firma, coincidiendo en su apreciación con el vocal instructor, lo que termina por ameritar la revocación del acto [...].

El vocal instructor, por su parte, determinó en su voto la carga de la prueba del organismo recaudador en casos de ajuste de precios de transferencia. Afirmó lo que sigue:

“[...] las impugnaciones [...] deben ser lo suficientemente sólidas y sus resultados arrojar diferencias de tal entidad como para un exitoso confronte con lo declarado”.

Creemos que tres puntos importantes deben inferirse del precedente “Bagó. Primero, el grado de sofisticación del razonamiento del Tribunal fiscal es remarcable. A diferencia de los fallos de este tribunal de la década del sesenta, el Tribunal Fiscal del caso “Bagó” es consciente del fundamento teórico de la normativa sobre precios de transferencia y sus problemas prácticos centrales. Esto es, la creciente dificultad encontrar comparables.

Segundo, el Tribunal Fiscal del caso “Bagó” –a diferencia cómo razonaba en la década del sesenta- aplica la normativa sobre precios de transferencia, en lugar de la del principio de realidad económica.

Tercero, el Tribunal Fiscal establece un criterio en materia de carga de la prueba de la AFIP en casis sobre precios de transferencia. En efecto, el Tribunal afirma que el derecho doméstico argentino impone a la autoridad fiscal una carga de la prueba rigurosa en materia de ajustes de precios de transferencia, de modo tal que si esa carga no es cumplida por la AFIP en un caso dado, la posición del contribuyente debe prevalecer.

4.5. Caso Mexicano

México es el líder de América Latina en la legislación y aplicación de Precios de Transferencia. Sigue los lineamientos de la OCDE desde 1997, se incorporaron los fundamentos de las reglas internacionales de precios de transferencia en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR). La aplicación de los precios de transferencia en México tiene como principal característica el excesivo uso de los métodos no tradicionales conocidos como métodos rentables; los mismos que son elegidos por los contribuyentes sin tomar en cuenta 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 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.

4.5.1. Base Legal

Nº	Tipo de Dispositivo	Título	Fecha de Publicación
Codigo Fiscal de la Federación			
1	Art. 34-A	Metodología utilizada en la determinación de los precios - Administración fiscal	
2	Art. 82	Infracciones relacionadas con la obligación.	
Ley de Impuesto Sobre la Renta (LISR)			
3	Art. 86 fracción XII, XIII y XV	Obligaciones De Las Personas Morales	
4	Art. 215	Operaciones con empresas multinacionales	
5	Art. 216	Métodos de Precios de transferencia	
6	Art. 216 bis	Establecimientos permanentes	

Fuente: SAT - Servicio de Administración Tributaria
Elaboración: Propia

En México, a partir del ejercicio 1995, las empresas pertenecientes a la industria maquiladora han llevado a cabo acuerdos de precios anticipados (APA) o negociaciones con las autoridades fiscales conocidas como de “SAFE HARBOUR” con el fin de documentar que la utilidad obtenida por la empresa en México sea conforme a la utilidad que hubiera obtenido una empresa no controlada del mismo sector de negocios bajo condiciones de negocio similares.

Posteriormente, en 1997, la LISR manifiesta que las empresas que realicen operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero deberán tener documentación que determine que estas operaciones se están llevando a cabo de acuerdo con el principio de valor de mercado (“ARM’S LENGTH”). Estas regulaciones están de acuerdo con lo dictado por los lineamientos en materia de precios de transferencia publicados por la OCDE y también tienen bastante similitud con las leyes respectivas de los Estados Unidos de América (EUA).

Cuadro N°30: Evolución de Precios de Transferencia en México

Año	Incorporación
1995	Reglas aplicables solamente a empresas Maquiladoras.
1997	Adopción de las Guías de la OCDE a la LISR, en el cual se amplía la obligación tanto a personas morales como a personas físicas con actividad empresarial y servicios profesionales.
2000	Cambios en las reglas para empresas Maquiladoras.
2001	Forma 55 y enfoque transaccional.
2002	La obligación se extiende a operaciones con partes relacionadas nacionales.
2003	Nuevas reglas para empresas Maquiladoras.
2006	Se establece la prelación de métodos, dando prioridad al uso del Método Comparable No Controlado.
2008	Inclusión del Impuesto Empresarial a Tasa Única en el sistema tributario.

Fuente: SAT - Servicio de Administración Tributaria
Elaboración: Propia

4.5.2. Métodos Utilizados.

En materia de precios de transferencia, la forma de verificar el cumplimiento del principio “Arm’s Length” es mediante la aplicación de cualquiera de los métodos de precios de transferencia, a saber:

- Método de Precio Comparable No Controlado
- Método de Precio de Reventa
- Método de Costo Adicionado
- Método de Partición de Utilidades

- Método Residual de Partición de Utilidades
- Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación

De acuerdo con el artículo 216 (y en concordancia con los artículos 86-XV y 106), los contribuyentes deben aplicar en primer término el método de precio comparable no controlado, y sólo podrán utilizar los demás métodos, cuando aquél no sea el apropiado para determinar que las operaciones realizadas se encuentran a precios de mercado de acuerdo con las Guías de Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Fiscales a que se refiere el último párrafo del artículo 215, es decir aplicar: “la regla del mejor método”.

4.5.3. Vinculación económica

Bajo el contexto legal mexicano se entiende como partes relacionadas la participación de una empresa en el control, capital o administración de la otra, ya sea de manera directa o indirecta, o cuando una persona o grupo de personas participan directa o indirectamente en la administración, capital o control de dichas personas.

PARAISOS FISCALES

La LISR presume que cualquier transacción desarrollada con empresas ubicadas o residentes en territorios con regímenes fiscales preferentes conforme la lista publicada por México, se realiza entre partes relacionadas y a valores distintos a los pactados entre empresas independientes. En estos casos, el contribuyente tiene que demostrar que dichas transacciones se pactaron de conformidad con el principio de plena competencia.

4.5.4. Procedimientos

Los contribuyentes (personas morales) que obtengan ingresos de los señalados en el Título II, además de las obligaciones establecidas en otros artículos de la LISR, deberán obtener y conservar la documentación comprobatoria, tratándose de contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, con la que demuestren que el monto de sus ingresos y deducciones se efectuaron de acuerdo a los precios o montos de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, es decir que sean acordes con el principio “Arm’s Length”.

Cabe recordar que el término “estudio de precios de transferencia” no existe como tal en la LISR, sin embargo, este estudio forma parte de la documentación comprobatoria de precios de transferencia, ya que éste representará una síntesis de todos los documentos que soporten y documenten las operaciones contraídas con partes relacionadas residentes en el extranjero.

Requisitos de fondo y forma de la documentación comprobatoria:

La documentación comprobatoria deberá contar con los siguientes requisitos de forma:

El nombre, denominación o razón social, domicilio y país de residencia fiscal, de las partes relacionadas con las que se celebren operaciones, así como la documentación que demuestre la participación directa e indirecta entre las partes relacionadas; y

La información y documentación sobre las operaciones con partes relacionadas y sus montos, por cada parte relacionada y por cada tipo de operación de acuerdo a la clasificación y con los datos que establece el artículo 215 de la LISR,

Así como con los siguientes requisitos de fondo:

La información relativa a las funciones o actividades, activos utilizados y riesgos asumidos por el contribuyente por cada tipo de operación; y

El método aplicado conforme al artículo 216 de la LISR, incluyendo la información y la documentación sobre operaciones o empresas comparables por cada tipo de operación.

Excepciones relativas a la documentación comprobatoria:

Los contribuyentes que realicen actividades empresariales cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de \$13 millones, así como los contribuyentes cuyos ingresos derivados de prestación de servicios profesionales no hubiesen excedido en dicho ejercicio de \$3 millones no están obligados a cumplir con la obligación establecida en la fracción XII del artículo 86.

Esta excepción no es aplicable para aquellos contribuyentes que mantengan operaciones con sociedades o entidades sujetas a paraísos fiscales, en virtud de que por presunción la LISR considera que dichas operaciones son entre partes relacionadas en las que los precios y montos de las contraprestaciones no se pactan conforme a los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.

De acuerdo al artículo 86 fracción XIII, los contribuyentes que tengan operaciones con partes relacionadas en el extranjero deberán presentar anualmente la declaración informativa de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero efectuadas durante el año de calendario inmediato anterior.

APA'S

En el artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación se establece que la empresa bajo el régimen de precios de transferencia tiene la posibilidad de solicitar a la autoridad una confirmación de criterio respecto de la metodología de precios de transferencia. Estos acuerdos pueden tener una duración de hasta 3 años. En el caso de APA's bilaterales estos pueden derivar de un procedimiento de acuerdo mutuo entre las autoridades fiscales mexicanas y las autoridades de un país con el que se tenga celebrado un tratado para celebrar la doble tributación.

SANCIONES

El incumplimiento de las obligaciones también determinara una salvedad en el dictamen fiscal, lo cual incrementaría el riesgo de revisión por parte de las autoridades. A pesar de que no existen multas específicas por no mantener la documentación de precios de transferencia, en caso de determinar los créditos fiscales correspondientes, considerando el impuesto omitido a juicio, la inflación correspondiente a dicho impuesto, los recargos respectivos y la multa aplicable.

CAPITULO V. ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA CON PAÍSES DE LA REGIÓN

El presente capítulo representará la conjugación de la investigación plasmada en los capítulos anteriores, ya que en este podremos determinar las diferencias más significativas entre los regímenes de los países de la región, pasando desde los montos mínimos para establecer obligaciones formales, las sanciones por incumplimiento, omisión, errores en estas obligaciones hasta los métodos utilizados en cada una de los regímenes de la región.

Cabe recalcar que las normativas en los países son relativamente nuevas y debido a esto están en un proceso de constante de cambio.

5.1. Bases mínimas y procedimientos

La metodología que aplicaremos para diferenciar las normativas serán a través de cuadros explicativos lo que permitirá analizar las diferencias entre los regímenes, el término bases mínimas se refiere a los montos mínimos de las operaciones que los contribuyentes realicen con sus partes relacionadas, para que este esté obligado a presentar una información a la Administración Tributaria respectiva, como precedente analizaremos el establecimiento de partes relacionadas o vinculación económica para obtener un mejor entendimiento del tema.

Cuadro N°31: Partes relacionadas en los regímenes de la región

Ecuador	Perú	Colombia
<p>Sociedades matriz y sus filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre si</p> <p>Participación indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.</p> <p>Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los socios, directivos, administradores o comisarios de la sociedad.</p> <p>Sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición o en Paraísos Fiscales.</p> <p>Cuando una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el Ecuador, realice el 50% o más de sus ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, con una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el país.</p> <p>Otros</p>	<p>Sociedades matriz y sus filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre si</p> <p>Participación indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.</p> <p>También operará la vinculación cuando la transacción sea realizada utilizando personas interpuestas cuyo propósito sea encubrir una transacción entre partes vinculadas.</p> <p>Sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición o en Paraísos Fiscales.</p> <p>Vinculadas Internas</p>	<p>Sociedades matriz y sus filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre si</p> <p>Participación indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.</p> <p>Cuando El productor vende a una misma empresa o a empresas vinculadas entre si, el 50% o más de su producción, evento en el cual cada una de las empresas se considera vinculada económica.</p> <p>Cuando el 40% o más de los ingresos operacionales de la entidad financiera provengan de la financiación de operaciones efectuadas por el responsable o sus vinculados económicos.</p> <p>Cuando la enajenación se produce entre vinculados económicamente por medio de terceros no vinculados.</p> <p>Sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición o en Paraísos Fiscales.</p>

Chile	Argentina	México
<p>Participación indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.</p> <p>Sociedades matriz y sus filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre si</p> <p>Una compañía respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad de administradores de la compañía.</p> <p>Cuando una parte lleve a cabo una o más operaciones con un tercero que, a su vez, lleve a cabo, directa o indirectamente, con un relacionado de aquella parte, una o más operaciones similares o idénticas a las que realiza con la primera</p> <p>Sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición o en Paraísos Fiscales.</p>	<p>Sociedades matriz y sus filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre si</p> <p>Participación indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.</p> <p>Una sociedad respecto de los cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad de los socios, directivos, administradores o comisarios de la sociedad.</p> <p>Sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición o en Paraísos Fiscales.</p>	<p>Sociedades matriz y sus filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre si</p> <p>Participación indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.</p> <p>Sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición o en Paraísos Fiscales.</p> <p>Vinculadas Internas</p>

Fuente: Capítulos III y IV del presente documento, Legislación en materia de precios de transferencia
 Elaboración: Propia

La vinculación económica difiere en partes puntuales entre cada país, los regímenes aunque con gran similitud debido a la aplicación del modelo de la OCDE, las diferencias más marcadas las encontramos en los regímenes donde la implementación de precios de transferencia en la normativa son más antiguas, las principales diferencias son:

La utilización de vinculados internos, en normativas como la peruana o mexicana, no señalan el hecho que la vinculación económica radica en el domicilio de las compañías, salvo los países con imposición baja o nula, por lo que no tiene como requisito que domicilie en el país de la misma compañía analizada a cual se suma la normativa ecuatoriana ya que esta señala partes relacionadas locales o del exterior a diferencia de la normativa argentina o colombiana las que especifican explícitamente en su normativa que para la aplicación de precios de transferencia se analizaran las operaciones con partes relacionadas o vinculadas del exterior.

Otro punto que difiere es el de la aplicación de vinculación por proporción de transacciones como es el caso de Ecuador y Colombia, donde el monto generado en periodo analizado con la compañía con quien se realiza la operación supere un porcentaje del monto global de las transacciones de la compañía en el caso, o en el caso argentino donde cumpla con el 100%, hablamos de un único cliente o único proveedor.

Con diferencia de las características señaladas anteriormente los criterios de vinculación se asemejan en la aplicación de precios de transferencia, como vimos en el Capítulo II parámetros de artículo 9 del Convenio Modelo de la OCDE son un lineamiento para determinar partes relacionadas, en especial los que tienen relación a conformación de empresas multinacionales, control o influencia en la toma de decisiones entre compañías y paraísos fiscales.

La mención de paraísos fiscales tiene una connotación algo diferente a lo que es vinculación económica con el resto de criterios ya que se no se considera las condiciones y características de la transacción, solo basta con que la compañía con quien se realiza una operación domicilie en un territorio con imposición baja o nula para que las normativas de los países analizados sean considerados.

A continuación se muestra los criterios para que cada Administración Tributaria considere a un paraíso fiscal:

Cuadro N°32: Establecimiento de Paraísos Fiscales en el régimen.

Ecuador	Perú	Colombia
<p>Criterios OCDE</p> <p>Regímenes tributarios con imposición fiscal menor al 60% de la vigente en el Ecuador (IR 23% para 2012)</p>	<p>Criterios OCDE</p> <p>Una tasa efectiva de IR menor al 50% del IR</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inexistencia de tipos impositivos o existencia de tipos nominales sobre la renta bajos, 2. Carencia de un efectivo intercambio de información o existencia de normas legales o prácticas administrativas que lo limiten. 3. Falta de transparencia a nivel legal, reglamentario o de funcionamiento administrativo. 4. Ausencia de requerimiento de que se ejerza una actividad económica real que sea importante o sustancial para el país o territorio o la facilidad con la que la jurisdicción acepta el establecimiento de entidades privadas sin una presencia local sustantiva. <p>No existe un listado oficial.</p>

Chile	Argentina	México
<p>Criterios de la OCDE, como son: la ausencia de transparencia, la existencia de leyes o prácticas administrativas que prevengan el efectivo intercambio de información de tipo fiscal a otras administraciones de aquellos contribuyentes que se benefician de la nula tributación o de la tributación nominal y la ausencia de requisitos relativos a la substancia (IR 18.5% para 2012)</p>	<p>Criterios OCDE, serán excluidos los territorios que figuen un acuerdo de intercambio de información suscripto con la Republica Argentina (IR 35%)</p>	<p>No existe una regla para determinar lo que se entiende por tarifas bajas (IR 28%)</p>

Fuente: Capítulos III y IV del presente documento, Legislación en materia de precios de transferencia
Elaboración: Propia

En el mayor de los casos los criterios de la OCDE como en el resto de características de precios de transferencia aparecen en el análisis, Los criterios son:

- Nula o baja tasa de tributación.
- Nulo intercambio de información tributaria.
- Falta de transparencia en la aplicación de disposiciones legales, reglamentarias o administrativas.
- No exigir que las actividades tengan fondo.

Estos criterios no son aislados para la región en análisis, para países como Estados Unidos se utiliza los criterios de la OCDE, con la diferencia que se adiciona la jurisdicción en cuestión se ostente como centro financiero “offshore”.

Países como México y Chile se acogen a los criterios como miembros de la OCDE, los regímenes analizados siguen los estos mismos criterios para determinar paraísos fiscales enunciados preliminarmente, aunque las listas de países calificados como paraísos fiscales por cada Administración Tributaria poseen gran similitud, existen criterios adicionales en ciertos regímenes que marcan la diferencia, por ejemplo en el caso ecuatoriano o peruano se determina paraísos fiscales por la tasa impositiva correspondiente al impuesto a las ganancias o a la renta.

La condición para que las administraciones tributarias dejen de considerar a un paraíso fiscal como tal es firmar un acuerdo de intercambio de información tributaria.

Cuadro N°33: Bases mínimas en los regímenes de la región

Ecuador	Perú	Colombia
<p>Transacciones por un monto superior a US \$. 3,000,000 con partes relacionadas del exterior</p> <p>Transacciones por un monto superior a US \$. 6,000,000 deben presentar el Informe Integral de Precios de Transferencia (Estudio de PT)</p>	<p>Transacciones por un monto superior 200,000.00 nuevos soles (aprox. US \$ 77,000)*; y/o, hubieran realizado al menos una transacción desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición. Deberán presentar la declaración jurada anual informativa</p> <p>Los ingresos devengados superen 6,000,000 nuevos soles (aprox. US \$ 2,320,000)* y el monto de operaciones supere 1,000,000.00 nuevos soles (aprox. US \$ 386,000)*; y/o, Hubieran realizado al menos una transacción desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición. Deberán presentar el Estudio técnico de Precios de Transferencia</p>	<p>Compañías que realicen operaciones con partes relacionadas, cuyos patrimonios al final del periodo fiscal sea superior a 100.000 UVT** (aprox. US \$ 1,116,000**) o cuyos ingresos brutos sean superiores a 61.000 UVT** (aprox. US \$ 680,800**); y/o, hubieran realizado al menos una transacción desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición. Deberán presentar la declaración informativa individual.</p> <p>Transacciones por un monto acumulado por tipo de operación supere las 10.000 UVT (aprox. US \$. 111,000); y/o, hubieran realizado al menos una transacción desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición. Deberán presentar la documentación comprobatoria de precios de transferencia (Estudio de PT)</p>

Argentina	México
<p>Las Compañías que realicen operación con partes relacionadas deben presentar la declaración jurada (DDJJ) F. 743, y en el caso que sea con un paraíso fiscal a un precio público desconocido la F. 741, si las operaciones internacionales superan 1,000,000 de pesos argentinos (aprox US \$ 211,408) **** deberán presentar la DDJJ F. 867 en estos caso la compañía deberá realizar un estudio de precios de transferencia.</p>	<p>Los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas del exterior deberán presentar la Declaración informativa de operaciones con partes relacionadas además de un Estudio de precios de transferencia, para este ultimo los contribuyentes cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de \$13,000,000.00 (aprox US \$ 1,008,455)****, así como los contribuyentes cuyos ingresos derivados de prestación de servicios profesionales no hubiesen excedido en dicho ejercicio de \$3,000,000.00 (aprox US \$ 232,720)**** no estarán obligados a cumplir con la obligación establecida de esta fracción, excepto dichas operaciones se lleven a cabo con partes relacionadas ubicadas en paraísos fiscales.</p> <p>Los auditores externos deberán expresar el cumplimiento de esta obligación, incluso si estas operaciones se celebren entre compañías relacionadas nacionales, para lo cual se deberá realizar un análisis de precios de transferencia sin embargo la normativa no expresa la obligatoriedad de la presentación del Estudio de PT.</p>

*Tasa de cambio promedio Octubre 2012 - Nuevos soles 2.585 por cada US \$

** Unidad de Valor Tributario 2012 - 26. 049 pesos colombianos

***Tasa de cambio promedio Octubre 2012 – Pesos colombianos 2,334 por cada US \$

**** Tasa de cambio promedio Octubre de 2012 -Pesos argentinos 4.73019 por cada US \$

*****Tasa de cambio promedio Octubre de 2012 -Pesos mexicanos 12.891 por cada US \$

Fuente: Capítulos III y IV del presente documento, Legislación en materia de precios de transferencia

Elaboración: Propia

Las condiciones cambian dependiendo del país para determinar la obligatoriedad de los regímenes de precios de transferencia en países existen montos menores en países como Perú y Argentina lo que se constituye con mayor volumen de contribuyentes que cumplen con la obligatoriedad de Precios de transferencia, al menos en presentar declaraciones informativas de sus operaciones con partes relacionadas, estos dos regímenes poseen una evolución continua en esta materia como por ejemplo la aplicación del sexto párrafo que se detallara más adelante del presente documento.

Las obligaciones de precios de transferencia podemos analizarla en dos partes según los montos de las operaciones de sus relacionas, obviamente exceptuando los Paraísos Fiscales, estas dos partes son, la primera una declaración informativa, en el caso ecuatoriano corresponde al anexo de precios de transferencia, la cual informan a la Administración, las operaciones que realizaron con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliadas o residentes en el exterior y/o en paraísos fiscales. En el Caso colombiano existen dos tipos de declaración informativa la individual y la Consolidada, la diferencia radica en la consolidada, ya que la matriz o controlante debe presentar la totalidad de las operaciones (por tipo de operación) realizadas por las subordinadas o controladas con partes relacionadas residentes o domiciliados en el exterior y/o en paraísos fiscales, incluyendo las operaciones realizadas por las subordinadas o controladas que no se encuentren obligadas a presentar la declaración informativa individual. El caso argentino desagrega las declaraciones si sus partes relacionadas son con paraísos fiscales o no como es el caso de la declaración jurada F. 742 para el primer semestre y la F. 743 anualmente, además la F. 741 rige solamente para aquellas operaciones de importación y exportación de bienes respecto de las cuales pueda establecerse su “Precio Internacional”, aclarándose que éste deberá ser de público y notorio conocimiento como los que surgen de mercados transparentes,

bolsas de comercio o similares (por ejemplo: en el caso de cereales, petróleo y otros commodities similares) mientras la F. 867 en el caso que no se posea un “Precio Internacional”

La otra parte de las obligaciones de los regímenes son la presentación de la documentación comprobatoria, en el caso ecuatoriano el Informe Integral de precios de transferencia.

La aplicación de precios de transferencia propiamente dicho se presenta al analizar las transacción entre partes relacionadas para determinas si cumplen con el principio de plena competencia, por ello se emplea los métodos de PT los cuales según el país donde se lo aplique esos pueden tener varios cambios como se muestra a continuación.

La presentación de estas obligaciones del régimen de precios de transferencia se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro N°34: Plazos de Presentación de Obligaciones de Precios de transferencia.

Ecuador	Perú	Colombia
<p>Los contribuyentes deberán presentar tanto el AOPR como el IIP correspondiente al ejercicio anterior gravable como máximo dos meses de la exigibilidad de la presentación de la declaración del Impuesto a la Renta hablamos de Junio, el día dependerá del noveno dígito de la Identificación Tributaria (RUC).</p> <p>El plazo máximo de presentación de la declaración de impuesto a la renta es en el mes de abril</p>	<p>Los contribuyentes deberán presentar tanto el Estudio Técnico de Precios de Transferencia como la declaración jurada anual informativa correspondiente al ejercicio anterior gravable en el mes de Junio, el día dependerá del noveno dígito de la Identificación Tributaria.</p> <p>El plazo máximo de presentación de la declaración de impuesto a la renta se encuentra entre el 26 de marzo y el 10 de abril</p>	<p>Los contribuyentes deberán presentar tanto la Documentación comprobatoria como la Declaración Informativa (Individual y Consolidada) correspondiente al ejercicio anterior gravable en Julio el día dependerá del último dígito de la Identificación Tributaria (NIT).</p> <p>El plazo máximo de presentación de la declaración de impuesto a la renta es abril</p>

Chile	Argentina	México
<p>La presentación de obligaciones de precios de transferencia en Chile, se aplicara para el ejercicio gravable 2013, por lo que se presentaran en 2014, no se ha normado hasta la fecha los plazos de presentación de estas.</p>	<p>Formulario F. 741, primer semestre: entre el día 3 y 7 del quinto mes posterior a aquél en que finaliza el semestre en cuestión; Formulario F. 741, segundo semestre: a la fecha de vencimiento de la declaración jurada de impuesto a las ganancias (entre el día 7 y 13 del quinto mes posterior al cierre del ejercicio); Formulario F. 742 (primer semestre), entre el día 3 y 7 del quinto mes posterior a aquél en que finaliza el semestre en cuestión; Formulario F. 743 (anual): a la fecha de vencimiento de la declaración jurada de impuesto a las ganancias (entre el día 7 y 13 del quinto mes posterior al cierre del ejercicio).</p> <p>El plazo máximo de presentación de la declaración de impuesto a la ganancias se es Mayo, el día dependerá el ultimo dígito de la identificación tributaria (CUIT)</p>	<p>La declaración informativa de operaciones con partes relacionadas se presenta conjuntamente con la declaración del ejercicio dentro de los tres meses siguientes a la fecha en la que termine el ejercicio fiscal.</p> <p>Para los contribuyentes que necesiten presentar el dictamen de sus estados financieros, podrán presentar en la fecha de vencimiento de la presentación será en abril. estas mismas fechas se aplican para la presentación de la declaración del Impuesto sobre la Renta</p>

Fuente: Capítulos III y IV del presente documento, Legislación en materia de precios de transferencia
Elaboración: Propia

Los plazos de presentación de las obligaciones de precios de transferencia tienen relación directa con los plazos de presentación de las declaraciones del impuesto sobre la renta o ganancias, en por esto que en regímenes como el ecuatoriano o peruano se

destina un plazo de dos meses adicionales con respecto a esta, en el caso colombiano se destina un mes adicional al plazo del régimen ecuatoriano.

El caso argentino posee varios tipos de declaraciones juradas estas dependiendo de las operaciones con sus relacionadas las cuales son semestrales o anuales, en el caso anual, estas se presentan el quinto mes del siguiente ejercicio gravable, hablamos del mes de junio.

Lo más destacable del análisis de plazos es el caso mexicano y chileno, el mexicano en condiciones normales posee el plazo de tres meses acabado el ejercicio gravable, y esta no posee un plazo adicional con respecto a la declaración de impuesto sobre la renta, el cambio se da cuando la compañía necesita un dictamen de un contador público para efectos fiscales, en este caso el plazo de presentación de la obligación de precios de transferencia es en abril. En el caso chileno no se encuentra vigente una normativa que defina la presentación de las obligaciones de presentar una declaración jurada, esto se debe a que la normativa en precios de transferencia fue recientemente modificada, ya que no poseía la exigibilidad de presentar información de precios de transferencia, la normativa entra en vigencia en el 2013, por lo que las primeras declaraciones a presentar al SII deberá ser en el año 2014.

5.2. Métodos

Cuadro N°35: Métodos aceptados en los regímenes de la región

Ecuador (Prelación de métodos)	Perú (Método más apropiado)	Colombia
<u>Tradicional</u> - Precio Comparable no Controlado - Precio de Reventa - Costo Adicionado <u>No tradicionales</u> - Distribución de Utilidades - Residual de Distribución de Utilidades - Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional	- Precio Comparable no Controlado - Precio de Reventa - Costo Adicionado - Partición de utilidades - Residual de Distribución de Utilidades - Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional - Sexto Párrafo	- Precio comparable no controlado. - Precio de reventa. - Costo adicionado. - Partición de utilidades. - Residual de partición de utilidades. - Márgenes transaccionales de utilidad de operación.
Chile (Método más apropiado - Descarte)	Argentina (Mejor método)	México (Mejor método)
- Precio Comparable no Controlado - Precio de Reventa - Costo más Margen - División de Utilidades - Transaccional de Márgenes Netos - Métodos residuales	- Precios comparables entre partes independientes - Bienes con cotización conocida: 6to párrafo - Precios de reventa fijados entre partes independientes - Costo más beneficios - División de ganancias - Margen neto de la transacción - Sexto Párrafo	- Precio Comparable No Controlado - Precio de Reventa - Costo Adicionado - Partición de Utilidades - Residual de Partición de Utilidades - Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación

Fuente: Capítulos III y IV del presente documento, Legislación en materia de precios de transferencia
 Elaboración: Propia

La legislación argentina introdujo este nuevo método para la determinación de la renta proveniente de la exportación de ciertos productos con cotización en mercados transparentes. Se considerará como mejor método el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería, cualquiera sea el medio de transporte. Si el precio convenido con el intermediario internacional, fuera mayor al precio de cotización vigente a la fecha mencionada, se tomará el primero de ellos para evaluar la operación. La legislación peruana actualmente se encuentra en proceso de incorporación de este método basada en la experiencia argentina.

Este método es aplicable únicamente cuando se cumplan las siguientes condiciones:

- Se trata de operaciones de exportación de bienes a sujetos vinculados.
- Los bienes enajenados tienen una cotización pública en mercados transparentes (se hace mención a cereales, oleaginosas, frutas, demás productos de tierra y todo otro bien con cotización conocida).
- Interviene un intermediario internacional que no es el destinatario efectivo de los bienes y no cumplen con ciertos requisitos de sustancia establecidos en la norma.

Los métodos salvo lo expuesto en los párrafos precedentes se aplican los mismos métodos de precios de transferencia. A pesar de esto otro factor importante que varía en las legislaciones de Precios de transferencia es la metodología para aplicar un método en lugar de otro, por ejemplo en la legislación ecuatoriana se señala la prelación de métodos, comenzando por el Método comparable no controlado y terminando en el Método del Margen Neto, en resumen se deberá ir descartando los métodos hasta encontrar el mas adecuado para el análisis, por su lado las legislaciones

como la argentina, mexicana o la peruana, incluso la chilena, hablan de un descarte , sin embargo aplicado hacia la regla del mejor método la cual establece que la aplicación de un método se decidirá dependiendo de la naturaleza de la transacción y de la información disponible para el análisis.

5.3. Sanciones y Multas

Las infracciones tributarias son el aspecto más variante dentro los regímenes analizados, La OCDE no determina una posición dentro de lo que son multas y sanciones por el incumplimiento de las obligaciones de precios de transferencia, es por esto que las normativas internas de los países han considerado cada una de los lineamientos para estas infracciones.

Cuadro N°36: Multas en los regímenes de la región

Ecuador	Perú	Colombia
<p>US \$ 15,000 por errores, omisiones o diferencia con la declaración del Impuesto a la renta.</p> <p>En el caso de se presente anexos de información fuera del plazo establecido, y que no fuera notificado pro la Administración Tributaria respecto a la no presentación se establece una multa de US \$ 250 en el caso de contribuyentes especiales y US \$ 125 \$ en el caso sociedades con fines de lucro, en el caso que la Administración Tributaria notifique respecto a la no presentación la multa se incrementa a US \$ 375 para contribuyentes especiales y US \$ 187.50 para sociedades con fines de lucro, y por omisión o incumplimiento en la presentación de anexos de información, luego de concluido un proceso sancionatorio la multa será de US \$ 500 para contribuyentes especiales y US \$ 250 para sociedades con fines de lucro.</p>	<p>Por incumplimiento de obligaciones formales de PT:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 0.6 de los ingresos netos hasta 25 veces la Unidad Impositiva tributaria* (aprox US \$ 25,300) - 50% del tributo omitido o 15% de la perdida indebidamente declarada 	<p>Para declaración informativa o documentación comprobatoria: El uno por ciento (1%) del valor total de las operaciones realizadas con vinculados económicos por suministró la información de manera extemporánea, presente errores, no corresponda a lo solicitado o no permita verificar la aplicación de los precios de transferencia, sin que exceda de la suma de 15.000 UVT (aprox US \$. 167,410).</p> <p>El uno por ciento (1%) del valor total de las operaciones realizadas con partes relacionadas durante la vigencia fiscal correspondiente, respecto de las cuales no se suministró la información, sin que exceda de la suma de 20.000 UVT (aprox US \$. 223,213) y el desconocimiento de los costos y deducciones, originados en operaciones realizadas con vinculados económicos o partes relacionadas, respecto de las cuales no se suministró la información. De no establecer la base será del 0.5% de los Ingresos Netos y de no determinar este del Patrimonio Neto.</p>

Chile	Argentina	México
<p>La no presentación de esta declaración, o su presentación errónea, incompleta o extemporánea, se sancionará con una multa de 10 a 50 unidades tributarias anuales (de US \$ 10,009 a US \$50,045)**. Dicha multa no podrá exceder del límite mayor entre el equivalente al 15% del capital propio del contribuyente o el 5% de su capital efectivo.</p>	<p>1. Omisión de presentar DJ al vencimiento general: -sobre la incidencia en la determinación del impuesto por operaciones de importación y exportación entre partes independientes de \$ 1500 a \$ 9000. -sobre el detalle de las transacciones internacionales</p> <p>2. Omisión de proporcionar datos requeridos por la Administración Federal de Ingresos Públicos para el control de las operaciones internacionales: de \$ 150 a \$ 45.000 graduable según la falta y los antecedentes del contribuyente.</p> <p>3. Falta de conservación de los comprobantes y elementos justificativos de los precios pactados en operaciones internacionales: de \$ 150 a \$ 45.000 graduable según la falta y los antecedentes del contribuyente.</p> <p>4. Omisión de cumplir con requerimientos a presentar DJ informativas referidas a operaciones internacionales: multa de \$ 500 a \$ 45.000 también graduables. Si el contribuyente tiene ingresos brutos anuales iguales o superiores a la suma de \$ 10.000.000 que incumplan el tercero de los requerimientos, se les aplicará una multa de DOS (2) a DIEZ (10) veces del importe de \$ 45.000, multa que se acumulará a las restantes sanciones previstas.</p>	<p>No presentar la declaración informativa de las operaciones efectuadas con partes relacionadas residentes en el extranjero durante el año de calendario inmediato anterior. Monto de \$ 54,410.00 a \$ 108,830.00 (aprox US \$ 4.220 a US \$ 8.442)</p>

*Unidad impositiva tributaria Perú S/. 3650

** Unidad Tributaria Anual \$ 475.788 - Tipo de cambio 475,36 pesos chilenos por cada US \$

Fuente: Capítulos III y IV del presente documento, Legislación en materia de precios de transferencia

Elaboración: Propia

Las sanciones por incumplimiento de las obligaciones de precios de transferencia en varios regímenes son más cuantiosas como el caso colombiano donde las sanciones pueden llegar hasta los US \$. 223,213 aproximadamente, en este régimen existen varias consideraciones para establecer las sanciones, que a diferencia del régimen ecuatoriano a pesar que la cuantía máxima es de US \$. 15,000 no se pudo encontrar parámetros para el establecimiento de la cuantía.

CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Efectuado el proceso investigativo y hecho el análisis e interpretación de la información recabada a través de observación directa, la investigación documental y el conocimiento previo del autor sobre los principios y normas, se arribó a las siguientes conclusiones:

- I. La aplicación de precios de transferencia posee antecedentes que han tomado mayor importancia en las últimas dos décadas con lineamientos, normas y procesos principalmente orientados por la OCDE, estos han evolucionando y se prevé que seguirán depurándose conforme al avance de la globalización y el desempeño de las compañías, especialmente multinacionales. Cada día más legislaciones de todo el mundo adoptan los criterios de precios de transferencia en sus normativas.
- II. Los precios de transferencia pueden analizar operaciones entre compañías, sean de bienes, servicios, tangibles, intangibles, financieros, etc.; gracias al análisis de comparabilidad y los métodos que ayudaran a determinar si estas operaciones cumplen con el principio de plena competencia.
- III. La vinculación económica en los países analizados se encuentran bajo un mismo lineamiento conforme lo establece la OCDE, para que se considere partes relacionadas en ciertos países no es necesario que pertenezcan a un mismo grupo empresarial, ya que existen criterios como son la proporción de transacciones o el domicilio tributario de las compañías. La OCDE ha diseñado

directrices para operaciones internacionales y según estable las mismas no servirán para casos de vinculación interna como se realiza en México o Perú.

- IV. Las obligaciones formales y los métodos de precios de transferencia se asimilan en los regímenes analizados, con sus debidas diferencias las cuales no cambian el fondo de lo que trata los precios de transferencia, las administraciones tributarias buscaran una mayor recaudación de tributos, por lo que en base a la experiencia de varios países en esta materia se aplican en otros regímenes el ejemplo más claro es la aplicación de método del sexto párrafo para analizar commodities que adopta la legislación peruana en base a la experiencia argentina.
- V. Las operaciones con compañías domiciliadas en “paraísos Fiscales” son consideradas vinculadas y deberán presentar todas las obligaciones de los Regímenes de Precios de Transferencia.
- VI. Las obligaciones formales en el régimen chileno tendrán vigencia en 2013, a pesar que existen criterios en la normativa chilena no existieron estas obligaciones como declaraciones juradas.

6.2. Recomendaciones

Para los contribuyentes:

- I. En caso de dudas los contribuyentes pueden acogerse a los APA's (Acuerdos de Precios Anticipado) los cuales permitirán al contribuyente establecer sus obligaciones de precios de transferencia con ayuda de la Administración Tributaria.
- II. Para las administraciones tributarias la utilización de precios de transferencia es una herramienta muy importante para recaudar tributos, por lo que los contribuyentes deben tomar todas las precauciones del caso y analizar todas sus operaciones con los criterios señalados en el presente documento, cabe mencionar que para que exista una operación con una relacionada existe otra Administración Tributaria que exigirá información a la otra parte de la operación. Mucho ahora de la aplicación de partes relacionadas locales.

Para la Administración Tributaria

- III. Las administraciones tributarias deben fomentar el establecimiento convenios para evitar doble imposición para evitar que el contribuyente se vea afectado con pagos excesivos de tributos, además estos convenios les permiten intercambiar información tributaria para verificar el cumplimiento de las obligaciones de precios de transferencia.
- IV. Las multas en materia de precios de transferencia establecidas en la ley deberían ser uniformizadas al nivel de las estipuladas en la región, especialmente en concordancia con los regímenes analizadas en el presente documento

Bibliografía

122-94-EF, D. S. (s.f.). Impuesto sobre la Renta. 1994.

1915, F. (. (1915). *Finance (No. 2) Act 1915*. Obtenido de <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/Geo5/5-6/89/introduction>

Barbera, A. (2001). *Arm's Length and Mark-Up for Maquiladoras Industries*. USA: Edit John Willey & Sons.

BCE. (2012). *Consulta por Monedas Extranjeras BCE* - . Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000290>

Cartagena, C. d. (1971). Convenio para evitar la doble imposición internacional. *Decisión 40*.

Castro Jurado, S. (s.f.). *Jerarquía metodológica OCDE y otros métodos no especificados*. Lima.

D'AGOSTINO, H. (s.f.). *PRECIOS DE TRANSFERENCIA*. Buenos Aires: ERREPAR.

Derecho, R. C. (2011). *vol. 38 N° 3*, 511 - 544.

DIAN. (2004). Decreto reglamentario 4349. Colombia.

Estatuto tributario. (2012). Colombia.

GALVAÑ, S. (2003). *Los precios de transferencia internacionales. Su tratamiento tributario*. Valencia.

Gómez Cotero, J. d. (s.f.). *Precios de Transferencia una Visión Jurídica; Do Fisca*. México.

González-Béndiksen, C. (s.f.). *Análisis del ámbito de aplicación y de las obligaciones de los contribuyentes del régimen de precios de transferencia en Perú y comparación con el régimen colombiano de precios de transferencia*. Lima.

Herbert, B. B. (2005). *Precios de Transferencia y sus Efectos Fiscales*. México: Editorial ISEF.

Internacional., I. F. (2012). *US PRIME REPORT*. USA.

Ley 788. (2002). Colombia.

Ley N° 20.630. (2012). Chile.

Ley N° 27356. (2001). Perú.

Ley Organica de Regimen Tributario Interno. (s.f.).

LEY PARA REFORMA A LAS FINANZAS PÚBLICAS. (1999). Ecuador.

Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria. (2008). Ecuador.

OCDE. (2005). *Artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE*.

- OCDE. (2011). *Directrices aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas multinacionales y Administraciones tributarias*. Paris.
- OECD. (2010). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD PUBLISHING.
- Panamá, A. d. (s.f.). *Autoridad del Canal de Panamá – Web Oficial*. Obtenido de Evaluación de Peajes: <http://micanaldepanama.com/canal-servicios-maritimos/evaluacion-de-peajes/>
- Picón Gonzales, J. L. (s.f.). *Manual de Precios de Transferencia*. Lima.
- QUISPE, T. (2009). *Precios de Transferencia - Nuevas reglas y oportunidades en un mundo globalizado*. Lima: Deloitte.
- Reglamento para la Aplicación de la Ley Organica de Regimen tributario interno*. (s.f.).
- SALA GALVAÑ, G. (2002). *Los precios de transferencia internacionales. Su tratamiento tributario 1ª ed., 1ª imp.*
- SRI. (2005). NAC-DGER 2005-0641. *Resolución NAC-DGER 2005-0641*. Ecuador.
- SRI. (2008). Circular NAC – DGER2008 – 0464. Ecuador.
- SRI. (2013). Circular Nac-dgecgc13-00011. Ecuador.
- Standard&Poors. (2001). *Precios de Transferencia un Estudio Breve*. Mcgraw Hill.