



**UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES**

ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

INTRA-GRUPO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

EN ECUADOR EN EL AÑO 2016.

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE LICENCIADO EN ESTUDIOS INTERNACIONALES CON MENCIÓN
EN COMERCIO EXTERIOR**

AUTOR: DAVID PATRICIO GONZÁLEZ ZAMORA

DIRECTOR: ECON. LUIS PINOS LUZURIAGA

**CUENCA, ECUADOR
2019**

DEDICATORIA

A mis padres, mis hermanos, familia y amigos, quienes siempre me han brindado su apoyo.

AGRADECIMIENTO

Al economista Luis Pinos Luzuriaga, por depositar su confianza y brindarme su apoyo en esta investigación, y a José Suárez por su valiosa ayuda desde el inicio de este trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS.....	6
RESUMEN.....	8
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO I:.....	12
DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	12
1.1. DESARROLLO Y ORIGEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA	12
1.1.1. PRECIO DE TRANSFERENCIA	12
1.1.1.1. EMPRESAS MULTINACIONALES.....	15
1.1.1.2. PARAÍSO FISCAL (PF)	17
1.1.1.3. PARTES RELACIONADAS	18
1.1.2. HISTORIA.....	19
1.2. EL PROBLEMA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LAS ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS LOCALES.....	21
1.3. DIRECTRICES DE LA OCDE	24
1.3.1. PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA (ARM'S LENGHT PRINCIPLE).....	25
1.3.1.1. COMPARABILIDAD	27
1.4. MÉTODOS DE ANÁLISIS.....	27
1.4.1. MÉTODOS TRADICIONALES.....	29
1.4.1.1. MÉTODO DEL PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO	29
1.4.1.2. MÉTODO DEL PRECIO DE REVENTA.....	30
1.4.1.3. MÉTODO DE COSTO ADICIONADO.....	32
1.4.2. MÉTODOS NO TRADICIONALES.....	33
1.4.2.1. MÉTODO DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES	33
1.4.2.2. MÉTODO DE MÁRGENES TRANSACCIONALES DE UTILIDAD OPERACIONAL 34	
1.5. CONCLUSIONES.....	35
CAPÍTULO II	37
EMPRESAS MULTINACIONALES SUJETAS AL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN ECUADOR Y SUS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS	37
2.1. HISTORIA Y CONTEXTO DEL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN ECUADOR	37

2.2. NORMAS APLICABLES	39
2.2.1. LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO	39
2.2.2. REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO 41	
2.2.3. RESOLUCIONES	42
2.3. EMPRESAS MULTINACIONALES SUJETAS AL RÉGIMEN DE PT EN ECUADOR Y SUS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS	44
2.3.1. FORMULARIO 101	44
2.3.1.1. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN Y ELABORACIÓN DE BASE DE DATOS.....	45
2.3.1.2. DEFINICIÓN DE LA MUESTRA UTILIZADA EN EL ESTUDIO.....	45
2.3.2. CLASIFICACIÓN DE MULTINACIONALES SUJETAS AL RÉGIMEN	46
2.3.2.1. SECTOR EN EL QUE OPERAN	46
2.3.2.2. PAÍSES DE DONDE PROVIENEN.....	48
2.3.2.1. PRINCIPALES CUENTAS FINANCIERAS.....	52
2.4. CONCLUSIONES.....	54
CAPÍTULO III.....	56
ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LAS OPERACIONES INTRA-GRUPO DE EMPRESAS MULTINACIONALES SUJETAS AL RÉGIMEN DE PT EN ECUADOR	56
3.1. CLASIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES INTRA-GRUPO	56
3.1.1. ANÁLISIS DEL TOTAL DE OPERACIONES	56
3.1.2. ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES DE ACTIVO	58
3.1.3. ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES DE PASIVO.....	65
3.1.4. ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES DE INGRESO.....	70
3.1.5. ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES DE EGRESO.....	76
3.1.6. ANÁLISIS DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTORÍA Y SIMILARES (S-R)	81
3.1.7. ANÁLISIS DE LAS SALIDAS DE CAPITAL	85
3.2. CONCLUSIONES.....	87
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES FINALES	88
BIBLIOGRAFÍA.....	90
ANEXOS	93
ANEXO 1.....	93
ANEXO 2.....	96
ANEXO 3.....	98

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Tabla 1: Sectorización.....	47
Tabla 2: Países de origen de las multinacionales del estudio.....	49
Tabla 3: Top 10 países y su participación OPRE.....	50
Tabla 4: Top 12 de Empresas Multinacionales con Presencia en Ecuador en base a su aporte patrimonial	51
Tabla 5: Principales Cuentas Financieras en base al monto generado en 2016.....	52
Tabla 6: Principales cuentas financieras divididas por sectores	53
Tabla 7: Total de operaciones con relacionadas en relación con cada segmento	56
Tabla 8: Operaciones de activo divididas por sector	58
Tabla 9: Top 10 empresas con mayores operaciones de activo con PF y relacionadas del exterior.	60
Tabla 10: Operaciones de pasivo divididas por sector.....	65
Tabla 11: Top 10 empresas con mayores operaciones de pasivo con PF y relacionadas del exterior.	67
Tabla 12: Operaciones de ingreso divididas por sector	70
Tabla 13: Top 15 empresas con mayores operaciones de ingreso con PF y relacionadas del exterior	72
Tabla 14: Operaciones de ingreso divididas por sector	76
Tabla 15: Top 10 empresas con mayores operaciones de egreso con PF y relacionadas del exterior	78
Tabla 16: Operaciones de S-R divididas por sector.....	81
Tabla 17: Top 10 empresas con mayores operaciones de S-R con PF y relacionadas del exterior	83
Gráfico 1: IED Horizontal y Vertical.....	16
Gráfico 2: Precio de Reventa	31
Gráfico 3: Partes Relacionadas	41
Gráfico 4: Proceso de obtención de la base de datos . ¡Error! Marcador no definido.	
Gráfico 5: Sectorización.....	47
Gráfico 6: Concentración de Aportes Patrimoniales por País.....	50
Gráfico 7: Comparación entre las operaciones de activo con empresas en PF y relacionadas del exterior, frente al total reportado 2016.....	63

Gráfico 8: Comparación entre las operaciones de pasivo con empresas en PF y relacionadas del exterior, frente al total reportado 2016.....	68
Gráfico 9: Comparación entre las operaciones de ingreso con empresas en PF y relacionadas del exterior, frente al total reportado 2016.....	73
Gráfico 10: Comparación entre las operaciones de egreso con empresas en PF y relacionadas del exterior, frente al total reportado 2016.....	79
Gráfico 11: Comparación entre las operaciones de S-R con empresas en PF y relacionadas del exterior, frente al total reportado 2016.....	84

RESUMEN

Desde la perspectiva del comercio internacional y los negocios internacionales, podemos identificar a las empresas multinacionales como uno de los principales actores en el ámbito del intercambio de bienes y servicios. Teniendo esto en cuenta, nace la necesidad de un control de precios bajo los cuales se realizan dichos intercambios entre empresas de un mismo grupo comercial. Debido al tamaño y poder que tienen en el mercado mundial, las grandes empresas encuentran más fácil poder manipular los precios de compra y venta de bienes y servicios entre sus subsidiarias. Dada la influencia que tienen estas empresas en el comercio internacional y a nivel interno, nace la necesidad de una explicación de esta problemática, que para muchos es desconocida.

ABSTRACT

From the perspective of international trade and international business, we can identify multinational companies as one of the main actors in the field of the exchange of goods and services. Taking this into account, the need arises for a price control under which such exchanges are made between companies of the same commercial group. Due to the size and power that they have in the world market, large companies find it easier to manipulate the prices of buying and selling goods and services among their subsidiaries. Given the influence of these companies in international and local trade, the need arises for an explanation of this problem, which for many is unknown.

INTRODUCCIÓN

La principal motivación e interés en las transferencias internacionales, derivadas del comercio que practican las empresas multinacionales, viene dado por la curiosidad de comprender la problemática que deriva de los precios en los cuales se realizan los intercambios comerciales intra-grupo, una problemática que tiene repercusión principalmente en los intentos de reducción de pagos por impuestos por parte de las grandes empresas, teniendo especial consideración a nivel de comercio exterior, y del intercambio de productos y servicios a precios sugeridos por el mercado, y comprender como esta problemática deriva en el régimen de precios de transferencia.

Este estudio pretende ser un aporte para el entendimiento de las operaciones comerciales internacionales y para los negocios internacionales, buscando abordar el tema desde una perspectiva de las empresas multinacionales, con funciones en territorio ecuatoriano, que involucra la tendencia económica y comercial de Ecuador y por la necesidad de una investigación y descripción de un tema para muchos desconocido.

El primer elemento que se debe tener en cuenta, es el motivo por el que se crean economías externas, es decir, lo que lleva a las empresas a ampliar su mercado e internacionalizar sus operaciones. También se tendrán en cuenta los patrones que llevan a las empresas a realizar inversión extranjera directa, y como todo esto desemboca en el surgimiento de empresas multinacionales, y las consecuencias que la existencia de dichas empresas provoca.

El estudio del poder económico de grupos multinacionales, sus modelos de negocios y el impacto de las políticas de precios en la distribución geográfica de ingresos ha ocupado interés de investigadores y académicos dentro de organizaciones internacionales para el desarrollo y centros privados. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es especialista en esta materia y publica desde 1999 las directrices para precios de transferencia (OCDE, 2013). Este documento ha sido adoptado total o parcialmente por varios países del mundo en su normativa local para exigir a las empresas la prueba del cumplimiento del principio de plena competencia. Para realizar esta investigación en primer lugar se revisará la literatura existente para formular las bases teóricas necesarias para comprender los precios de transferencia y la normativa base, la normativa local, y los métodos de

estudio de precios de transferencia. Entre la literatura consultada para elaborar las bases conceptuales de esta investigación están; las directrices OCDE 2017, la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y su respectivo reglamento, las resoluciones del SRI en materia de precios de transferencia e investigaciones de precios de transferencia de autores nacionales.

El segundo elemento de esta investigación corresponde a la elaboración de una muestra que contenga las empresas multinacionales activas en Ecuador que hayan registrado más de 15 millones de dólares en operaciones comerciales con partes relacionadas. Para esto se utilizará la última base de datos de información financiera disponible de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros correspondiente a 2016. Se revisará que cada compañía cumpla con los criterios propuestos y se excluirán compañías locales por lo que se deberá revisar el árbol accionario de cada compañía para confirmar que esta pertenezca a un grupo multinacional internacional. Posteriormente, se analizará las características de la muestra obtenida, los sectores a los que pertenecen dichas empresas y las particularidades económicas que se puedan identificar.

Finalmente, se realizará un análisis cuantitativo de las transacciones intra-grupo de las empresas de la muestra con el objetivo de determinar cuáles son las multinacionales que tienen más relaciones comerciales internacionales con su propio grupo económico. De igual manera, se relacionará las operaciones intra-grupo con las operaciones ordinarias de la empresa.

CAPÍTULO I:

DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

1.1. Desarrollo y Origen de Precios de Transferencia

1.1.1. Precio de Transferencia

“Precio de Transferencia” puede ser definido, en términos sencillos como “el monto cobrado por un segmento de una organización, por un producto o servicio que suministra a otro segmento de la misma organización” (Horngren & Sundem, 2008) Es decir, los precios que las partes relacionadas cobran entre sí por los bienes y servicios que se transfieren entre ellos.

Desde un punto de vista económico, la razón para acogerse al régimen de precios de transferencia es poder evaluar el desempeño de las entidades del grupo involucradas. Al cobrar los precios de los bienes y servicios transferidos dentro de un grupo, los gerentes de las entidades del grupo pueden tomar la mejor decisión posible sobre si comprar o vender bienes y servicios dentro o fuera del grupo.

Aproximadamente la mitad de los principales grupos comerciales en el mundo transfieren bienes y servicios valorados internamente bajo un sistema basado en los costos. Algunas empresas multinacionales usan solo costos variables, otras usan costos totales y otras utilizan los costos totales más un margen de utilidad. Algunos usan costos estándar, otros costos reales (UNPAN, 2001). En otras palabras, el régimen de precios de transferencia determina el precio correcto para las transacciones entre subsidiarias de un mismo grupo comercial.

Estos precios se pueden usar para desviar las ganancias hacia jurisdicciones que favorezcan a las empresas en el ámbito tributario; si en una transacción entre una subsidiaria que se encuentra en una jurisdicción con impuestos altos y otra en una jurisdicción con impuestos bajos, la subsidiaria con impuestos altos cobra un precio más bajo que el precio "verdadero", algunas de las ganancias económicas del grupo se trasladan a la subsidiaria con impuestos bajos.

Obviamente, los contribuyentes (las empresas) querrían formar parte de este tipo de comportamiento porque les ayudaría a reducir significativamente sus impuestos. Si no hubiera limitaciones frente a lo antes mencionado, los ingresos totales de las corporaciones multinacionales serían gravados a la tasa impositiva más baja del mundo, es decir a una tasa cero de impuestos de ser posible, por lo general en paraísos fiscales.

Es por esta razón que la mayoría de países han adoptado un conjunto de reglas tributarias que regulan los precios que las empresas relacionadas pueden cobrarse entre sí.

Según diversos organismos que plantean directrices en esta materia, si existe un mercado abierto competitivo para los productos o servicios transferidos internamente, la mejor solución desde el punto de vista de la economía empresarial es utilizar el precio de mercado como precio de transferencia. El precio de mercado puede encontrarse en diversas listas de precios publicadas para productos y servicios similares, o puede ser el precio cobrado por una entidad del grupo a sus clientes (empresas no relacionadas o independientes) (UNPAN, 2001).

Sin embargo, para las empresas lograr precios óptimos puede ser muy difícil. Un enfoque aparentemente sencillo es aplicar los precios de mercado a las transacciones intra-grupo, como se explicó en el párrafo anterior. De todas formas, dichos precios pueden ser inaplicables, o incluso inexistentes, a las realidades de las operaciones de las empresas multinacionales.

Primero, los departamentos de compras de las empresas pueden no ser libres de comprar insumos del mercado abierto. En segundo lugar, es posible que los datos relevantes no estén disponibles en el mercado abierto. De hecho, la tecnología productiva especializada o los conocimientos gerenciales de una multinacional determinada pueden ser exclusivos de esa empresa. La misma ventaja que posee la empresa puede negar cualquier fuente alternativa. Por lo tanto, un precio de transferencia determinado internamente puede ser la mejor aproximación del valor del ingreso en cuestión (UNCTAD, 1999).

Además de los métodos basados en los costos y los precios de transferencia basados en precios de mercado abierto, se puede distinguir otro enfoque. En varias

multinacionales, las entidades del grupo negocian entre sí como partes independientes porque tienen su propia responsabilidad de lucro. El precio de transferencia resultante de tales negociaciones es igualmente aceptable desde el punto de vista de la economía empresarial (UNPAN, 2001).

La legislación en el ámbito tributario puede tener un impacto en los precios de transferencia comercial. Si el sistema comercial está en conflicto con las reglas tributarias pertinentes, las compañías pueden adoptar el sistema tributario correcto o si se les permite pueden mantener dos sistemas, uno con fines comerciales y el otro para efectos fiscales (UNPAN, 2001). Así, esta definición de precios de transferencia también puede ser aceptada.

Sin embargo, el término precios de transferencia a veces se utiliza de forma incorrecta, pues se utiliza para representar el movimiento de los ingresos que generan impuestos desde una empresa, que pertenece a un grupo multinacional, ubicada en un territorio con altos impuestos a una empresa perteneciente al mismo grupo en una jurisdicción de bajos impuestos a través de precios de transferencia incorrectos a fin de reducir los gastos tributarios en general del grupo comercial.

Es decir, las transferencias intra-grupo no son una forma de fraude fiscal o de evasión de impuestos, como comúnmente se piensa, lo pueden llegar a ser si no tienen un soporte y valoración correcto, pero para evitar esto se realizan los estudios de precios de transferencia.

El párrafo 3 del Prefacio del Informe de la OCDE sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales de 1979 explica que el término "precios de transferencia" es neutral: "la consideración de los problemas de precios de transferencia no debe confundirse con la consideración de problemas de fraude tributario o evasión fiscal, a pesar de que las políticas de precios de transferencia pueden usarse para tales fines". Los informes de la OCDE lo aclaran aún más desde su título "Directrices de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias" (OCDE, 2017).

De hecho, los precios de transferencia brindan oportunidades para que las empresas multinacionales transfieran utilidades de un país con altos impuestos a un país con una baja tasa impositiva corporativa o con incentivos fiscales para ciertas actividades. Sin

embargo, uno debe darse cuenta de que la planificación fiscal es solo una de una serie de consideraciones que son relevantes para las multinacionales. (UNPAN, 2001)

Muchas multinacionales prefieren mantener una buena relación con las autoridades tributarias de los países donde están activas. La certeza sobre la cantidad de impuestos a pagar es una prioridad para las grandes empresas y generalmente operan con un sistema de precios de transferencia bien documentado y directo, que es como se explicó anteriormente, un requisito de una sólida economía comercial (UNPAN, 2001).

1.1.1.1. Empresas Multinacionales

El término multinacional es ampliamente usado en los reportes de la OCDE. Pero, ¿Qué es una multinacional?:

- Empresa multinacional es una organización empresarial cuyas actividades se ubican en más de dos países y es la forma organizativa que define la inversión extranjera directa. Este consiste en la ubicación del país donde se incorpora la empresa y del establecimiento de sucursales o filiales en países extranjeros. Las empresas multinacionales pueden variar en cuanto al alcance de sus actividades en función del número de países en los que operan. Una corporación multinacional grande puede operar en 100 países, con cientos de miles de empleados ubicados fuera de su país de origen (Columbia Business School, 2001).

Por otro lado, Paul Krugman se plantea ¿Cuándo se considera que una corporación es una multinacional?

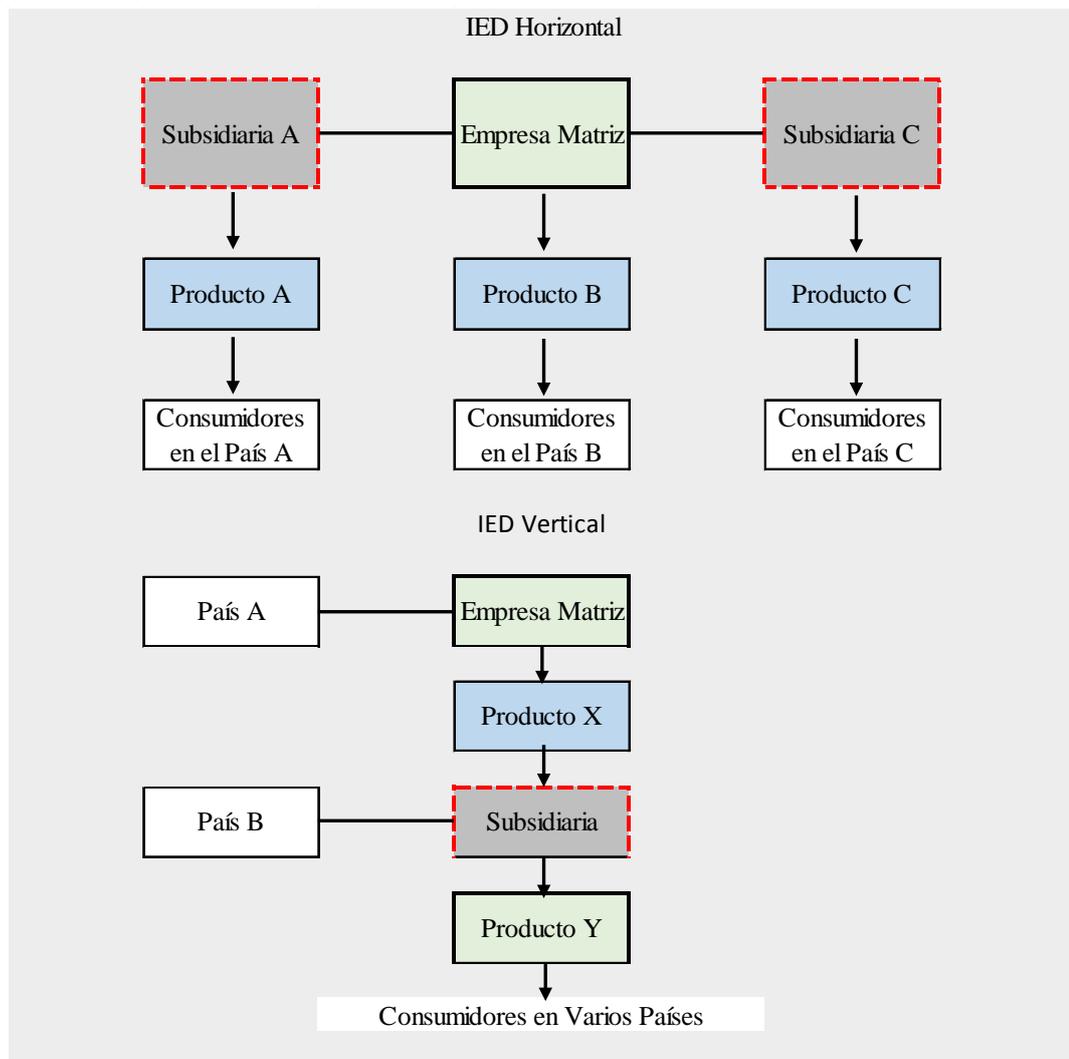
- “Según las estadísticas estadounidenses, se considera que una empresa estadounidense está controlada por empresas extranjeras y, por tanto, es una filial de una multinacional con sede en el extranjero, si una empresa extranjera tiene el 10 % o más de sus acciones; la idea es que un 10 % es suficiente para otorgar un control efectivo. Análogamente, se considera que una empresa con sede en Estados Unidos es una multinacional si posee más del 10 % de una empresa extranjera. La empresa controladora (propietaria) se llama matriz, mientras que las empresas «controladas» son filiales de la multinacional.”

(Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012). Cabe recalcar que para efectos de esta tesis se considera el 25% o más de acciones, de acuerdo al reglamento ecuatoriano.

Los flujos de inversión en el extranjero son denominados Inversión Extranjera Directa (IED); y a partir de esto surge la siguiente pregunta, ¿Por qué las empresas deciden realizar esta inversión y tener una filial en el extranjero?

Krugman sostiene que esta respuesta depende, en parte, de las actividades de producción que realiza la filial extranjera. Estas actividades se encuentran en dos categorías fundamentales, que son las integradas de manera horizontal y vertical (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012):

Gráfico 1: IED Horizontal y Vertical



Fuente: (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012)
Elaborado por: González, David

1.1.1.2. Paraíso Fiscal (PF)

Este término se repite a menudo dentro de los intercambios comerciales intra-grupo entre empresas multinacionales, pues al ser países con baja o nula tasa impositiva, son el principal objetivo de las corporaciones multinacionales para reducir sus egresos por impuestos.

De esta manera se puede decir que, un paraíso fiscal es un país que ofrece poco o ningún impuesto a las personas y empresas extranjeras en cuanto al ámbito político y económico. Los paraísos fiscales también tienen la característica de ofrecer poca o nula información financiera a las autoridades fiscales extranjeras, además no requieren residencia o presencia comercial para que individuos y empresas se beneficien de sus políticas impositivas (UNPAN, 2001).

Según el Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRI), en su apartado “Fiscalidad Internacional” define de la siguiente manera las condiciones a consideras para incluir a un país dentro de la lista de paraísos fiscales¹.

(*) Artículo innumerado, agregado a continuación del artículo 4 de la Ley de Régimen Tributario Interno:

"Art. (...).- Paraísos fiscales, regímenes fiscales preferentes o jurisdicciones de menor imposición. Se considerarán como paraísos fiscales aquellos regímenes o jurisdicciones en los que se cumplan al menos dos de las siguientes condiciones:

1. Tener una tasa efectiva de impuesto sobre la renta o impuestos de naturaleza idéntica o análoga inferior a un sesenta por ciento (60%) a la que corresponda en el Ecuador o que dicha tarifa sea desconocida.
2. Permitir que el ejercicio de actividades económicas, financieras, productivas o comerciales no se desarrolle sustancialmente dentro de la respectiva jurisdicción o régimen, con el fin de acogerse a beneficios tributarios propios de la jurisdicción o régimen.

¹ Lista de países considerados paraísos fiscales en Ecuador; remítase al anexo 1.

3. Ausencia de un efectivo intercambio de información conforme estándares internacionales de transparencia, tales como la disponibilidad y el acceso a información por parte de las autoridades competentes sobre la propiedad de las sociedades, incluyendo los propietarios legales y los beneficiarios efectivos, registros contables fiables e información de cuentas bancarias, así como la existencia de mecanismos que impliquen un intercambio efectivo de información (SRI, 2017).

Por otro lado, la organización para la cooperación y el desarrollo económico de las naciones-OCDE, en un documento oficial expedido en 1998, denominado “COUNTERING OFFSHORE TAX EVASION”; establece cuatro factores clave para identificar los paraísos fiscales:

- 1) Impuesto nominal o inexistente sobre los ingresos relevantes;
- 2) Falta de intercambio efectivo de información;
- 3) falta de transparencia;
- 4) Sin actividades sustanciales.

Impuesto nominal o inexistente no es suficiente en sí mismo para clasificar un país como un paraíso fiscal. El cuarto factor arriba "actividades no sustanciales" no fue considerado al determinar si una jurisdicción era cooperativa. Por lo tanto, para evitar ser incluidos como un paraíso fiscal no cooperativo, se solicitó a las jurisdicciones que cumplieran con los criterios que se comprometieran a implementar los principios de transparencia e intercambio de información para fines tributarios (OCDE, 2009).

1.1.1.3. Partes Relacionadas

Compañías relacionadas hace referencia a todas las entidades que operan dentro de un mismo grupo comercial, ya sea sucursal o subsidiaria, o compañías vinculadas de manera económica, es decir, que sea su único proveedor o su único cliente.

El artículo 9² del “OECD Model Tax Convention”, o Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE se refiere a la tributación de las ganancias de las empresas y sus empresas asociadas. En primer lugar, ciertas condiciones deben cumplirse para ser considerada

² Para revisar el artículo 9 remítase al anexo 2

como una empresa relacionada. Debe existir una relación de control entre una empresa matriz y sus subsidiarias, ya sea directa o indirectamente, o dos compañías deben estar controladas por un tercero común.

De acuerdo al artículo antes mencionado, se definen a las partes relacionadas de la siguiente manera:

- a. una empresa de un Estado contratante participa directa o indirectamente en la gestión, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante o
- b. las mismas personas participan directa o indirectamente en la administración, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y una empresa del otro Estado contratante... (OCDE, 2010).

Sin embargo, las regulaciones de cada país frente a lo que se considera o no parte relacionada puede variar.

1.1.2. Historia

El régimen de precios de transferencia fue introducido por primera vez en Reino Unido en 1915, donde ha tenido un régimen integral basado en el principio de plena competencia para aplicar metodologías de precios de transferencia a transacciones entre empresas bajo control común (Gardner & Palmer, 2017).

Estados Unidos es el siguiente país en adoptar un régimen de precios de transferencia, para esto, su servicio de rentas internas, IRS por sus siglas en inglés, fue autorizado en 1917 para asignar ingresos y deducciones entre corporaciones relacionadas, y solicitar que estas realicen sus declaraciones tributarias de forma consolidada (UNPAN, 2001).

Los antecesores de su actual Código de Rentas Internas (IRC) sección 482, donde se determina si las transacciones intra-grupo cumplen con el Principio de Plena Competencia, datan de 1921 y 1928. Desde 1935, las regulaciones han utilizado el principio de plena competencia como base de sus disposiciones en este tema (CLA (CliftonLarsonAllen): Tax, Audit, Outsourcing, Wealth Advisory, 2013).

El principio de plena competencia fue introducido por primera vez, de manera oficial, en el Artículo 6 de la Convención sobre la Asignación de Beneficios y Propiedad de

Empresas Internacionales, de la Liga de Naciones en 1936. Sin embargo, algunos países ya se habían basado en este principio para sus regulaciones.

Hasta la década de 1960 fueron principalmente los países desarrollados los cuales adoptaron medidas en cuanto a precios de transferencia en sus legislaciones, aunque no fue muy generalizada, debido a que no había gran cantidad de intercambios comerciales internacionales durante este periodo, teniendo también en cuenta los conflictos bélicos que suscitaron durante este periodo, comprendido entre 1915 y la década de 1960. (UNPAN, 2001)

En 1979, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) realizó un análisis en profundidad de las disposiciones sobre precios de transferencia y publicó un informe sobre "Precios de transferencia y empresas multinacionales". Este informe reafirmó el principio de plena competencia, no solo en el contexto de los tratados sino también como regla general. Antes de 1979, las guías administrativas sobre la aplicación de las disposiciones legales relativas a los precios de transferencia eran muy escasas. Además de la OCDE, Estados Unidos había tenido un rol determinante en la elaboración de directrices de precios de transferencia hasta este año (OCDE, 2009).

En 1999 se emitieron las directrices para llevar a cabo acuerdos de precios por adelantado. Durante este período, el papel de las empresas multinacionales en el comercio mundial había aumentado de manera considerable. Como tal, un gran número de países desarrollados, comenzaron a prestar más atención a los problemas de precios de transferencia e introdujeron la legislación integral en el campo de los precios de transferencia (UNPAN, 2001).

A partir de estas nuevas directrices también se dan nuevas reformas en los países de Latinoamérica, estas se empiezan a aplicar a partir de la década de los noventa. Ecuador, aunque no es miembro de la OCDE, se acoge a sus directrices a partir del año 2005, sus países vecinos Colombia y Perú lo hacen desde 2004 y 2001 respectivamente.

1.2. El Problema de Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y las Administraciones Tributarias Locales

A medida que se globaliza la economía mundial, más empresas multinacionales están considerando nuevas o mayores inversiones extranjeras directas y la creación de filiales en el exterior. Esta expansión requiere la transferencia de activos tangibles e intangibles, e incluso de servicios, entre las empresas matrices y sus filiales extranjeras. Una cuestión que surge en este contexto es cómo establecer los precios de estas transferencias transfronterizas.

Mientras que las barreras al comercio internacional se reducen, aumentan las facilidades para que las grandes empresas lleven sus actividades hacia territorios extranjeros, y así aumentar las cantidades en sus transacciones.

Esto provoca que se creen conflictos con las administraciones tributarias locales, pues las empresas multinacionales al realizar comercio intra-grupo, también involucran a dos territorios, es decir dos países, por lo que se deben tener en cuenta las normas tributarias en un contexto internacional amplio y no solo de manera aislada en el país de origen o en el receptor.

Los marcos de precios de transferencia pueden, en principio, promover ingresos fiscales razonables para los países involucrados y, al mismo tiempo, establecer una obligación tributaria justa para las empresas. Por estas razones, las cuestiones de precios de transferencia plantean cuestiones de política importantes y frecuentemente polémicas para los gobiernos anfitriones y nacionales, así como para las multinacionales, ya que los métodos de precios de transferencia afectan directamente la cantidad de ganancias declaradas por las empresas en los países receptores, lo que a su vez afecta los ingresos tributarios tanto de los países anfitriones como de los países de origen, lo que a su vez afecta los ingresos fiscales de los países de acogida y los países de origen (UNCTAD, 1999).

Para comprender el problema de los precios de transferencia, es importante describir el uso de los mismos por parte de las Corporaciones o Empresas Multinacionales. Solo así podrá comprenderse plenamente el significado de las normas reglamentarias empleadas en los acuerdos internacionales y las leyes nacionales.

En primer lugar, el régimen de precios de transferencia se entiende como una tasa fiscal a nivel internacional, y se lo considera una declaración frente al organismo tributario de cada país; lo que lo convierte en un impuesto, que se define como "una contribución obligatoria de una persona al gobierno para cubrir los gastos incurridos en interés común de todos, sin referencia a los beneficios especiales conferidos" (Edwin R & Seligman, 1895) Es decir, es una necesidad del gobierno para cubrir sus obligaciones.

En este sentido, tal vez el mayor problema de impuestos que enfrenta el sistema internacional son los precios de transferencia entre grupos relacionados de las corporaciones, locales o internacionales. Esto dado que el precio que cobra una entidad comercial a otra por la provisión de bienes, servicios o intangibles constituye la forma más fácil de redistribuir los ingresos y gastos entre las entidades.

En este caso, una de las formas que por lo general utilizan las corporaciones multinacionales para evadir impuestos es manipulando los precios de los intercambios intra-grupo. El objetivo fundamental de esto es que se prefiere maximizar el ingreso general después de impuestos de la compañía frente al ingreso individual de sus subsidiarias.

Por lo general las compañías matrices de los grupos comerciales más grandes poseen empresas subsidiarias e intermediarias en varios países; las actividades de investigación y de servicios pueden estar concentrados en centros que operan para todo el grupo comercial o sólo para una parte; los activos intangibles, desarrollados por entidades del grupo pueden estar concentrados en centros que operan para todo el grupo comercial o sólo para una parte; las compañías financieras pueden operar como bancos internos; la producción de piezas y el ensamblaje de productos finales puede tener lugar en muchos países diferentes. Desde una perspectiva de toma de decisiones, los grupos comerciales pueden variar desde altamente centralizadas, donde las decisiones importantes se toman centralmente, a estructuras con un alto grado de descentralización donde la responsabilidad de las ganancias está asignada a miembros individuales del grupo comercial (UNPAN, 2001).

El régimen de precios de transferencia ha ganado más atención en los últimos años. Hay varias razones para que las empresas hagan esto:

- Una de ellas es la concentración de las funciones dentro de las empresas multinacionales.
- Prefieren instalar una base en países extranjeros, e intentan hacer sus operaciones de manera que realicen las actividades que más ingreso les generan en el país con menos tasas de impuestos.
- Buscan reducir diferentes costos, como costos de producción, infraestructuras, impuestos, etc.
- Reubican la producción de bienes terminados y componentes en nuevos territorios para ganar mercado.
- Además, las nuevas tecnologías de comunicación hace que haya producción e intercambio de bienes e incluso de instrumentos financieros las 24 horas del día (UNCTAD, 2013).

Esta problemática también se ha expandido por razones políticas, Estados Unidos ha jugado un rol esencial en este aspecto. Políticos estadounidenses alegaban, y lo siguen haciendo, que las empresas extranjeras activas en territorio estadounidense pagan considerablemente menos impuestos que los grupos comerciales locales. Aunque la razón para endurecer la legislación de precios de transferencia en 1986 fue una planeación fiscal doméstica estadounidense, por parte de grupos estadounidenses, que involucraban la transferencia de intangibles desarrollados en los Estados Unidos a compañías relacionadas en paraísos fiscales como Puerto Rico, el énfasis político se ha desplazado a compañías estadounidenses extranjeras, aunque no se ha proporcionado evidencia clara de que los grupos extranjeros manipulen los precios de transferencia más que los grupos con base en los Estados Unidos (UNCTAD, 2013).

En este contexto, el problema más importante respecto a las administraciones tributarias locales es que cada uno de los países espera tener un porcentaje legítimo de impuestos derivado de las funciones de cada compañía dentro de sus territorios, ya que estas explotan los recursos que el país proporciona, por lo que los países tienen la potestad de recolectar impuestos derivados del costo de los recursos que sus territorios ponen a disposición de las empresas, así cada país desea cobrar los impuestos por las ganancias generadas en su territorio. Por esto las administraciones tributarias de cada país argumentan que la renta se debe gravar en el lugar en el cual se generó.

Las empresas multinacionales y los grupos comerciales de compañías juegan un rol dominante en el comercio y los negocios internacionales. Estas corporaciones multinacionales pueden realizar comercio intra-grupo con sus relacionadas en diferentes países con iguales o diferentes sistemas tributarios.

Así, las empresas pueden transferir bienes y servicios a precios que no están en función del mercado, es decir de oferta y demanda, sino que imponen los precios a su gusto. Pasa exactamente lo mismo también a nivel local, entre grupos comerciales que funcionan dentro de un territorio determinado. Por eso la importancia que le dan a la problemática de precios de transferencia todos los países, por su impacto en los ingresos fiscales, y la importancia en su actividad económica.

Teniendo en cuenta que las administraciones de los grupos comerciales buscan aumentar al máximo sus ingresos, y que una manera de lograrlo es mediante la reducción de impuestos, sus estrategias fiscales tienen como destino más común los países y las jurisdicciones con bajas o nulas tasas y controles fiscales.

1.3. Directrices de la OCDE

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico se ha transformado en la entidad con mayor responsabilidad sobre el régimen de precios de transferencia, y sus directrices, las cuales son la base para las regulaciones tributarias para la mayoría de los países, se han vuelto un estándar dentro de esta problemática. Como se mencionó antes, la OCDE es el punto de partida para casi todas las regulaciones en este tema. Por esta razón es inevitable hablar de los principios de precios de transferencia sin mencionar la OCDE.

Como se puede ver en base a la historia del régimen de precios de transferencia, la OCDE marca la partida en cuanto a las regulaciones, y sus directrices se han vuelto un estándar para tomar en cuenta por parte de los países que desean incluir este apartado en sus legislaciones.

Su misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo. Para hacerlo, la OCDE proporciona un entorno donde los gobiernos pueden comparar políticas, buscar respuestas a problemas comunes, identificar buenas prácticas y coordinar políticas nacionales e internacionales. Una de

estas políticas internacionales son las Directrices de Precios de Transferencia para las Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias. Estas directrices son publicadas desde 1999, y la última versión disponible fue publicada en el 2017.

Las directrices son ampliamente aceptadas como un marco para la interpretación del artículo 9, antes mencionado, y para establecer y analizar los precios y las condiciones del principio de plena competencia, así como para resolver problemas fiscales internacionales.

1.3.1. Principio de Plena Competencia (Arm's Length Principle)

El Principio de Plena Competencia es el estándar internacional de precios de transferencia aceptado por todos los países miembros de la OCDE a efectos fiscales de las Empresas Multinacionales, se utiliza para evitar la doble imposición entre países. Tiene su origen en el artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE, este principio se define de la siguiente manera:

“(Cuando) dos empresas, en sus relaciones comerciales o financieras, estén unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, las utilidades, 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 las utilidades de dicha empresa y someterse a imposición en consecuencia.” (OCDE, 2010).

Es decir, el principio de plena competencia significa que en una operación comercial intra-grupo, las dos empresas relacionadas operan como independientes, y la transacción se realiza a precio de mercado, sin beneficio de la relación comercial.

La principal razón de la OCDE para respaldar la aplicación del principio de plena competencia está declarada en su informe de 1995. Argumenta que este principio promueve el crecimiento de la inversión y el comercio internacional, ya que este principio considera que las partes relacionadas se encuentran en posiciones iguales como partes independientes a efectos fiscales, manteniendo así la competitividad (Mulyani, 2010).

Además, el informe de la OCDE de 1995 argumentó que se ha encontrado que el principio de plena competencia funciona de manera efectiva para resolver la mayoría

de los casos de precios de transferencia. Un gran número de países creen que el principio de la competencia es el método más apropiado para tratar los problemas de precios de transferencia. Sin embargo, aunque el principio en sí se puede ver como simple, su aplicación ha demostrado ser difícil (Mulyani, 2010).

Si las empresas independientes hacen negocios entre ellas, es el mercado el que decide la relación financiera o comercial entre ellas. Si las empresas hacen negocios intra-grupo, el mercado no afecta de la misma manera. El principio de plena competencia es, en estas transacciones, la mejor manera de llevarlos a una relación independiente. Las ventajas y desventajas fiscales se eliminan utilizando este principio.

En los casos en los que es fácil recopilar información comparable de transacciones en corporaciones independientes, el principio de plena competencia es útil. Pero en algunos casos es difícil o no es lo mejor utilizar este principio. Si falta información o la información disponible es incompleta, entonces no se tiene suficiente material para comparar la información. Si hay un servicio especial o único, un producto o propiedades inmateriales, puede ser complicado encontrar transacciones para comparar y el principio de plena competencia es difícil de usar (Naciones Unidas, 2017).

Para asegurarse de que la transacción independiente sea útil, como una base de comparación, es necesario utilizar un análisis comparable. Para asegurarse de que sea una transacción independiente comparable, es importante que las condiciones que se analizan afecten la transacción. Si hay diferencias importantes, deben realizarse ajustes para garantizar que tenga una base para comparar estas transacciones (Naciones Unidas, 2017).

Existen dos problemas cuando se tiene que decidir si una operación es una transacción independiente comparable:

- No es fácil encontrar transacciones comparables iguales o similares para determinar el precio de plena competencia o precio de mercado, especialmente para transacciones que involucran intangibles.
- A veces los contribuyentes y las autoridades fiscales tienen diferentes interpretaciones de cuál es el mejor método para determinar el precio de la competencia.

La aplicación de diferentes métodos puede dar como resultado una diferencia significativa entre los precios de plena competencia (OCDE, 2017).

1.3.1.1. Comparabilidad

Comparabilidad tiene que ver con la comparación de una operación relacionada con una o varias no relacionada(s). Estos dos tipos de operaciones son comparables si:

- No existe diferencia alguna capaz de afectar de forma importante al factor que se ha examinado en la metodología (por ejemplo, el precio o el margen) o;
- Si es posible efectuar ajustes necesarios bastante precisos que eliminen los efectos sustanciales de cualquier diferencia (OCDE, 2010).

Es decir, las transacciones no necesariamente tienen que ser idénticas, pero lo suficientemente similares para que puedan ser comparadas. Los ajustes son realizados cuando hay diferencias materiales, así se pueden considerar estas diferencias al momento de determinar el precio de plena competencia.

La comparabilidad puede ser determinada mediante cinco factores:

1. Las características de los bienes o los servicios transferidos.
2. El análisis de las funciones o actividades desempeñadas, incluyendo los activos utilizados y riesgos asumidos en las operaciones.
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.
5. Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado, entre otras (RLORTI, 2015).

1.4. Métodos de Análisis

El problema más común que enfrentan las multinacionales cuando se tienen que determinar los precios cobrados entre empresas relacionadas, es que existe la posibilidad de que dos o más jurisdicciones fiscales tengan un enfoque diferente para determinar el precio de plena competencia.

Esto puede llevar a la doble imposición económica, es decir a pagar impuestos dos veces por una sola transacción en dos jurisdicciones de dos países diferentes. Esto no solo aumentará los gastos fiscales de las empresas, sino que también requiere mucho tiempo. Las directrices de precios de transferencia de la OCDE recomiendan que se utilicen las metodologías establecidas en el informe de 1979 para determinar el precio de plena competencia. Todos los miembros de la OCDE han adoptado esos métodos. (OCDE, 2017)

Sin embargo, como lo señala Rohatgi, no existe un método que se adapte a cada situación (Rohatgi, 2002). Como resultado, los contribuyentes (las empresas) intentan elegir el método que les brinde la mejor estimación del precio de plena competencia. Los métodos propuestos por la OCDE se basan directa o indirectamente en precios comparables, información sobre utilidades o márgenes de transacciones similares en circunstancias similares (UNPAN, 2001).

Varios países han adoptado estos métodos, incluso sin ser miembros de la OCDE, como es el caso de Ecuador. Sin embargo, su aplicación varía dependiendo del territorio en el que la empresa se encuentre.

La OCDE no tiene la potestad de obligar a los países a regirse a sus directrices, a menos que:

- El país sea miembro y haya adoptado estas directrices en su ley doméstica.

Las diferencias de los métodos preferidos pueden dar lugar a diferentes precios de plena competencia, lo que puede llevar a una asignación de ingresos diferente en los países donde se encuentran las multinacionales.

Para elegir el método más apropiado, no es necesario analizar cada método para las transacciones en cuestión. Sin embargo, se recomienda a los contribuyentes mantener la documentación de precios de transferencia siempre en las manos.

La documentación de precios de transferencia puede contener información sobre el establecimiento del precio de transferencia, el motivo por el cual se elige o se rechaza un método de precios de transferencia en particular, información básica sobre el giro de negocio y el motivo para elegir las transacciones con partes relacionadas.

Para determinar que se dé la plena competencia, las Directrices de la OCDE recomiendan el uso de varios métodos para establecer si las condiciones impuestas por las partes relacionadas están o no en consistencia con el principio de plena competencia (OCDE, 2017). De esta manera se pueden encontrar cinco métodos diferentes, divididos en dos categorías, métodos tradicionales, basados en la transacción (utilidad bruta) y métodos no tradicionales, basados en el beneficio (utilidad neta).

El Reglamento para la Aplicación de la Ley De Régimen Tributario Interno (Decreto No. 374), establece que las empresas con actividad en Ecuador pueden utilizar cualquiera de los cinco métodos recomendados por la OCDE.

1.4.1. Métodos Tradicionales

La Parte II del Capítulo II de las Directrices de la OCDE describe los tres métodos tradicionales de precios de transferencia: el método del precio comparable no controlado, el método de precios de reventa y el método del costo adicionado.

1.4.1.1. Método del Precio Comparable no Controlado

Este método “permite establecer el precio de plena competencia de los bienes o servicios transferidos en cada una de las operaciones entre partes relacionadas, con el precio facturado de los bienes o servicios transferidos en operaciones con o entre partes independientes en operaciones comparables.” (RLORTI, 2015).

Este método compara el precio cobrado por la propiedad o los servicios en una transacción entre partes relacionadas, con el precio acordado en una transacción comparable entre empresas no relacionadas. Las diferencias entre los dos precios pueden indicar que el primer precio no acoge la plena competencia y que debe ser reemplazado por el segundo precio.

Las Directrices de la OCDE establecen que, cuando se puede ubicar una transacción no controlada³ comparable, este método es la forma más directa y confiable de aplicar el principio de plena competencia. Este método es preferible a todos los demás métodos en tales casos.

³ Operación no vinculada o no controlada: Operación entre partes independientes.

De existir diferencias entre los precios a los cuales se han realizado las transferencias, se pueden realizar ajustes hasta llegar a la plena competencia.

Conforme a las directrices de la OCDE a las que se acoge la regulación ecuatoriana, una operación no controlada es comparable a una operación controlada⁴ (esto es, se trata de una operación no controlada comparable), a fin de aplicar el método del precio libre comparable, si se cumple una de las dos condiciones siguientes:

- a. Ninguna de las diferencias (si las hay) entre las dos operaciones que se comparan o entre las dos empresas involucradas en esas operaciones es susceptible de influir materialmente en el precio del libre mercado;
- b. O pueden realizarse ajustes suficientemente precisos como para eliminar los importantes efectos de esas diferencias (OCDE, 2010).

El problema con este método surge cuando dentro de una misma organización solo existen transacciones entre empresas relacionadas, no se dan operaciones comparables. Además, “puede resultar difícil encontrar una operación entre dos empresas independientes suficientemente parecida a una operación vinculada como para que no existan diferencias que tengan un efecto importante sobre el precio.” (OCDE, 2010).

1.4.1.2. Método del precio de reventa

En este método se tiene en cuenta un producto que ha sido adquirido por una empresa B de su compañía relacionada A y que luego ha sido revendido a una empresa independiente C. Este precio (el precio de reventa), entonces, se reduce en un margen bruto adecuado (el “margen del precio de reventa” o “margen de reventa”) representativo de la cuantía con la que el revendedor “B” pretendería cubrir sus costes de venta y sus gastos de explotación y, en función de las tareas desarrolladas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos), obtener una utilidad apropiada. Hecho esto, lo que queda del precio de reventa después de restar este margen bruto se puede considerar como precio de plena competencia para la transferencia original entre las relacionadas A y B (OCDE, 2010).

⁴ Operación vinculada o controlada: Operación entre partes relacionadas.

Gráfico 2: Precio de Reventa



Precio de plena competencia = Precio de reventa - (Precio de reventa x Margen de Utilidad Bruta)

Ejemplo:

Precio de reventa	=	\$4
Margen de utilidad bruta (10%)	=	\$0,40
Precio de plena competencia	=	\$3,60

Fuente: (Naciones Unidas, 2017)

Elaborado por: González, David

Un ejemplo del uso de este método es el siguiente: "A" es una empresa matriz Suiza que tiene un distribuidor en Ecuador que distribuye sus productos (chocolates) a clientes ecuatorianos. Bajo este método, el precio de transferencia de "A" a su distribuidor en Ecuador debe calcularse como: el precio minorista para los clientes ecuatorianos menos el margen bruto del distribuidor independiente en Ecuador. Suponga que el precio minorista de un chocolate en Ecuador es de \$ 4 y el margen bruto obtenido por un distribuidor independiente es del 10%, entonces el precio de transferencia es: $\$4 - 10\% (\$ 4) = \$3,60$.

Es así que este método se utiliza principalmente para determinar el precio de plena competencia de un proveedor y sus revendedores relacionados, incluidos distribuidores, minoristas y mayoristas. Es decir, son las empresas distribuidoras las que más lo utilizan, y funciona comparando el precio de venta de los bienes entre las partes relacionadas con el precio al que se revende a una no relacionada. A diferencia del método antes mencionado, se tienen en cuenta las funciones y los riesgos asumidos, más no la similitud física del bien, sin embargo, de existir más similitud física de bienes más confianza tendrá este método.

La ecuación para calcular este método se encuentra en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (RLORTI).

$$PA = PR (1-X\%)$$

PA = Precio de Adquisición

PR = Precio de Reventa

X% = Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes.

1.4.1.3. Método de Costo Adicionado

Este método en comparación con el método del precio de reventa comienza mirando los costos incurridos por la compañía proveedora de bienes o servicios A al vender estos a su compañía asociada B. Luego a este costo se agrega un margen de costo adicionado para obtener una ganancia apropiada para la compañía B. Este margen de costo adicionado agregado al costo incurrido antes mencionado se considera que es el precio de plena competencia. Este método es probablemente el más útil entre compañías relacionadas que tienen acuerdos de instalaciones conjuntas, acuerdos de compra y suministro a largo plazo o que venden productos semiacabados entre sí (OCDE, 2010).

La fórmula para calcular este método se encuentra en el RLORTI de la siguiente manera:

$$PV = C (1 + X\%)$$

PV = Precio de Venta

C = Costo del bien

X% = Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes.

Este método es el mejor para determinar el precio de plena competencia de un fabricante solo si los datos proporcionados por el fabricante son más completos que los del distribuidor. Por ejemplo, 'A' es un fabricante de Ecuador que es una subsidiaria de una empresa matriz sueca que produce camisetas. Supongamos que el costo de hacer una camiseta es de \$ 30 y el margen para diseñar la camiseta es del 15% del costo. Bajo el Método de Costo Adicionado, el precio solo se considerará como plena

competencia si el recargo de las partes no relacionadas en las mismas circunstancias también representa el 15% del costo.

De acuerdo a la OCDE, la semejanza de este método con el de precio de reventa es que también se tienen más en cuenta las funciones y los riesgos asumidos que las similitudes físicas de los bienes. Este método es más útil para los fabricantes o proveedores de servicios, donde no se agregan activos intangibles valiosos o únicos a los bienes que se venden o los servicios que se prestan.

1.4.2. Métodos No Tradicionales

En los casos donde los métodos tradicionales no sean apropiados para establecer el precio de transferencia debido a la ausencia de comparabilidad o de confiabilidad, se puede recurrir a la Parte III del Capítulo 2 de las Directrices de la OCDE, donde se recomienda el uso de los “Métodos transaccionales de utilidad de operación”, los cuales “analizan las utilidades derivadas de determinadas operaciones entre empresas relacionadas.” (OCDE, 2010) Estos son; el Método de Distribución de Utilidades y el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad operacional.

Estos métodos estudian las utilidades que se derivan de determinadas operaciones relacionadas. “Es muy poco frecuente que las empresas realicen operaciones donde la utilidad sea una condición ‘establecida o impuesta’ en las operaciones... las empresas raramente emplean métodos basados en la utilidad para fijar sus precios... No obstante, la utilidad derivada de una operación relacionada puede ser un indicador importante para conocer si la operación se ha visto afectada por condiciones distintas de las que hubieran establecido empresas independientes en circunstancias comparables. Por ello, en esos casos excepcionales en que la complejidad del mundo de los negocios dificulta en la práctica el modo de aplicar los métodos tradicionales, la aplicación de los métodos basados en la utilidad puede aportar una aproximación en materia de precios de transferencia que resulte consistente con el principio de plena competencia.” (OCDE, 2010)

1.4.2.1. Método de Distribución de Utilidades

Este método se usa en los casos en que la comparabilidad no existe debido a que las operaciones intra-grupo se encuentran muy relacionadas, por lo que no es posible

evaluar las transacciones de manera independiente; o en los casos en que ambas partes relacionadas hayan contribuido con activos intangibles únicos o valiosos a las transacciones (OCDE, 2010).

Consiste en calcular la utilidad global del conjunto de transacciones entre relacionadas, que después se reparte a cada una de las partes relacionadas en una proporción igual que lo hubiesen hecho empresas independientes. Posteriormente se identifica la utilidad que se debe distribuir entre las empresas relacionadas por las operaciones intra-grupo. Esta repartición de utilidades se debe hacer como si se hubiera realizado un acuerdo en condiciones de plena competencia que refleje esta distribución. (OCDE, 2010; Naciones Unidas, 2017) “En circunstancias similares, empresas independientes podrían decidir la constitución de una sociedad de personas y acordar una fórmula de reparto de las utilidades.” (OCDE, 2010)

De acuerdo al RLORTI, este método “Determina el precio a través de la distribución de la Utilidad Operacional Global obtenida en las operaciones con partes relacionadas, en la misma proporción que hubiere sido distribuida con o entre partes independientes, en operaciones comparables, de acuerdo a lo siguiente:

- a. Se determinará la Utilidad Operacional Global de las operaciones con partes relacionadas mediante la suma de la utilidad operacional obtenida por cada una de ellas; y,
- b. La Utilidad Operacional Global obtenida, se distribuirá a cada una de las partes relacionadas, considerando, entre otros, el aporte individual de cada parte en activos, costos y gastos empleados en las operaciones entre dichas partes.” (RLORTI, 2015)

1.4.2.2. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional

Este método consiste en fijar el precio a través de la determinación de la utilidad operacional en transacciones intra-grupo del mismo modo que hubieren obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

Se implementa de manera similar que el método de costo adicionado y de precio de reventa, ya que utilizan márgenes financieros en el análisis, la diferencia es que el método en cuestión utiliza márgenes netos mientras que los otros métodos antes mencionados utilizan márgenes brutos.

Una de las ventajas del método del márgenes transaccionales de utilidad de la operación es que los márgenes netos (por ejemplo, el rendimiento de los activos, la relación entre beneficio de explotación y ventas y otros posibles indicadores de beneficio neto) son menos sensibles a las diferencias que afectan a las operaciones, lo cual no es el caso con el precio, tal y como se usó en el método del precio comparable no controlado (RLORTI, 2015; OCDE, 2010).

1.5. Conclusiones

Habiendo finalizado el análisis de esta primera sección, se puede concluir que el régimen de precios de transferencia tiene un papel fundamental en el ámbito tributario del comercio multinacional intra-grupo. Se ha podido establecer que estos no solo son una herramienta de disminución de impuestos de las grandes corporaciones, sino que también les sirven a las mismas como una herramienta de toma de decisiones al momento de establecer los costos de los bienes, y para evaluar si es conveniente realizar operaciones intra-grupo.

Sin embargo, no puede dejar de tenerse en consideración que el control de los mismos se realiza para evitar que las utilidades que serán sujetas a impuestos en cierto régimen fiscal, sean desviadas mediante precios que no estén de acuerdo al precio de plena competencia o precio de mercado, hacia regímenes fiscales con tasas impositivas más bajas o directamente hacia paraísos fiscales.

Por esta razón, en base a la historia se puede ver el esfuerzo que han hecho los países desarrollados, junto con la OCDE, para establecer directrices de precios de transferencia que con el paso de los años se han vuelto mundialmente aceptados, y que componen un claro estándar al momento del establecimiento del precio de intercambio intra-grupo.

Para esto último la OCDE ha establecido los diversos métodos de análisis, ya sean tradicionales, los cuales utilizan el principio de comparar transacciones comparables

con empresas independientes. O no tradicionales para los casos donde sea difícil encontrar un precio conforme con el mercado, los cuales son métodos basados en los márgenes de utilidad.

Finalmente se puede decir que los precios de transferencia componen el mayor problema tributario en el ámbito de la fiscalidad internacional, y que es decisión de las administraciones tributarias pertenecientes a cada territorio el adoptar los estándares establecidos por la OCDE, al ser esta última la principal organización internacional enfocada en establecer directrices en este tema, las cuales en base a esta primera sección prueban ser muy complejas y a las cuales cada país les debe prestar especial consideración.

CAPÍTULO II

EMPRESAS MULTINACIONALES SUJETAS AL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN ECUADOR Y SUS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

2.1. Historia y contexto del Régimen de Precios de Transferencia en Ecuador

Se debe tener en cuenta que aproximadamente el “50% de las exportaciones ecuatorianas se efectúan a empresas relacionadas o a través de éstas. De igual forma, se ha calculado que alrededor del 25% de las importaciones ecuatorianas se han realizado entre empresas o sociedades relacionadas y que alrededor de 1.500 empresas ecuatorianas habrían realizado algún tipo de operaciones con empresas relacionadas.” (Cevallos Landeta, 2012)

Bajo este contexto se evidencia la importancia de tener una normativa aplicable al régimen de precios de transferencia, con una base fundamentada en regulaciones internacionales, lo cual ayuda a facilitar la gestión tributaria en el Ecuador.

Este país, a pesar de no ser miembro de la OCDE, basa su regulación interna en las directrices de esta organización desde el año 2005. El Servicio de Rentas Internas (SRI) es el organismo regulador del régimen de precios de transferencia y lo hace mediante la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI) y el Reglamento para la Aplicación de la misma (RLORTI).

Es importante recalcar que antes de 1999 la única referencia al régimen de precios de transferencia era que se había identificado a las partes relacionadas y a las sociedades a las que así se les consideraba. Esto se determinó con la publicación del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (Suplemento del Registro Oficial No. 601 del 30 de diciembre de 1994).

Es así que la primera regulación que se incluye en Ecuador en cuanto a precios de transferencia, tiene lugar en 1999 mediante la “modificación al artículo No. 91 del Código Tributario, sustituido por el Art. No. 4 de la Ley 99-24 (Suplemento del Registro Oficial No. 181, del 30 de abril de 1999)” (Cevallos Landeta, 2012), a través

de esta la administración tributaria podía regular los precios a los cuales se realizaban las operaciones intra-grupo.

El artículo antes mencionado a su vez fue “reformado por la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria en el Ecuador publicado en el R.O. 242 del sábado 29 de diciembre 2007, en esta ley se suprimió todo lo referente a los precios de transferencias contenidos en este artículo, pero se incluyó una Sección de Precios de Transferencia en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.” (Ayala Romero, García Guamán, & Chalén Aguas, 2015)

Una de las modificaciones más importantes en la regulación ecuatoriana sobre precios de transferencia se da con la publicación del Decreto Ejecutivo No. 2430, (Suplemento del Registro Oficial No. 494 del 31 de diciembre del 2004), el cual modifica el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, donde se incorporan aspectos sustanciales que permiten realizar los controles en precios de transferencia (Cevallos Landeta, 2012). Entre los aspectos más importantes destacan los siguientes:

- Se destina al SRI como el organismo regulador de precios de transferencia, en su apartado de fiscalidad internacional.
- Se determina cuales serán consideradas como partes relacionadas.
- Se establece que los precios de las transferencias deben concordar con el principio de plena competencia, caso contrario se deberán realizar ajustes.
- Se incluyen los criterios de comparabilidad además de los métodos de análisis.

Las resoluciones más importantes en esta materia son; “la resolución NAC-DGER2005-640 y NAC-DGER2005-0641 publicada en el R.O. 188 del 16 de enero del 2006 en la primera resolución se establece el contenido del Anexos e Informe Integral de Precios de Transferencia y en la segunda los parámetros para determinar la mediana y el rango de Plena Competencia.” (Ayala Romero, García Guamán, & Chalén Aguas, 2015)

Por último, mediante resolución del Servicio de Rentas Internas No. NAC-DGER2008-0464 publicada en el Registro Oficial No. 324 del 25 de abril del 2008, el Servicio de Rentas Internas modificó los montos, y estableció el contenido del Anexo y del Informe Integral de Precios de Transferencia (Cevallos Landeta, 2012). Dentro

de esta resolución se determinaba que los contribuyentes que realizaban comercio intra-grupo con empresas relacionadas extranjeras, debían presentar el anexo de precios de transferencia por operaciones que superen un millón de dólares, y de superar los cinco millones de dólares se debía presentar adicionalmente el informe integral de precios de transferencia. Estos montos serían modificados más adelante.

Es así que la resolución más importante dentro de esta investigación y que derogó a todas las antes mencionadas fue publicada en el Suplemento al R.O. con fecha 29 de Mayo de 2015, mediante la Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455, cuyo objetivo es establecer el contenido del Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas y del Informe Integral de Precios de Transferencia que deberá ser presentado al Servicio de Rentas Internas por los sujetos pasivos⁵ del Impuesto a la Renta (SRI, 2015).

Las modificaciones actuales y que son utilizadas para la elaboración de este trabajo llegarían con el Registro Oficial Suplemento 463 del 17 de Noviembre de 2004, que incluye reformas hasta el 28 de Diciembre de 2015 (LORTI, 2004).

2.2. Normas aplicables

La normativa referente al régimen de precios de transferencia se localiza en el apartado de fiscalidad internacional del SRI, dentro del mismo se tienen las observaciones, consideraciones y la base legal más relevante para el régimen, la cual deberá ser tomada en cuenta por los contribuyentes. A continuación, se establece la normativa vigente, aplicable para los contribuyentes sujetos al régimen de precios de transferencia en Ecuador.

2.2.1. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Las definiciones más relevantes mencionadas a lo largo de esta investigación se encuentran como artículos innumerados a partir de la sección segunda posterior al artículo 15 de la Ley de Régimen Tributario Interno:

Art. (...)- Precios de Transferencia.- Se establece el régimen de precios de transferencia orientado a regular con fines tributarios las transacciones que

⁵ Personas naturales o jurídicas que deben pagar tributos.

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 (LORTI, 2015).

***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 (LORTI, 2015).*

***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 (LORTI, 2015).*

Más adelante, dentro del artículo innumerado posterior al Artículo 22, se establece que las empresas que realicen operaciones intra-grupo, tienen la obligación de presentar a la administración tributaria los anexos y documentación requerida. Esto incluye determinar sus ingresos, costos y gastos deducibles, tal como si los precios de estas operaciones se hubieran acordado con o entre empresas independientes en operaciones comparables. La multa por no presentar esta información a tiempo, o si se encuentran errores o diferencias con la declaración del impuesto a la renta, puede llegar a ser de hasta \$15.000. Cabe recalcar que esta información es reservada (LORTI, 2015).

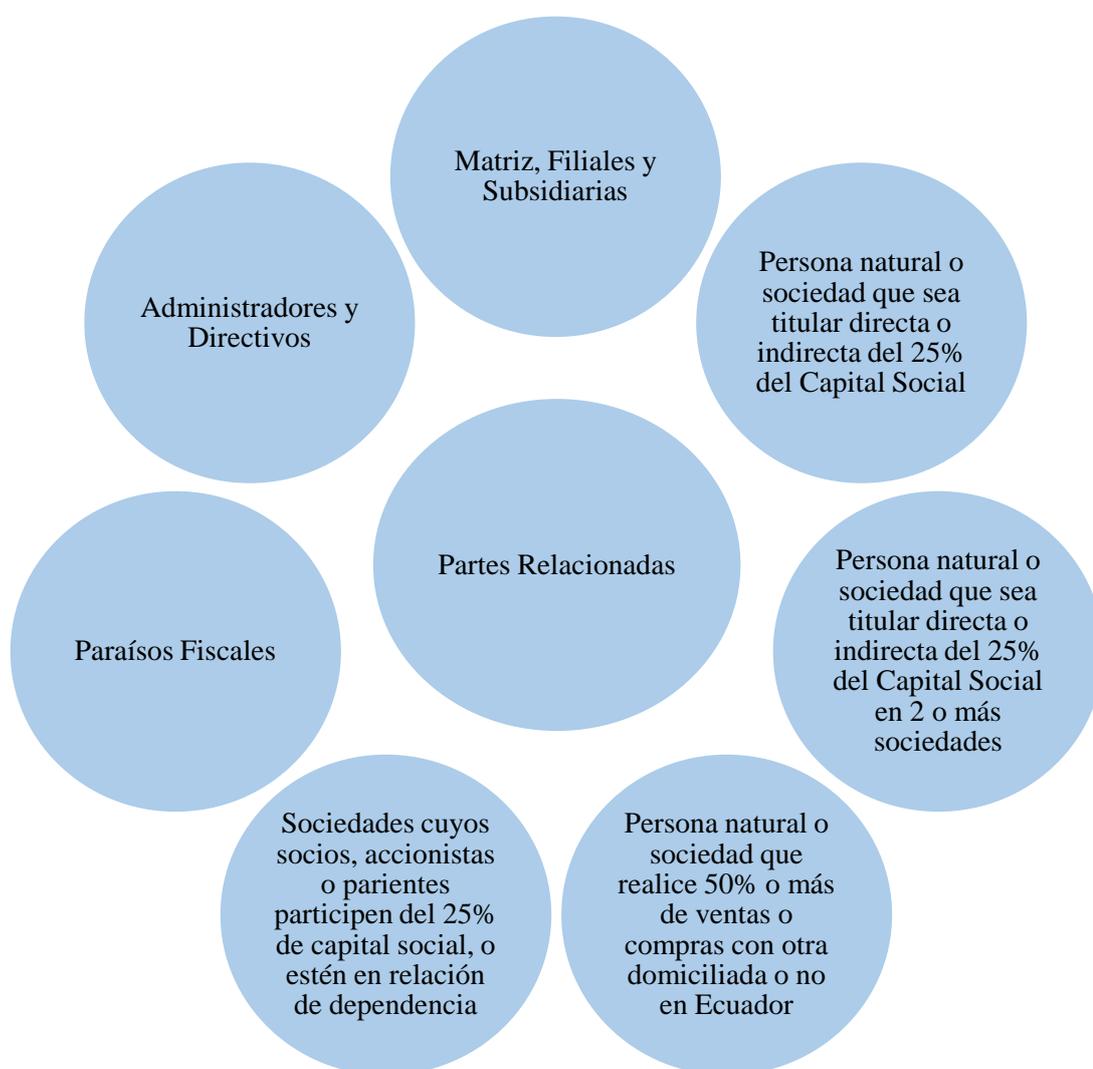
A continuación se encuentra el artículo innumerado posterior al Art. 23, que habilita a la administración tributaria a determinar, entre otras cosas, “los ingresos, los costos y gastos deducibles de los contribuyentes, estableciendo el precio o valor de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando para esas operaciones los precios y valores de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables”, además faculta al sujeto

activo para “establecer las normas necesarias para regular los precios de transferencia en transacciones sobre bienes, derechos o servicios para efectos tributarios.” (LORTI, 2015).

2.2.2. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno

Dentro del reglamento, específicamente en el Artículo 4, se encuentra la normativa referente a las partes relacionadas, aquí se identifica los casos en que una empresa será considerada como relacionada para efectos fiscales en el Ecuador, el siguiente gráfico contiene cada uno de los casos establecidos por la Ley y su Reglamento:

Gráfico 3: Partes Relacionadas



Fuente: (RLORTI, 2015)
Elaborado por: González, David

A continuación, el siguiente artículo a tener en cuenta es el Art. 84, el cual hace referencia a la información que deben presentar los contribuyentes por las operaciones realizadas con partes relacionadas, esto incluye, el Informe Integral de Precios de Transferencia y los anexos establecidos por el SRI, esto es adicional a la declaración anual del impuesto a la renta, y se tendrá un plazo no mayor a dos meses (RLORTI, 2015).

Por último, se establecen los cinco métodos de análisis aplicables a las operaciones intra-grupo, estos fueron explicados en el capítulo uno y se encuentran dentro del artículo 85 del reglamento.

2.2.3. Resoluciones

La Resolución a tomar en cuenta es la No. NAC-DGERCGC15-00000455, mencionada con anterioridad, la cual establece que los contribuyentes que dentro de un mismo periodo fiscal hayan efectuado operaciones con partes relacionadas en un monto acumulado superior a tres millones de dólares (USD 3'000.000,00) deberán presentar el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas. Si tal monto es superior a los quince millones (USD 15'000.000,00), dichos sujetos pasivos deberán presentar, adicionalmente al Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas, el Informe Integral de Precios de Transferencia (SRI, 2015).

Es así que esta resolución establece que el Informe Integral de Precios de Transferencia deberá ser elaborado según lo establecido en la ficha técnica para la estandarización del análisis de precios de transferencia. Esta ficha incluye el formato de presentación, el contenido, las fórmulas para el cálculo, y el análisis que se deberá realizar para tener un cálculo correcto y estandarizado de precios de transferencia (SRI, 2018).

De acuerdo a la ficha técnica para la estandarización del análisis de precios de transferencia, el Informe Integral de Precios de Transferencia debe ser presentado en CD no regrabable, en formato PDF-texto, y debe contener la siguiente información:

- I. Resumen ejecutivo:
 - a. Alcance y objetivo
 - b. Contenido.
 - c. Conclusiones.

- II. Transacciones inter-compañía: Cada una de las transacciones que se detallan en este literal deberán contar con una descripción del sustento o razonabilidad económica de la transacción. En cada operación se deberá identificar su tipo.
- III. Características de las operaciones: Considerar las características relevantes que afecten de manera significativa el precio, valor de la contraprestación o margen de utilidad.
- IV. Análisis funcional: Aquí se incluye la información de la compañía local que se está analizando y de su grupo comercial. Abarca temas como antecedentes del grupo multinacional, funciones realizadas por el grupo, antecedentes de la compañía local, funciones realizadas por la compañía local, riesgos asumidos, activos utilizados, etc.
- V. Términos contractuales: Se incluye información de características relevantes que afecten de manera significativa el precio, o que hayan afectado de manera significativa a la actividad de negocio del año analizado.
- VI. Análisis de mercado: Se deberá detallar el comportamiento y evolución de la industria en los ámbitos mundial y local. Además de un análisis del entorno económico ecuatoriano que incluye temas económicos, políticos, legales, etc.
- VII. Análisis Económico: Donde se deberán describir puntos como: partes relacionadas, operaciones a ser analizadas con el método seleccionado, la existencia de operaciones comparables internas, 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, fuentes de información, y una conclusión sobre si se cumplió con el principio de plena competencia (SRI, 2018).

2.3. Empresas multinacionales sujetas al régimen de PT en Ecuador y sus principales características

En este capítulo se han seleccionado todas las empresas que superan los 15 millones de dólares en operaciones con partes relacionadas, y que, de no estar exentas, estarían obligadas a presentar el informe integral de precios de transferencia de acuerdo a la normativa ecuatoriana. De esta manera se ha elaborado una base de datos que será utilizada como insumo para describir las principales características de las entidades que reportan precios de transferencia a la administración tributaria ecuatoriana.

Se puede conseguir información referente a las operaciones con partes relacionadas de una empresa ya que estos montos deben ser reportados a la administración tributaria ecuatoriana en el formulario de declaración de impuesto a la renta denominado formulario 101. A continuación, se describe el proceso de obtención de la muestra.

2.3.1. Formulario 101

El formulario 101⁶ es el formato de declaración del Impuesto a la Renta y presentación de balances formulario único sociedades y establecimientos permanentes, vigente desde el 12/03/2016 (SRI, 2017).

Entre los casilleros que se reportan a la administración tributaria está el total de operaciones con partes relacionadas y el desglose por tipo de operación. Se presentan tres grandes grupos:

- Del casillero 003 al 007 se presentan las operaciones con partes relacionadas locales
- Del casillero 008 al 012 con partes relacionadas en paraísos fiscales o regímenes preferentes
- Del casillero 012 al 017 con partes relacionadas en el exterior

⁶ Remítase al Anexo 3 para ver el formato de presentación del Formulario 101

2.3.1.1. Recolección de información y elaboración de base de datos.

A continuación, se indica el proceso que se ha seguido para obtener la base de datos, los filtros utilizados, y los criterios aplicados a la base para obtener la muestra de compañías que se analizan en este estudio.

En la página web de la superintendencia de compañías valores y seguros, en la sección portal de información, información estadística, se puede obtener una base completa con el desglose de las cuentas del formulario 101 de todas las compañías del sector societario que reportan información tributaria al SRI y a la Superintendencia de Compañías.

Al momento del análisis la última base de datos disponible fue la correspondiente al año fiscal 2016.

2.3.1.2. Definición de la muestra utilizada en el estudio

En la base obtenida existe información de más de 70 mil empresas con funciones en el territorio ecuatoriano. Entre la información que contiene esta base correspondiente al año fiscal 2016, se registran datos de precios de transferencia en los casilleros, o cuentas, que van enumeradas desde la 003 hasta la 017 en donde se reporta el monto en dólares de operaciones con partes relacionadas. Se han aplicado filtros a toda la base para obtener la información que requiere este estudio.

Primero, se obtuvo el total de operaciones con partes relacionadas, en adelante OPRE, de todas las empresas de la muestra. Para esta investigación, enfocada en el análisis de las operaciones comerciales intra-grupo de las empresas multinacionales, fue necesario filtrar las compañías que cumplen con los criterios en los que se enfoca esta investigación, enfocada al análisis de operaciones intra-grupo de empresas multinacionales.

Por esta razón, se seleccionó a todas las compañías cuyo monto total de transacciones con relacionadas fue superior a 15 millones de dólares. Luego, se decidió eliminar todas las compañías de la base con ingresos menores a 1 millón de dólares, ya que se consideró ilógico que las compañías reporten más de 15 millones en operaciones con partes relacionadas y sus ingresos no superen el millón, esto podría indicar que la compañía cuenta con operaciones de activo o pasivo superiores a los 15 millones, pero

posiblemente se encuentra inactiva o en proceso de liquidación. Las compañías que cumplen con estos criterios en 2016 son 312.

En estas 312 se incluyen compañías locales y multinacionales. Para determinar únicamente las empresas multinacionales se revisó una por una aceptando únicamente aquellas que cuentan con accionistas en el exterior con personería jurídica. Este proceso resultó en una muestra de 201 empresas.

Finalmente, de esas 201 compañías, se seleccionaron únicamente las empresas que reportan operaciones con relacionadas del exterior o con paraísos fiscales, y se descartaron a aquellas que solamente reportan operaciones intra-grupo de manera local.

Aplicando los criterios antes mencionados, el número final utilizado en la muestra es de 163 empresas.

2.3.2. Clasificación de multinacionales sujetas al régimen

En esta sección se procede a describir las principales características encontradas de las compañías pertenecientes a la muestra.

2.3.2.1. Sector en el que operan

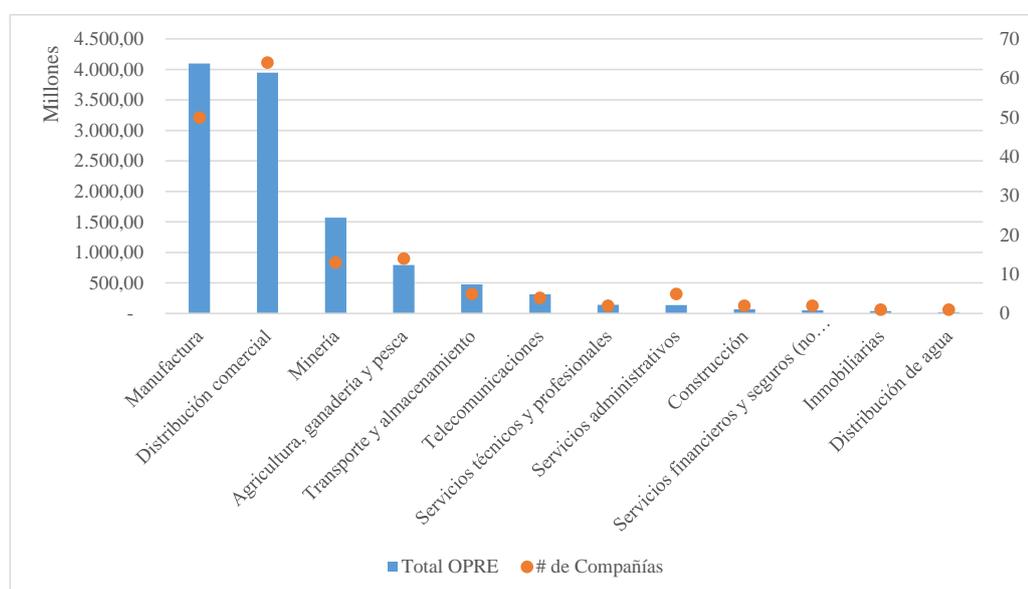
A continuación, se presenta un cuadro resumen del sector al que pertenecen las 163 empresas de la muestra:

Tabla 1: Sectorización

Sector	Total OPRE	Número de Empresas	Participación OPRE	Participación Empresas
Manufactura	4.096.134.549,20	50	35,17%	30,67%
Distribución comercial	3.945.351.117,60	64	33,87%	39,26%
Minería	1.569.739.511,20	13	13,48%	7,98%
Agricultura, ganadería y pesca	793.090.571,60	14	6,81%	8,59%
Transporte y almacenamiento	476.158.629,40	5	4,09%	3,07%
Telecomunicaciones	312.634.626,80	4	2,68%	2,45%
Servicios técnicos y profesionales	142.412.585,40	2	1,22%	1,23%
Servicios administrativos	134.855.751,70	5	1,16%	3,07%
Construcción	67.027.748,10	2	0,58%	1,23%
Servicios financieros y seguros (no bancarios)	50.996.460,60	2	0,44%	1,23%
Inmobiliarias	38.705.662,10	1	0,33%	0,61%
Distribución de agua	20.472.369,40	1	0,18%	0,61%
Total	11.647.579.583	163	100,00%	100,00%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)
Elaborado por: González, David

Gráfico 5: Sectorización



Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)
Elaborado por: González, David

En la tabla 1 y el gráfico 5 antes presentados se puede observar la distribución por sector de la muestra analizada de 163 empresas. En cuanto a los sectores más importantes, las multinacionales que operan en el sector de manufactura de materiales o productos, y en distribución, son los más significativos.

Se puede ver que manufactura y distribución representan en conjunto aproximadamente dos tercios de la muestra. Esto tiene sentido debido a que, en la cadena de distribución de un grupo económico multinacional es común encontrar una empresa dedicada a la elaboración del producto y otra que se encarga de la comercialización del mismo.

También se puede observar concentración tanto en número de empresas como en montos OPRE en los siguientes segmentos, que son importantes e incluyen a la minería y la agricultura, ganadería y pesca. Esto es consistente con las principales actividades económicas características del Ecuador.

2.3.2.2. Países de donde provienen

Esta sección de la investigación se refiere al país donde se concentran la mayor parte de acciones o participaciones de una empresa con presencia en Ecuador, mas no del país de fundación o de origen del grupo comercial.

A continuación, se presenta una tabla con cada uno de los países donde se encuentran los holdings o empresas que son dueñas de la mayor parte de las acciones, además, esta tabla permite evidenciar el número de empresas concentradas por país.

Es evidente que Estados Unidos es el país donde residen la mayoría de las multinacionales, además no es una novedad, considerando que es el principal socio comercial de Ecuador.

Además, es importante recalcar que hay una cantidad considerable de empresas multinacionales residentes en paraísos fiscales, entre los cuales sobresale Panamá.

Tabla 2: Países de origen de las multinacionales del estudio

País	Número de Empresas	Total OPRE
Alemania	5	193.320.617,80
Argentina	1	70.896.707,60
Bahamas	2	54.962.080,20
Bermudas	4	149.895.651,60
Brasil	1	28.334.461,90
Canadá	1	63.125.210,10
Chile	7	402.840.618,70
China	3	385.852.591,90
Colombia	6	178.032.480,00
Escocia	1	15.874.897,40
España	23	1.461.833.959,20
Estados Unidos de América	32	2.586.866.564,80
Francia	1	28.414.590,00
Holanda	15	1.600.182.482,40
Hong Kong	2	90.299.885,10
Inglaterra	7	1.203.491.448,70
Islas Gran Caimán	1	180.039.453,00
Islas Vírgenes Británicas	2	51.807.707,10
Italia	1	166.147.927,00
Japón	2	91.581.131,30
Jersey	1	138.070.644,00
Luxemburgo	1	68.623.771,80
Malasia	1	17.325.723,20
México	5	342.665.206,40
Nueva Zelandia	2	77.616.613,40
Panamá	8	488.234.928,30
Perú	4	334.758.665,00
Singapur	4	280.792.010,60
Suiza	9	463.181.378,90
Uruguay	8	360.583.712,70
Venezuela	3	71.926.463,00
Total	163	11.647.579.583,10

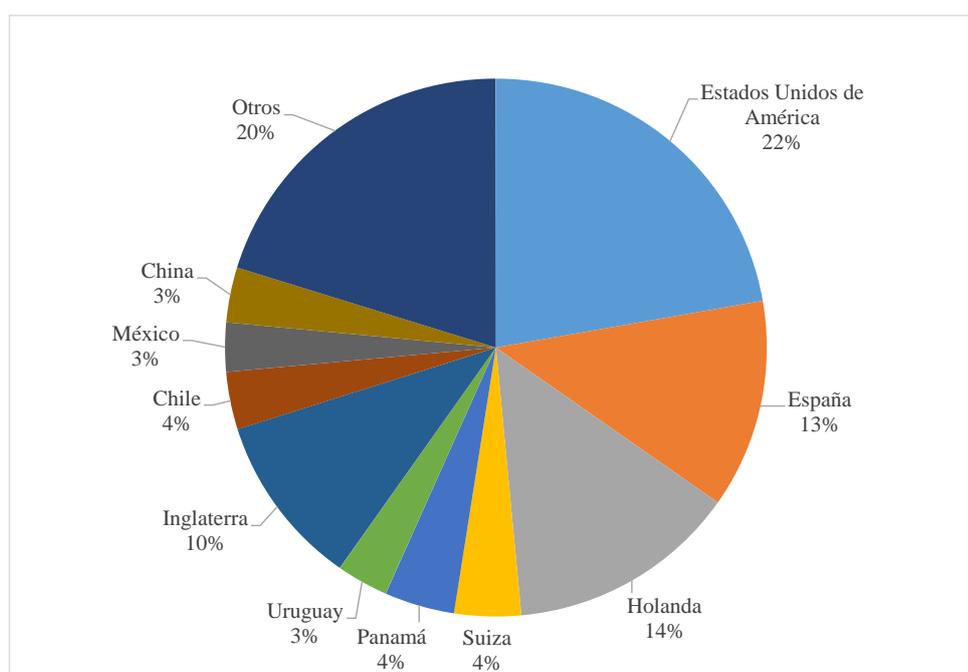
Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)
Elaborado por: González, David

Tabla 3: Top 10 países y su participación OPRE

País	Número de Empresas	% Empresas	Total OPRE	% OPRE
Estados Unidos de América	32	16%	2.586.866.564,80	19%
España	23	11%	1.461.833.959,20	11%
Holanda	15	7%	1.600.182.482,40	12%
Suiza	9	4%	463.181.378,90	3%
Panamá	8	4%	488.234.928,30	4%
Uruguay	8	4%	360.583.712,70	3%
Inglaterra	7	3%	1.203.491.448,70	9%
Chile	7	3%	402.840.618,70	3%
México	5	2%	342.665.206,40	3%
China	3	1%	385.852.591,90	3%
Otros	46	38%	2.351.846.691,10	41%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)
Elaborado por: González, David

Gráfico 6: Concentración de Aportes Patrimoniales por País



Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)
Elaborado por: González, David

Como se observa en el gráfico 6 y la tabla 3, se hace evidente la magnitud de Estados Unidos como país donde están constituidas la mayor parte de empresas a las que pertenecen las mayores participaciones de las multinacionales que operan en Ecuador. Además, se evidencia la gran presencia de la Unión Europea en el comercio multinacional del que hacen parte las empresas ecuatorianas.

Por último, después de desglosar cada uno de los países se puede ver cuáles son las empresas de las cuales cada país posee acciones o participaciones. A continuación, se presenta los 12 aportes patrimoniales más altos sobre empresas con presencia en Ecuador.

Tabla 4: Top 12 de Empresas Multinacionales con Presencia en Ecuador en base a su aporte patrimonial

País de Residencia del Accionista	RUC	Aporte patrimonial	Empresa
Estados Unidos de América	1790016919001	\$ 427.788.906	Corporación Favorita C.A.
España	1790319857001	\$ 369.663.200	Procesadora Nacional de Alimentos C.A. Pronaca
España	1791256115001	\$ 365.771.478	Otecel S.A.
Estados Unidos de América	992819065001	\$ 328.195.036	Skyvest Ec Holding S.A.
Holanda	1792634318001	\$ 284.001.000	Shaya Ecuador S.A.
Estados Unidos de América	1790319857001	\$ 253.633.600	Procesadora Nacional de Alimentos C.A. Pronaca
Venezuela	1792133505001	\$ 207.321.000	Pdvsa Ecuador S.A.
México	1792411149001	\$ 200.871.312	Bebidas Arcacontinental Ecuador Arcador S.A.
Uruguay	1791844416001	\$ 198.000.000	Corporación Quiport S.A.
Estados Unidos de América	1790598012001	\$ 189.206.244	General Motors del Ecuador S.A.
Colombia	1791314379001	\$ 179.098.475	Productos Familia Sancela del Ecuador S.A.
Estados Unidos de América	990004196001	\$ 158.750.124	Corporación El Rosado S.A.

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)

Elaborado por: González, David

En la tabla 4 se pueden encontrar compañías reconocidas en el mercado nacional y se puede ver que gran parte de su patrimonio pertenece a personas jurídicas con domicilio fiscal en el exterior.

Entre estas destacan corporación La Favorita, Pronaca, y corporación El Rosado, las cuales son empresas cuyos inicios se dan dentro del territorio ecuatoriano, y que actualmente tienen un patrimonio importante en diferentes países del extranjero, y cuyas participaciones han sido adquiridas por grupos multinacionales.

2.3.2.1. Principales cuentas financieras

Para entender de mejor manera la importancia de este análisis se totalizaron las principales cuentas financieras de toda la muestra.

Las 163 empresas analizadas reportaron ingresos de 24.500 millones de dólares, mientras que el monto total de operaciones con partes relacionadas suma 11.600 millones de dólares. Por otra parte, la utilidad neta de la muestra es de 2.300 millones de dólares, lo que corresponde a un margen de rentabilidad de un 9,5%. Llama la atención que el total de impuesto a la renta pagado en 2016, de todas las compañías analizadas suma 262 millones de dólares y representa tan solo el 1,1% de los ingresos generados por la muestra.

El siguiente cuadro presenta el resumen de lo antes mencionado:

Tabla 5: Principales Cuentas Financieras en base al monto generado en 2016

Principales cuentas	Monto	% ingresos
Total Ingresos generados	24.504.441.864	-
Total Activo	23.758.486.835	96,96%
Total Pasivo	14.715.151.867	60,05%
Total OPRE	11.647.579.583	47,53%
Total Patrimonio	9.043.884.435	36,91%
OPRE con Exterior y Paraísos Fiscales	6.507.682.085	26,56%
Ganancias reportadas	2.522.929.687	10,30%
Neto ganancia reportada	2.338.848.823	9,54%
Impuesto a la renta pagado	262.400.598	1,07%
Perdidas reportadas	184.080.865	0,75%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)
Elaborado por: González, David

Por otro lado, la tabla que se presenta a continuación contiene la información al detalle de cada una de las cuentas, divididas por sectores.

Tabla 6: Principales cuentas financieras divididas por sectores

Sector	Total OPRE	OPRE Exterior y PF	Total ingresos	Utilidad	Perdida	Ganancias netas	Impuesto a la renta pagado	Activo	Pasivo	Patrimonio
Servicios administrativos	134.855.752	96.324.938	89.827.860	3.534.190	2.146.224	1.387.966	1.283.415	94.978.680	81.476.515	13.502.165
Servicios financieros y seguros (no bancarios)	50.996.461	26.305.251	47.986.058	6.966.971	1.313.535	5.653.435	1.063.317	33.559.070	25.805.028	7.754.042
Inmobiliarias	38.705.662	2.920.756	15.221.990	1.397.455	-	1.397.455	-	232.459.536	222.742.886	9.716.650
Servicios técnicos y profesionales	142.412.585	20.441.603	259.753.150	94.631.249	-	94.631.249	6.269.245	913.660.204	562.531.769	351.128.436
Agricultura, ganadería y pesca	793.090.572	657.075.547	1.210.823.487	36.460.406	9.231.547	27.228.859	255.022	1.045.265.735	756.861.513	288.404.222
Distribución comercial	3.945.351.118	2.230.629.279	10.150.903.986	588.286.185	21.183.165	567.103.020	56.037.319	6.150.971.644	3.341.756.973	2.809.214.674
Construcción	67.027.748	8.744.910	202.769.642	43.697.168	-	43.697.168	4.340.439	359.372.806	329.768.223	29.604.582
Distribución de agua	20.472.369	10.007.950	142.183.397	22.347.238	-	22.347.238	3.325.339	302.690.197	171.854.253	130.835.944
Minería	1.569.739.511	941.890.991	2.267.818.986	493.317.993	126.227.893	367.090.100	43.477.633	5.075.482.427	3.116.581.369	1.958.901.058
Manufactura	4.096.134.549	1.932.069.001	7.209.138.620	814.379.605	9.659.040	804.720.565	83.643.587	6.080.382.401	3.184.830.728	2.896.101.135
Telecomunicaciones	312.634.627	299.670.725	2.317.336.017	349.430.167	1.170.697	348.259.470	56.394.441	2.526.509.531	1.865.093.764	661.415.767
Transporte y almacenamiento	476.158.629	281.601.135	590.678.671	68.481.060	13.148.764	55.332.296	6.310.842	943.154.605	1.055.848.846	-112.694.240
Total	11.647.579.583	6.507.682.085	24.504.441.864	2.522.929.687	184.080.865	2.338.848.823	262.400.598	23.758.486.835	14.715.151.867	9.043.884.435

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)

Elaborado por: González, David

La Tabla 6 muestra las principales cuentas junto con la situación financiera de cada uno de los sectores.

Fue interesante segregar de la muestra el impuesto de renta pagado, donde el sector que más contribuye después de las manufacturares es el de las telecomunicaciones.

Las empresas manufactureras, distribuidoras y las dedicadas a la minería tienen montos fuertes con relacionadas en el extranjero y paraísos fiscales y su impuesto a la renta pagado es muy similar al sector de las telecomunicaciones.

En el siguiente capítulo se revisará por separado y al detalle las cuentas más importantes del formulario 101.

2.4. Conclusiones

Para concluir este capítulo, se ha podido evidenciar que las regulaciones de precios de transferencia en Ecuador son un tema relativamente nuevo, pero que ya cuentan con una normativa clara basada en las directrices de la OCDE, de la cual cabe recalcar no forma parte como miembro activo.

Se puede notar, si se compara el primer capítulo primero con este último, que la forma en que se establecen las regulaciones de precios de transferencia por parte de la OCDE y por parte de la administración tributaria ecuatoriana son muy similares, y esta última adapta los estándares mundialmente aceptados a las necesidades locales, dentro de la LORTI, el reglamento para la aplicación de la misma y las resoluciones que se han establecido para lograr un mejor control.

Cabe recalcar la importancia que se le debe dar a la presentación de los informes y anexos sobre precios de transferencia, y los montos mínimos que ha fijado la administración tributaria ecuatoriana para la presentación de los mismos, los cuales resaltan una gran importancia para el correcto control de las operaciones multinacionales intra-grupo en el país.

Este capítulo ha permitido también evidenciar la facilidad que otorgan las regulaciones ecuatorianas para acceder a cierta información, en este caso de la referente a empresas con actividades en territorio ecuatoriano, y es que gracias a esto se ha podido

identificar cuáles son las empresas que superan los 15 millones de dólares en operaciones intra-grupo con paraísos fiscales y en el exterior, requisito de la muestra utilizada en esta investigación. Además de facilitar el acceso al detalle de accionistas de cada compañía, mediante la superintendencia de compañías.

En base a lo anterior se ha podido clasificar a las empresas de la muestra, además de identificar el sector en el que operan y los países donde residen sus tenedores de acciones. Con esto en cuenta se pudo ver su concentración en países como Estados Unidos, países de la Unión Europea y paraísos fiscales. Finalmente se identificaron las principales cuentas financieras, las cuales se reportan en el formulario 101 al Servicio de Rentas Internas. Así se llegó a la base de investigación que demuestra la importancia de un control sobre las operaciones multinacionales por los montos que esta muestra indica estos manejan.

CAPÍTULO III
ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LAS OPERACIONES INTRA-GRUPO DE EMPRESAS MULTINACIONALES SUJETAS AL RÉGIMEN DE PT EN ECUADOR

3.1. Clasificación de las Operaciones Intra-Grupo

3.1.1. Análisis del Total de Operaciones

Tabla 7: Total de operaciones con relacionadas en relación con cada segmento

Sector	Total Locales	% Locales/OPRE	Total PF	% PF/OPRE	Total Exterior	% Exterior/OPRE	Total OPRE
Manufactura	2.164.065.549	52,83%	435.820.969	10,64%	1.496.248.033	36,53%	4.096.134.551
Distribución comercial	1.714.721.838	43,46%	656.860.819	16,65%	1.573.768.460	39,89%	3.945.351.118
Minería	627.848.520	40,00%	326.160.835	20,78%	615.730.156	39,22%	1.569.739.511
Agricultura, ganadería y pesca	136.015.025	17,15%	152.773.389	19,26%	504.302.157	63,59%	793.090.572
Transporte y almacenamiento	194.557.495	40,86%	34.108.925	7,16%	247.492.210	51,98%	476.158.630
Telecomunicaciones	12.963.902	4,15%	63.042.879	20,17%	236.627.846	75,69%	312.634.627
Servicios técnicos y profesionales	121.970.983	85,65%	11.455.878	8,04%	8.985.725	6,31%	142.412.585
Servicios administrativos	38.530.814	28,57%	8.254.735	6,12%	88.070.203	65,31%	134.855.752
Construcción	58.282.839	86,95%	0	0,00%	8.744.910	13,05%	67.027.748
Servicios financieros y seguros (no bancarios)	24.691.209	48,42%	0	0,00%	26.305.251	51,58%	50.996.461
Inmobiliarias	35.784.907	92,45%	2.920.756	7,55%	0	0,00%	38.705.662
Distribución de agua	10.464.419	51,11%	59.677	0,29%	9.948.274	48,59%	20.472.369

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)
 Elaborado por: González, David

En la tabla anterior se puede ver el total de cada uno de los segmentos de partes relacionadas, dentro de este se tiene el agregado total de las 5 operaciones (activos, pasivos, ingresos, egresos, servicios técnicos) en cada uno de los 3 segmentos presentados en la tabla (operaciones con relacionadas locales, operaciones con paraísos fiscales PF, operaciones con relacionadas en el extranjero). Llama la atención servicios técnicos que es la única cuenta que tiene más comercio con empresas en paraísos fiscales que con empresas del exterior.

Los 5 tipos de operación contable con partes relacionadas se detallan a continuación:

- **Operaciones de Activo:** Corresponde a montos de transacciones con partes relacionadas que involucran directamente a la cuenta del activo de la empresa que reporta. Principalmente constituye importaciones o compras de producto o material a relacionadas que se registra como inventario ya sea para distribuirlo

o para producción. También se puede encontrar en el activo préstamos otorgados a relacionadas. Cabe recalcar que cuando se trata de préstamos se registra únicamente el capital prestado ya que los intereses percibidos son parte del ingreso.

- **Operaciones de Pasivo:** En este tipo de operaciones se registran únicamente transacciones por créditos o préstamos otorgados por una relacionada.
- **Operaciones de Ingreso:** Corresponde a todos los ingresos generados por una operación con una parte relacionada. Por ejemplo: venta de inventarios, servicios administrativos, comisiones, honorarios, intereses por préstamos, etc.
- **Operaciones de Egreso:** Al contrario del ingreso, esta operación constituye a todos los costos y gastos derivados de una transacción con una parte relacionada. Por ejemplo: pago de servicios administrativos, comisiones, honorarios, intereses por préstamos, etc.
- **Operaciones de regalías, servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares:** A partir de 2016 la administración tributaria ecuatoriana exige la segmentación de estas operaciones de egreso. Se registran por separado las operaciones mencionadas en esta categoría ya que son susceptibles a distintos cargos de deducibilidad tributaria (UNPAN, 2001; SRI, 2017).

A continuación, se presentan cada una de las cuentas con sus respectivas operaciones, divididas por sector y por las principales empresas. Cabe recalcar que cada una de las tablas presentadas a partir de la tabla 8 está ordenada de forma descendente en base a la sumatoria de sus operaciones con paraísos fiscales y con el extranjero (e). Las cifras corresponden a montos en dólares americanos, cuyo signo ha sido omitido para su representación en tablas.

3.1.2. Análisis de las Operaciones de Activo

Tabla 8: Operaciones de activo divididas por sector

Sector	# de Empresas	Locales	Paraísos Fiscales	Exterior	Exterior y PF	Total Activo	Participación/Activos
		a	b	c	e = (b+c)	f	e/f
Distribución comercial	64	1.097.732.693	374.198.393	1.135.219.325	1.509.417.718	6.150.971.644	24,54%
Manufactura	50	469.749.924	197.585.595	777.416.313	975.001.908	6.080.382.401	16,04%
Minería	13	140.464.882	290.673.478	165.946.077	456.619.555	5.075.482.427	9,00%
Agricultura, ganadería y pesca	4	-	62.441.699	12.194.530	74.636.229	2.526.509.531	2,95%
Telecomunicaciones	5	4.980.000	8.254.735	47.295.503	55.550.238	94.978.680	58,49%
Servicios administrativos	14	93.078.605	10.252.299	10.455.874	20.708.172	1.045.265.735	1,98%
Servicios financieros y seguros (no bancarios)	2	19.111.021	-	15.487.000	15.487.000	33.559.070	46,15%
Transporte y almacenamiento	5	2.363.520	867.500	3.302.611	4.170.111	943.154.605	0,44%
Construcción	2	2.670.769	-	2.823.313	2.823.313	359.372.806	0,79%
Inmobiliarias	2	221.271	1.044.461	464.641	1.509.102	913.660.204	0,17%
Distribución de agua	1	3.096.432	17.902	4.729	22.631	302.690.197	0,01%
Servicios técnicos y profesionales	1	3.215.942	-	-	-	232.459.536	0,00%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)

Elaborado por: González, David

En la tabla 8 podemos ver que en el sector de telecomunicaciones se tienen operaciones de activo importantes con empresas de paraísos fiscales y del exterior que representan el 58% de su propio activo, es decir este mismo estuvo sujeto a una operación comercial con una relacionada, y es la cuenta que sobresale en el activo. Después de esta le siguen los sectores de servicios financieros, distribución y minería.

Como en las tablas anteriores se mantiene la tendencia de distribución como uno de los principales sectores, estos montos tienen sentido ya que las empresas relacionadas dedicadas a la distribución importan bienes que se registran en la contabilidad como un inventario, este es un movimiento de activo con relacionadas, y esto explica el 24% de su participación sobre el total de los activos reportados en el 2016.

El sector de las telecomunicaciones reporta un 58,5% de su total de activo en operaciones con paraísos fiscales y el extranjero, mediante esta investigación se ha podido constatar que esto se debe a que toda la infraestructura que las empresas que forman parte de este sector utilizan son comprados como activos a relacionadas, estos son activos especializados, y son sus relacionadas del extranjero las que están en capacidad de proveer esta tecnología (Combariza, 2012).

Tabla 9: Top 10 empresas con mayores operaciones de activo con PF y relacionadas del exterior.

Empresa	Locales	Paraísos Fiscales	Exterior	Activo OPRE	Exterior y PF	Activo Compañía	Participación /Total
	a	b	c	i = a+b+c	e = (b+c)	f	e/f
Andes Petroleum Ecuador Ltd.	9.755.599,71	219.277.058,00	0,00	229.032.657,71	219.277.058,00	940.500.240,00	23%
Omnibus Bb Transportes Sa	21.112.364,00	0,00	153.396.820,00	174.509.184,00	153.396.820,00	263.917.775,00	58%
General Motors Del Ecuador Sa	0,00	0,00	115.854.288,00	115.854.288,00	115.854.288,00	208.025.004,00	56%
Glaxosmithkline Ecuador S.A.	0,00	23.724.286,20	77.977.178,20	101.701.464,40	101.701.464,40	34.210.298,50	297%
Schlumberger Del Ecuador S.A.	82.000,00	57.518.098,30	34.288.783,00	91.888.881,30	91.806.881,30	681.623.410,00	13%
Agip Oil Ecuador B.V.	2.533.713,87	0,00	80.290.758,40	82.824.472,27	80.290.758,40	386.076.436,00	21%
Roche Ecuador S.A.	0,00	0,00	80.232.548,80	80.232.548,80	80.232.548,80	91.444.081,40	88%
Intcomex Del Ecuador S.A.	0,00	3.956,30	73.935.806,50	73.939.762,80	73.939.762,80	26.463.234,80	279%
Toyota Del Ecuador S.A.	0,00	0,00	71.923.433,00	71.923.433,00	71.923.433,00	60.700.444,10	118%
Ipac S.A	0,00	0,00	70.366.980,60	70.366.980,60	70.366.980,60	180.000.003,00	39%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)

Elaborado por: González, David

La tabla 9 permite ver que entre las empresas que más activo movieron con el exterior, son las petroleras las que encabezan la lista.

Es así que se puede encontrar a Andes Petroleum, Agip Oil, y Schlumberger, esta última conocida como la mayor empresa de servicios a yacimientos petroleros (Schlumberger, 2018), entre las 10 empresas con más operaciones de activo con paraísos fiscales y empresas relacionadas en el extranjero.

En el puesto 2 y 3 de esta lista se encuentran dos empresas que son relacionadas, Omnibus BB y General Motors del Ecuador, que son la ensambladora y distribuidora de vehículos más grandes del país. Sus activos son en su mayoría importados como inventarios, en su mayoría maquinaria para el ensamblaje, partes automotores y vehículos listos para la comercialización (GM Ecuador, 2018; GM OBB, 2015).

La participación sobre el total de activos es de 58 y 56% respectivamente. Esto indica que la mayor parte de sus operaciones de activo fueron con una empresa relacionada del exterior, o que este activo fue adquirido de una empresa residente en un paraíso fiscal. Cabe señalar que Omnibuss BB es fuerte en activos locales debido a que cuenta con plantas de ensamblaje (GM OBB, 2015).

A continuación, se encuentra GlaxoSmithKline (GSK), la cual es una empresa multinacional del sector farmacéutico. Se puede observar que sus activos por operaciones con el exterior y PF superan en relación con el total de activos reportados en 2016 en un 297%.

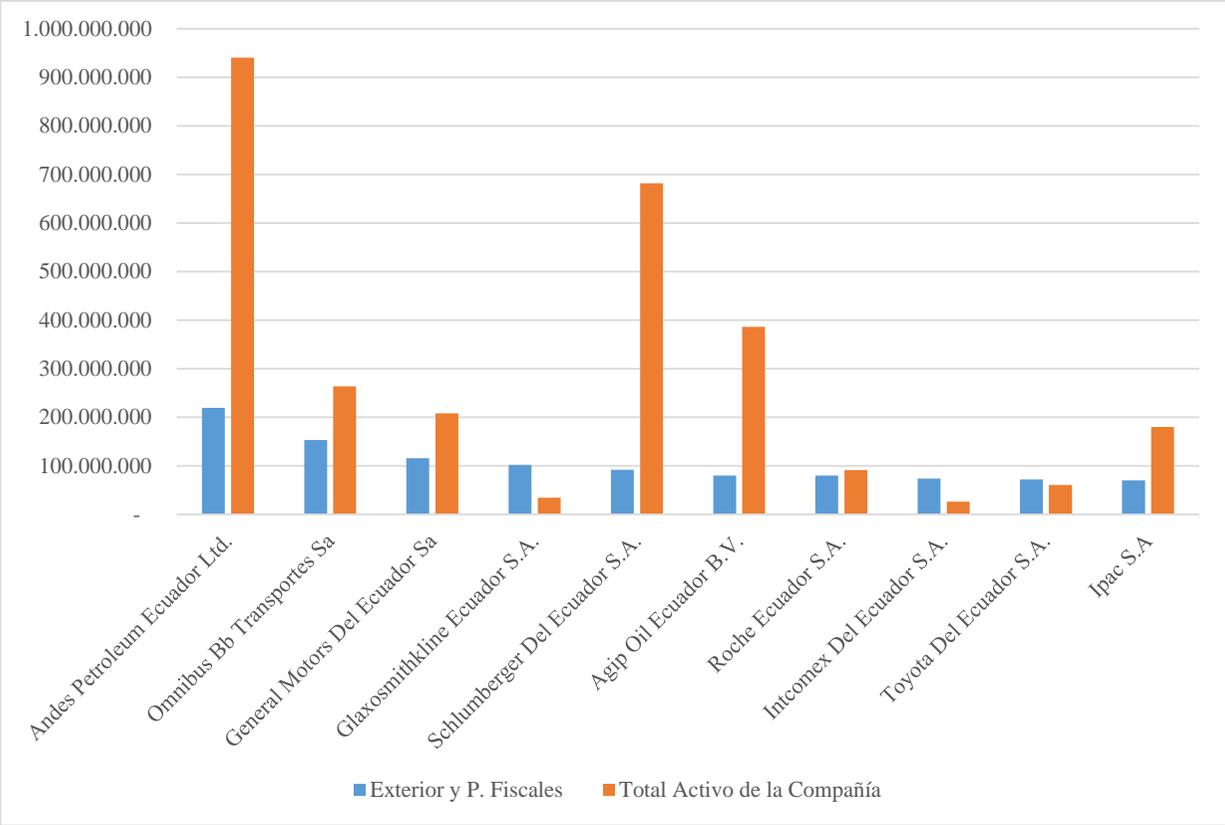
Cabe recalcar que esto se da ya que tanto los activos como los pasivos que se registran en los casilleros OPRE del formulario 101 corresponden a movimientos y no a saldos. Esto quiere decir que la cuenta registrada en el casillero “f” corresponde al saldo final registrado en balance mas no a la totalidad de pasivos que circularon con relacionadas. Por esta razón las ratios de las empresas farmacéuticas llaman la atención en las cuentas del activo y pasivo, así como la empresa que se revisa a continuación.

De esta forma se tiene a Intcomex, que es uno de los mejores ejemplos de importación de inventarios. Pues se trata de la plataforma líder en distribución de productos de tecnología y de soluciones de valor agregado en Latinoamérica y el Caribe. Es inevitable observar que el total de activos que reportó en el formulario 101 se debe a

operaciones con empresas relacionadas en el extranjero, principalmente con empresas de Centroamérica. A esto se debe que el 39% del total de sus activos se haya realizado mediante operaciones multinacionales intra-grupo (Intcomex Corp., 2016).

Por otro lado, cabe mencionar a Toyota del Ecuador, que cuenta con la distribución de Toyota a nivel nacional, y es otro caso de empresas automotrices que importan bienes terminados a manera de inventarios, en este caso automóviles listos para su comercialización, la cual en Ecuador la realizan principalmente Importadora Tomebamba, Toyocosta y Casabaca (Toyota Ecuador, 2018).

Gráfico 7: Comparación entre las operaciones de activo con empresas en PF y relacionadas del exterior, frente al total reportado 2016



Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)
 Elaborado por: González, David

Finalmente, en el gráfico 7 se puede observar la relación entre los activos de la compañía. En naranja se encuentran los activos reportados 2016, y en azul los activos que se comercializaron con relacionadas. Existe un patrón similar entre los activos reportados por las compañías petroleras, las cuales son muy intensivas en activos, y una gran parte de sus activos corresponden a actividades intra-grupo. También podemos observar que hay compañías cuyo activo reportado, casi su totalidad corresponde a operaciones con relacionadas.

3.1.3. Análisis de las operaciones de pasivo

Tabla 10: Operaciones de pasivo divididas por sector

Sector	# de Empresas	Locales	Paraísos Fiscales	Exterior	Exterior y PF	Total Pasivo	Participación/ Pasivos
		a	b	c	e = (b+c)	f	e/f
Minería	13	27.298.935	390.658.073	17.379.009	408.037.082	3.116.581.369	13,09%
Distribución comercial	64	49.330.309	27.443.166	178.906.770	206.349.936	3.341.756.973	6,17%
Agricultura, ganadería y pesca	14	410.072	73.620.228	7.605.341	81.225.569	756.861.513	10,73%
Manufactura	50	59.958.587	24.210.287	12.038.589	36.248.876	3.184.830.728	1,14%
Telecomunicaciones	4	-	24.000.000	-	24.000.000	1.865.093.764	1,29%
Distribución de agua	1	3.205.000	6.795.000	-	6.795.000	171.854.253	3,95%
Servicios administrativos	5	3.200.000	3.159.931	-	3.159.931	81.476.515	3,88%
Inmobiliarias	1	21.903.792	-	1.000.000	1.000.000	222.742.886	0,45%
Transporte y almacenamiento	5	25.863.600	-	133.124	133.124	1.055.848.846	0,01%
Servicios financieros y seguros (no bancarios)	2	-	-	-	-	25.805.028	0,00%
Servicios técnicos y profesionales	2	-	-	-	-	562.531.769	0,00%
Construcción	2	-	-	-	-	329.768.223	0,00%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)

Elaborado por: González, David

Al analizar la cuenta del pasivo se puede determinar si las multinacionales se financian mediante partes relacionadas del exterior, o compañías en paraísos fiscales.

La tabla 9 indica las operaciones de pasivo por sector, donde la minería y agricultura son las que más se financian mediante relacionadas del exterior.

Se puede evidenciar que entre las 13 compañías que componen el sector “Minería”, el 13% de sus obligaciones, corresponden a obligaciones con relacionadas del extranjero. De manera más específica se tiene que, \$390 millones de dólares en la cuenta del pasivo corresponden a obligaciones con entidades ubicadas en paraísos fiscales.

Por otro lado, en el caso del sector que reportó más pasivo con empresas relacionadas del extranjero, se encuentra el de “Distribución Comercial”, cuyas obligaciones alcanzan los \$178 millones de dólares.

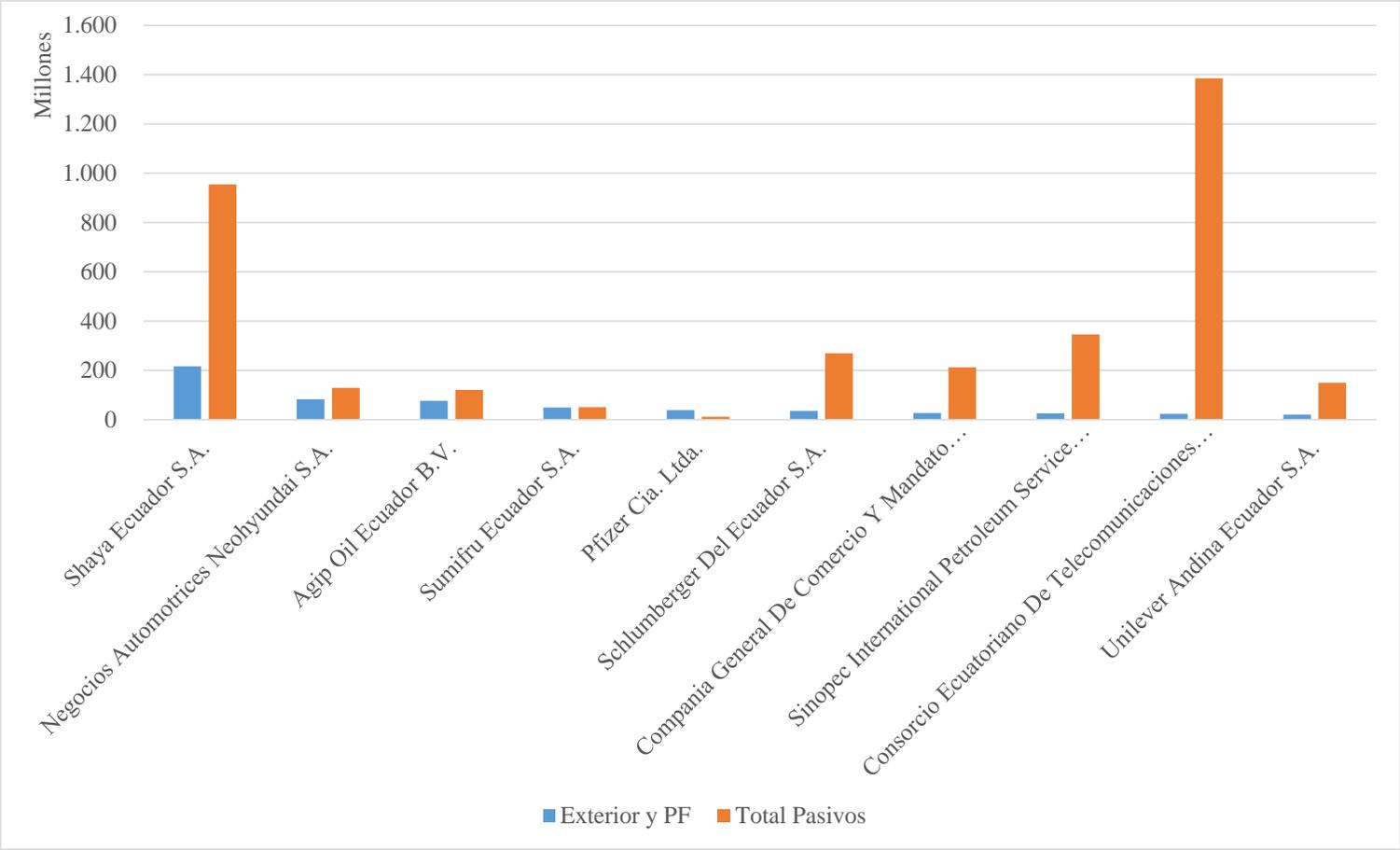
Tabla 11: Top 10 empresas con mayores operaciones de pasivo con PF y relacionadas del exterior.

Empresa	Locales	Paraísos Fiscales	Exterior	Pasivo OPRE	Exterior y PF	Pasivo Compañía	Participación/Total Pasivos
	a	b	c	i = a+b+c	e = (b+c)	f	e/f
Shaya Ecuador S.A.	0,00	0,00	216.000.000,00	216.000.000,00	216.000.000,00	954.996.632,00	22,62%
Negocios Automotrices Neohyundai S.A.	0,00	82.369.230,60	0,00	82.369.230,60	82.369.230,60	128.723.412,00	63,99%
Agip Oil Ecuador B.V.	0,00	0,00	76.336.730,30	76.336.730,30	76.336.730,30	120.704.787,00	63,24%
Sumifru Ecuador S.A.	0,00	0,00	49.293.649,90	49.293.649,90	49.293.649,90	50.795.842,30	97,04%
Pfizer Cía. Ltda.	27.962,00	38.423.403,20	0,00	38.451.365,20	38.423.403,20	11.405.850,80	336,87%
Schlumberger Del Ecuador S.A.	0,00	0,00	35.000.000,00	35.000.000,00	35.000.000,00	269.023.284,00	13,01%
Compañía General De Comercio Y Mandato Sociedad Anónima	46.732.346,70	26.930.164,60	0,00	73.662.511,30	26.930.164,60	211.936.010,00	12,71%
Sinopec International Petroleum Service Ecuador S.A.	0,00	0,00	25.500.000,00	25.500.000,00	25.500.000,00	345.746.588,00	7,38%
Consortio Ecuatoriano De Telecomunicaciones S.A. CONECEL	0,00	0,00	24.000.000,00	24.000.000,00	24.000.000,00	1.385.176.667,00	1,73%
Unilever Andina Ecuador S.A.	0,00	0,00	20.000.000,00	20.000.000,00	20.000.000,00	149.266.413,00	13,40%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)

Elaborado por: González, David

Gráfico 8: Comparación entre las operaciones de pasivo con empresas en PF y relacionadas del exterior, frente al total reportado 2016



Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)
 Elaborado por: González, David

La tabla 11 y el gráfico 8 indican que es muy común que las empresas recurran a sus partes relacionadas o entidades en paraísos fiscales como sus principales fuentes de financiamiento.

Llama la atención el ratio de pasivos de Pfizer. Esta empresa registra 38 millones de dólares en pasivos con relacionadas del exterior, mientras que sus pasivos en balance del 2016 es tan solo 11 millones. Al igual que como existieron casos en operaciones de activos estos montos corresponden a movimientos y no a saldos.

Por último, resulta evidente que las empresas multinacionales reportan montos superiores en operaciones de pasivo con relacionadas en el exterior y PF que con relacionadas locales. Además, el gráfico 8 permite observar que en varios casos casi la totalidad del pasivo reportado en 2016 corresponde a estos segmentos.

3.1.4. Análisis de las Operaciones de Ingreso

Tabla 12: Operaciones de ingreso divididas por sector

Sector	# de Empresas	Locales	Paraísos Fiscales	Exterior	Exterior y PF	Total Ingresos	Participación/Ingresos
		a	b	c	e = (b+c)	f	e/f
Manufactura	50	1.590.636.906	204.237.716	455.631.483	659.869.199	7.209.138.620	9,15%
Agricultura, ganadería y pesca	14	29.896.261	134.684.728	417.136.890	551.821.617	1.210.823.487	45,57%
Distribución comercial	64	438.301.531	95.051.069	342.616.502	437.667.572	10.150.903.986	4,31%
Transporte y almacenamiento	5	160.261.433	32.802.696	128.471.302	161.273.998	590.678.671	27,30%
Telecomunicaciones	4	176.786	207.887	37.675.805	37.883.692	2.317.336.017	1,63%
Servicios administrativos	5	23.002.270	0	36.991.549	36.991.549	89.827.860	41,18%
Minería	13	286.745.339	17.349.004	17.982.856	35.331.860	2.267.818.986	1,56%
Servicios financieros y seguros (no bancarios)	2	5.580.189	0	0	0	47.986.058	0,00%
Inmobiliarias	1	970.263	0	0	0	15.221.990	0,00%
Servicios técnicos y profesionales	2	102.236.003	0	0	0	259.753.150	0,00%
Construcción	2	38.495.006	0	0	0	202.769.642	0,00%
Distribución de agua	1	9.989	0	0	0	142.183.397	0,00%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)

Elaborado por: González, David

En el reporte de las operaciones de ingreso se registra el total acumulado a lo largo del año, a diferencia del reporte de operaciones activo y el pasivo donde se registran saldos. Por esta razón no se tiene un porcentaje mayor al 100% porque en este caso el porcentaje forma parte de un mismo “pastel”.

En la tabla 12 se puede observar que los sectores de “Agricultura, ganadería y pesca”, “Transporte y almacenamiento” y “Servicios administrativos” son los que reportan los mayores ingresos correspondientes a ventas o prestación de servicios a compañías extranjeras relacionadas y en paraísos fiscales, en relación con el total de sus ingresos reportados en 2016 (f).

Se puede ver que el sector agrícola es el que mayores exportaciones registra al exterior después de “manufactura”. Es así que el 45% de los ingresos de las multinacionales pertenecientes a este sector venden su producto a su relacionada. Esto quiere decir que existen empresas multinacionales en Ecuador que se dedican a la agricultura, ganadería o pesca y que venden estos bienes primarios al extranjero. Por esta razón se convierte en el sector que más resalta en operaciones con paraísos fiscales y compañías relacionadas en el exterior.

En el sector de servicios administrativos se encuentran básicamente empresas que realizan servicios sin valor agregado, como servicios contables, de auditoría, etc.

Transporte y almacenamiento, es un sector en el cual existen multinacionales que se dedican al transporte y prestan servicios en su mayoría a relacionadas del exterior. Se ha podido observar en base a la muestra que las empresas que sobresalen en este sector son compañías de transporte aéreo.

Por otro lado, esta tabla indica que los bienes derivados del sector manufacturero son comercializados en su gran mayoría con empresas relacionadas locales, comparado con las operaciones que realizan con paraísos fiscales y empresas relacionadas en el extranjero. Sin embargo, no deja de ser el que más comercio realiza entre todos los sectores con estos dos últimos segmentos. Esto indica la gran presencia de multinacionales que se dedican a la elaboración de productos terminados en Ecuador.

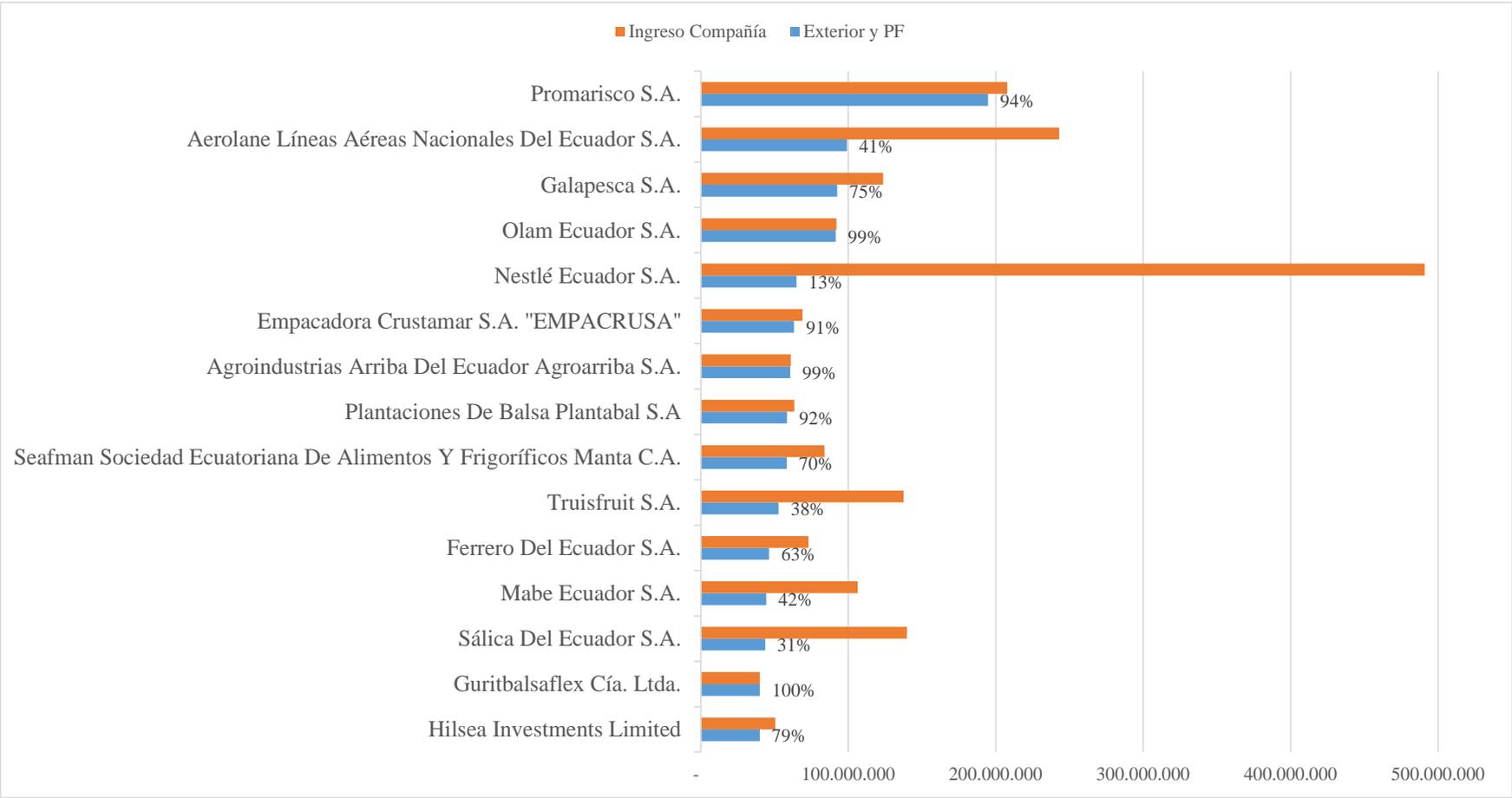
Tabla 13: Top 15 empresas con mayores operaciones de ingreso con PF y relacionadas del exterior

Empresa	Locales	Paraísos Fiscales	Exterior	Ingreso OPRE	Exterior y PF	Ingreso Compañía	Participación/Total ingresos
	a	b	c	i = a+b+c	e = (b+c)	f	e/f
Promarisco S.A.	1.022.710	0	194.739.534	195.762.244	194.739.534	207.873.849	93,68%
Aerolane Líneas Aéreas Nacionales Del Ecuador S.A.	0	0	99.066.763	99.066.763	99.066.763	243.114.415	40,75%
Galapesca S.A.	0	440.002	92.093.589	92.533.591	92.533.591	123.674.080	74,82%
Olam Ecuador S.A.	0	0	91.458.440	91.458.440	91.458.440	91.911.568	99,51%
Nestlé Ecuador S.A.	0	54.899	64.837.508	64.892.407	64.892.407	490.854.206	13,22%
Empacadora Crustamar S.A. "EMPACRUSA"	0	63.125.210	0	63.125.210	63.125.210	69.032.430	91,44%
Agroindustrias Arriba Del Ecuador Agroarriba S.A.	0	0	60.619.998	60.619.998	60.619.998	60.966.710	99,43%
Plantaciones De Balsa Plantabal S.A	1.430.381	0	58.386.912	59.817.293	58.386.912	63.409.411	92,08%
Seafman Sociedad Ecuatoriana De Alimentos Y Frigoríficos Manta C.A.	2.755.010	57.811.342	492.718	61.059.071	58.304.060	83.891.354	69,50%
Truisfruit S.A.	4.000	52.682.635	0	52.686.635	52.682.635	137.472.619	38,32%
Ferrero Del Ecuador S.A.	0	7.251.452	39.084.689	46.336.141	46.336.141	72.990.304	63,48%
Mabe Ecuador S.A.	0	0	44.329.938	44.329.938	44.329.938	106.344.625	41,69%
Sálica Del Ecuador S.A.	424.848	163.977	43.484.810	44.073.635	43.648.787	139.736.424	31,24%
Guritbalsaflex Cía. Ltda.	202.357	0	40.042.727	40.245.084	40.042.727	40.058.796	99,96%
Hilsea Investments Limited	287.862	35.691.223	4.257.098	40.236.183	39.948.321	50.530.548	79,06%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)

Elaborado por: González, David

Gráfico 9: Comparación entre las operaciones de ingreso con empresas en PF y relacionadas del exterior, frente al total reportado 2016



Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)
 Elaborado por: González, David

En base a la tabla 13 se corrobora lo antes planteado, pues se puede observar que aproximadamente el 94% de los ingresos que reporta Promarisco, la número uno en operaciones con exterior y PF, que es una compañía dedicada a la pesca, están controlados por su relacionada en el exterior. Esta tendencia se repite con las empresas del sector agrícola incluidas en esta tabla, tales como:

- Galapesca (exportadora de mariscos)
- Olam (exportadora de cacao)
- EMPACRUSA (exportadora de camarón)
- Agroarriba (exportadora de cacao)
- Plantabal (exportadora de balsa)
- Seafman (exportadora de atún)
- Truisfruit (exportadora de banano, principalmente la marca “Bonita”)
- Sállica (exportadora de mariscos)
- Guritbalsaflex (exportadora de madera)
- Hilsea (exportadora de flores)

Esto concuerda con las características de las exportaciones ecuatorianas, al ser estas principalmente de bienes primarios, en su mayoría productos agrícolas.

Por otra parte, entre las empresas analizadas se encuentra Aerolane, cuya razón social es LATAM Ecuador, la principal línea aérea en este territorio. Se debe resaltar que casi el 41% de sus ingresos provienen de sus relacionadas en el exterior (Bloomberg, 2018).

En el caso de las manufactureras, se encuentran empresas reconocidas como Nestlé y Ferrero, dedicadas a la producción de confites y alimentos. Y Mabe, compañía dedicada a la producción de electrodomésticos. Sus operaciones se reportan de la siguiente manera:

- En el caso de Nestlé, se evidencia que produce bienes para comercializarlos con relacionadas principalmente en el exterior, sin embargo, esto representa tan solo el 13% de sus ingresos totales. Es decir, sus ingresos no dependen de operaciones intra-grupo.
- El caso de Ferrero es diferente, esta empresa maneja una línea de productos similar a la de Nestlé, y sus operaciones con paraísos fiscales y relacionadas

del exterior representan 63%, es decir casi dos tercios de sus ingresos dependen del comercio intra-grupo.

- El tercero es Mabe, que depende en un 40% de operaciones intra-grupo.

Se puede evidenciar en base a la tabla 13 y el gráfico 9, que existen compañías multinacionales que pueden llegar a controlar incluso el 100% de los ingresos de una empresa domiciliada en otro régimen fiscal. Es decir, se encuentran empresas con presencia en territorio ecuatoriano controladas casi en su totalidad por relacionadas de fuera.

Para concluir, cabe señalar que los ingresos no son la mayor preocupación para la administración tributaria local, ya que es capital que está entrando al país.

3.1.5. Análisis de las Operaciones de Egreso

Tabla 14: Operaciones de egreso divididas por sector

Sector	# de Empresas	Locales	Paraísos Fiscales	Exterior	Exterior + PF	Total Egresos	Participación/Egresos
		a	b	c	e = (b+c)	f	e/f
Transporte y almacenamiento	5	5.588.942	305.605	114.420.709	114.726.314	535.346.376	21,43%
Manufactura	50	36.371.780	14.227.624	67.256.090	81.483.714	6.404.418.055	1,27%
Telecomunicaciones	4	6.305.165	322.277	43.511.171	43.833.447	1.969.076.546	2,23%
Distribución comercial	64	114.810.691	8.553.005	20.064.921	28.617.925	9.583.800.966	0,30%
Minería	13	153.554.789	709.846	16.393.903	17.103.749	1.900.728.886	0,90%
Servicios técnicos y profesionales	2	19.513.709	10.411.416	1.416.295	11.827.711	165.121.901	7,16%
Servicios financieros y seguros (no bancarios)	2	0	0	9.184.751	9.184.751	42.332.622	21,70%
Construcción	2	15.378.623	0	4.603.644	4.603.644	159.072.474	2,89%
Agricultura, ganadería y pesca	14	12.500.905	231.022	1.726.868	1.957.890	1.183.594.629	0,17%
Inmobiliarias	1	9.694.910	1.920.756	0	1.920.756	13.824.534	13,89%
Distribución de agua	1	3.937.997	41.774	1.296.588	1.338.363	119.836.158	1,12%
Servicios administrativos	5	7.348.544	0	623.220	623.220	88.439.894	0,70%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)

Elaborado por: González, David

La tabla 14 tiene la lógica inversa a la del ingreso, pues todo lo que las empresas en el territorio ecuatoriano gastan es porque se realizan pagos a las empresas de fuera. El egreso es lo que más le interesa a la administración tributaria local en este caso porque esto significa que el capital está saliendo del país, y se está dirigiendo a empresas relacionadas del exterior o a paraísos fiscales y se pone énfasis en que las operaciones se realicen a precios de mercado sin afectar las bases imponibles a nivel local.

En el cuadro del egreso, si es que las compañías están pagando un precio superior al precio de mercado o de plena competencia a su relacionada en el exterior o empresa establecida en paraísos fiscales o regímenes preferentes, significa que la utilidad será menor en Ecuador; si esto pasa la base imponible al impuesto a la renta será menor por ende la contribución fiscal también será menor.

Al contrario del ingreso. Es muy raro que una empresa relacionada controle el 100% del egreso, ya que esta cuenta no solamente corresponde a costo de ventas, sino que su composición corresponde también a gastos que difícilmente podrían ser provistos por una relacionada. Por ejemplo; cuentas de nómina, servicios básicos, gastos de depreciación, multas, tributos, etc.

En esta tabla se puede observar que los sectores cuyos montos de egresos a PF y relacionadas del exterior son mayores, son los de transporte, manufactura y telecomunicaciones. De igual forma el sector de transporte es el que más egresos tuvo al exterior y PF en comparación con el total de sus ingresos, con un 21%; a este le siguen los sectores de servicios financieros e inmobiliarias.

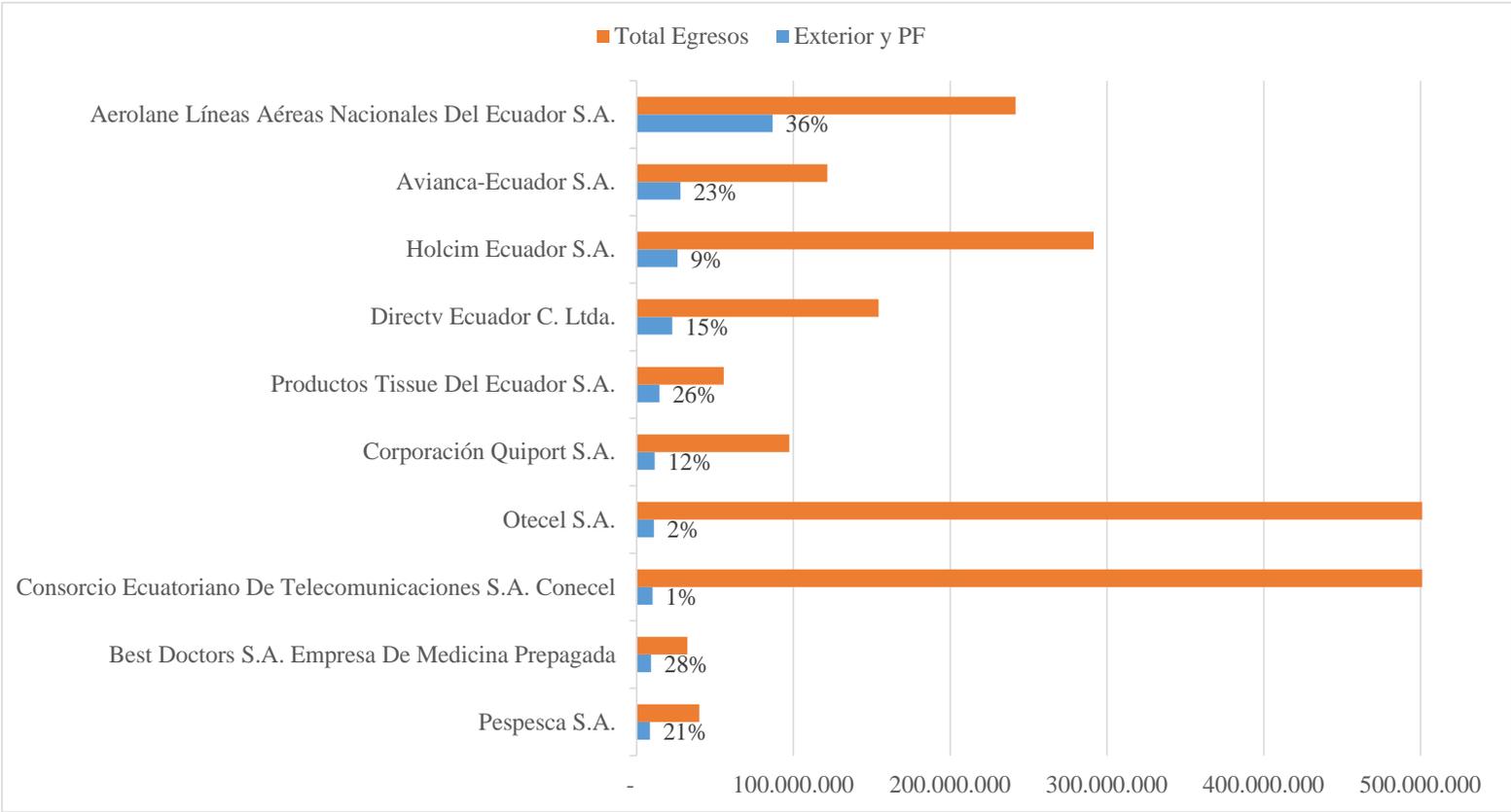
Tabla 15: Top 10 empresas con mayores operaciones de egreso con PF y relacionadas del exterior

Empresa	Locales	Paraísos Fiscales	Exterior	Egresos OPRE	Exterior y PF	Total Egresos	Participación/ Total Egresos
	a	b	c	i = a+b+c	e = (b+c)	f	e/f
Aerolane Líneas Aéreas Nacionales Del Ecuador S.A.	0	0	86.666.317	86.666.317	86.666.317	241.769.373	35,85%
Avianca-Ecuador S.A.	2.577.021	172.481	27.754.392	30.503.893	27.926.872	121.536.285	22,98%
Holcim Ecuador S.A.	471.119	0	26.068.305	26.539.424	26.068.305	291.426.696	8,95%
Directv Ecuador C. Ltda.	0	0	22.663.913	22.663.913	22.663.913	154.322.602	14,69%
Productos Tissue Del Ecuador S.A.	0	0	14.495.954	14.495.954	14.495.954	55.469.458	26,13%
Corporación Quiport S.A.	17.432.014	10.257.106	1.328.543	29.017.663	11.585.649	97.326.020	11,90%
Otecel S.A.	6.305.165	29.992	11.009.795	17.344.953	11.039.787	569.773.665	1,94%
Consortio Ecuatoriano De Telecomunicaciones S.A. Conecel	0	292.285	9.837.462	10.129.747	10.129.747	1.169.297.864	0,87%
Best Doctors S.A. Empresa De Medicina Prepagada	0	0	9.184.751	9.184.751	9.184.751	32.348.546	28,39%
Pespesca S.A.	59.520	8.541.409	0	8.600.929	8.541.409	40.018.427	21,34%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)

Elaborado por: González, David

Gráfico 10: Comparación entre las operaciones de egreso con empresas en PF y relacionadas del exterior, frente al total reportado 2016



Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)
 Elaborado por: González, David

Para concluir las operaciones de egreso, se tienen la tabla 15 y el gráfico 10 que indican las principales empresas que componen esta cuenta. De esta forma se puede observar que las empresas de aviación gran parte de lo que gastan tiene que ver con servicios o productos complejos. Por esta razón se encuentran Aerolane y Avianca en los primeros lugares, donde el 25% y 22% del total de sus egresos corresponden a salidas de dinero hacia paraísos fiscales y relacionadas del exterior.

En este top 10 se puede ver que la mayoría son empresas que brindan servicios, ya sean de transporte como las aerolíneas antes mencionadas; o de telecomunicaciones como es el caso de DIRECTV, OTECEL o CONECEL, estas dos últimas corresponden a las operadoras telefónicas Movistar y Claro respectivamente.

Los servicios que brindan son muy especializados y tienen que ver con servicios tecnológicos. Estos servicios son provistos por sus relacionadas de fuera. Los servicios tecnológicos nuevos, especialmente en el campo de las telecomunicaciones son sumamente especializados y únicos, por lo que cuesta ponerles un precio. No existe un mercado claro o definido en el que se pueda observar el precio de estos servicios (Combariza, 2012).

Por ejemplo, no es lo mismo determinar el precio de mercado de un bien primario que cotiza en mercados públicos, que determinar el precio de mercado de un servicio técnico. Por último, se debe considerar que empresas como DIRECTV, OTECEL o CONECEL son empresas que entre muy pocas copan el mercado nacional constituyen prácticamente oligopolios que tienen control sobre el precio al que pactan sus transacciones. Esto se evidencia en el peso del egreso con partes relacionadas.

3.1.6. Análisis de regalías, servicios técnicos, administrativos, de consultoría y similares (S-R)

Tabla 16: Operaciones de S-R divididas por sector

Sector	# de Empresas	Locales	Paraísos Fiscales	Exterior	Exterior + PF	Total Egresos	Participación S-R/ Egresos
		a	b	c	e = (b+c)	f	e/f
Manufactura	50	7.348.352	7.731.445	171.733.860	179.465.305	6.404.418.055	2,80%
Telecomunicaciones	4	6.481.951	71.016	119.246.340	119.317.357	1.969.076.546	6,06%
Distribución comercial	64	14.546.615	151.581	48.424.547	48.576.128	9.583.800.966	0,51%
Minería	13	19.784.576	49.497	24.749.248	24.798.745	1.900.728.886	1,30%
Servicios técnicos y profesionales	2	0	0	7.104.789	7.104.789	165.121.901	4,30%
Distribución de agua	1	215.000	0	1.851.956	1.851.956	119.836.158	1,55%
Servicios financieros y seguros (no bancarios)	2	0	0	1.633.500	1.633.500	42.332.622	3,86%
Agricultura, ganadería y pesca	14	129.182	0	1.362.298	1.362.298	1.183.594.629	0,12%
Construcción	2	1.738.440	0	1.317.952	1.317.952	159.072.474	0,83%
Transporte y almacenamiento	5	480.000	0	1.297.587	1.297.587	535.346.376	0,24%
Servicios administrativos	5	0	0	0	0	88.439.894	0,00%
Inmobiliarias	1	0	0	0	0	13.824.534	0,00%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)

Elaborado por: González, David

Como permite observar la tabla 16, las regalías se encuentran concentradas en empresas relacionadas del exterior, muy poco en paraísos fiscales.

Los sectores que destacan son; manufactura, telecomunicaciones y distribución que son muy altos en intangibles, el uso de estos va de la mano de pago de regalías. Entre estos bienes destacan los siguientes:

- Patentes
- Derechos de autor
- Know-How (transferencia de conocimientos únicos)
- Contenido digitalizado
- Contenido distribuido en línea

Una parte importante del gasto de varios sectores se registra en esta cuenta, por eso se puede ver que existe una similitud con las operaciones de egreso, sobre todo con el sector de telecomunicaciones que es el que más representa en operaciones de regalías con el exterior y PF frente al total de sus egresos con un 6%. Es una estrategia tributaria de los grupos multinacionales, que una empresa sea la tenedora del activo intangible y en general esta esté domiciliada en un paraíso fiscal. Las empresas pagan por el uso del intangible y los ingresos se gravan en un régimen de menor imposición o paraíso fiscal (OCDE, 2017).

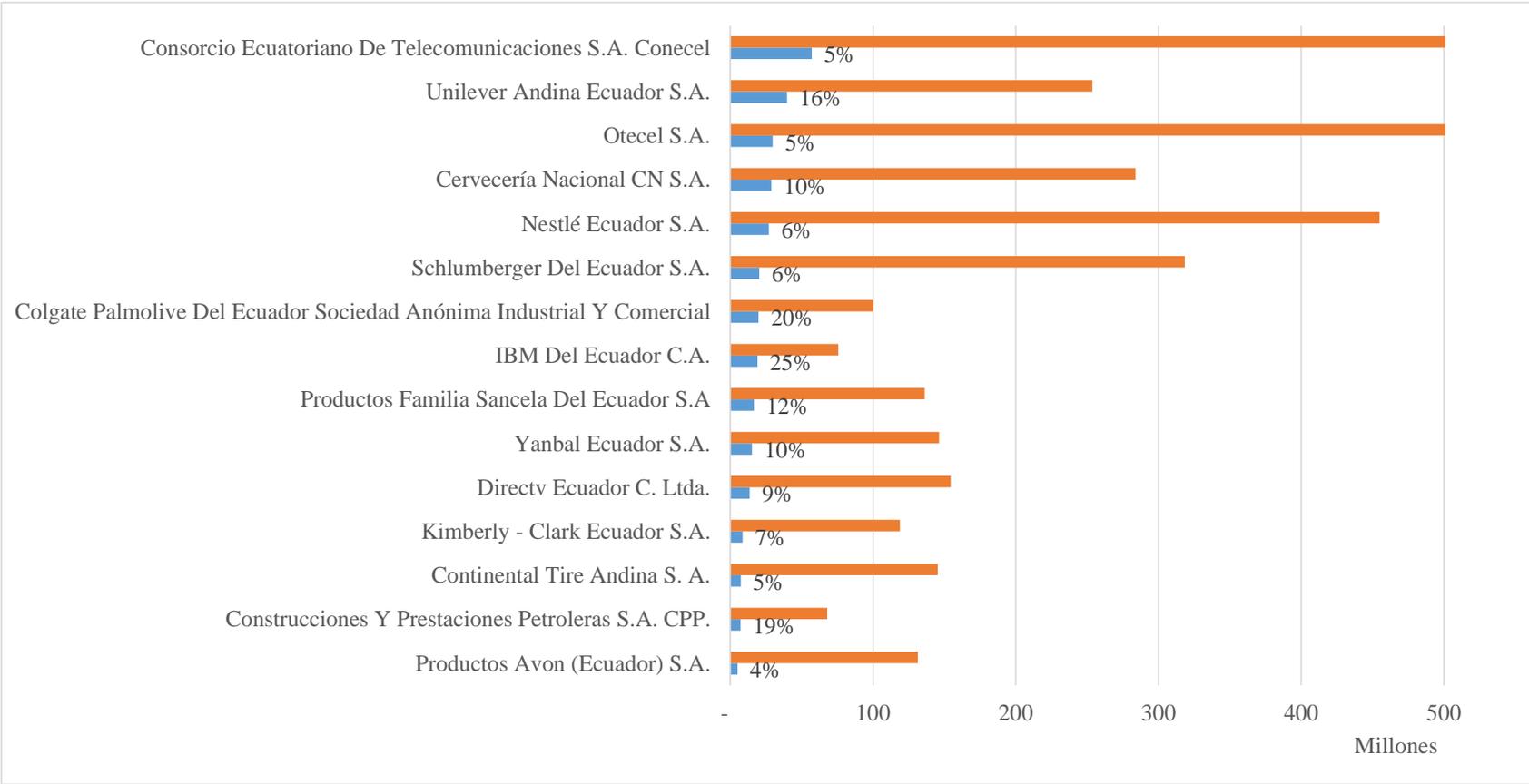
Tabla 17: Top 10 empresas con mayores operaciones de S-R con PF y relacionadas del exterior

Empresa	Locales	Paraísos Fiscales	Exterior	S-R OPRE	Exterior y PF	Total Egresos	Participación/ Total Egresos
	a	b	c	i = a+b+c	e = (b+c)	f	e/f
Consortio Ecuatoriano De Telecomunicaciones S.A. CONECEL	0	0	57042220,6	57042220,6	57.042.221	1169297864	4,88%
Unilever Andina Ecuador S.A.	0	2177402,29	37523184,5	39700586,79	39.700.587	253602888	15,65%
Otecel S.A.	6481950,84	65253,25	29628505,1	36175709,19	29.693.758	569773665	5,21%
Cervecería Nacional CN S.A.	0	0	28761216,6	28761216,6	28.761.217	283893707	10,13%
Nestlé Ecuador S.A.	0	12752,07	26928930,4	26941682,47	26.941.682	454907837	5,92%
Schlumberger Del Ecuador S.A.	0	0	20318376	20318376	20.318.376	318378241	6,38%
Colgate Palmolive Del Ecuador Sociedad Anónima Industrial Y Comercial	0	0	19779882,9	19779882,9	19.779.883	100271189	19,73%
IBM Del Ecuador C.A.	0	5763,06	18982687,2	18988450,26	18.988.450	75682414,9	25,09%
Productos Familia Sancela Del Ecuador S.A	0	0	16481781,2	16481781,2	16.481.781	136203405	12,10%
Yanbal Ecuador S.A.	0	0	15132939,2	15132939,2	15.132.939	146197866	10,35%
Directv Ecuador C. Ltda.	0	0	13592927,3	13592927,3	13.592.927	154322602	8,81%
Kimberly - Clark Ecuador S.A.	0	0	8660073,57	8660073,57	8.660.074	118855365	7,29%
Continental Tire Andina S. A.	0	0	7267838,88	7267838,88	7.267.839	145294601	5,00%
Construcciones Y Prestaciones Petroleras S.A. CPP	0	0	7104788,89	7104788,89	7.104.789	67795880,6	10,48%
Productos Avon (Ecuador) S.A.	0	0	5124059,06	5124059,06	5.124.059	131474383	3,90%

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)

Elaborado por: González, David

Gráfico 11: Comparación entre las operaciones de S-R con empresas en PF y relacionadas del exterior, frente al total reportado 2016



Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, 2018)
 Elaborado por: González, David

Como se puede observar en la tabla 17 y el gráfico 11, las compañías que aparecen en la lista son de marcas bastante reconocidas a nivel mundial o compañías intensivas en el uso de intangibles como OTECEL y CONECEL; además de Avon y Yanbal, estas últimas dedicadas a la distribución de cosméticos y productos de aseo.

Se tiene Continental Tire como un claro ejemplo, empresa de la cual parte de sus operaciones con relacionadas en el exterior tiene un gasto de regalías por uso de la marca, transmisión de conocimientos para la fabricación de llantas con tecnología alemana, etc. Es decir la casa matriz realiza un gasto en investigación y desarrollo y transmite estos conocimientos a su filial en Ecuador a cambio de un monto estipulado en la operación intra-grupo, estos movimientos en el formulario 101 son registrados en la cuenta de regalías y servicios técnicos (Bank Watch Ratings S.A., 2010).

Por otro lado, IBM, una compañía que se dedica a la creación y distribución de software, el 25% de todo lo que gasta corresponde a regalías pagadas al extranjero (paraíso fiscal o extranjero). Esto en su mayoría corresponde a contenido digitalizado o que es distribuido en línea.

Unilever y Cervecería Nacional figuran en esta lista ya que producen productos para aseo personal o productos alimenticios; en este caso se necesitan recetas patentadas, las cuales son utilizadas para la elaboración de estos productos en territorio ecuatoriano.

Finalmente, cabe señalar que los bienes más difíciles en los que se tiene que determinar el precio de plena competencia son los servicios técnicos y regalías. Porque es complicado valorar un intangible, y determinar su precio de mercado; ya que el precio del intangible lo maneja el grupo comercial multinacional y por esta razón nadie más lo tiene, ninguna marca es igual a la otra. Es decir, no existe por ejemplo un mercado de marcas donde se pueda comparar una marca con otra (UNPAN, 2001).

3.1.7. Análisis de las salidas de capital

Teniendo en cuenta los egresos de capital que se han demostrado se dan por operaciones internacionales intra-grupo, se ha considerado necesario analizar las salidas de dinero que se derivan de dividendos y utilidades distribuidas.

De esta manera encontramos que Ecuador es un país que prácticamente no realiza inversión extranjera, por lo que no contabiliza renta recibida por la misma en la balanza de pagos. Mientras que la renta pagada de la inversión directa fue de \$433.1 millones de dólares en 2016, \$598.1 en 2015 y \$663.3 en 2014 (Banco Central del Ecuador, 2018).

Dentro de este rubro se puede ver que los dividendos y utilidades, comúnmente distribuidas por empresas filiales de Ecuador hacia el extranjero, alcanzaron \$187.4 millones de dólares en 2016; y en 2015 y 2014 fueron de \$257.2 y \$267.3 millones de dólares respectivamente. Esto provoca un déficit en el saldo de la renta nacional, y permite evidenciar que las ganancias de las empresas con actividades en territorio ecuatoriano, sobre todo empresas multinacionales, no se están reinvertiendo en el país (Banco Central del Ecuador, 2018).

Como se ha visto a lo largo de este análisis, las empresas más grandes del país son multinacionales, y además son las que más dinero mueven. No solo las compañías extranjeras pertenecen a distintos grupos comerciales multinacionales, sino que se ha visto que los accionistas de las empresas nacionales más grandes pertenecen a holdings del exterior.

En consecuencia, esto implica que la mayoría de los dividendos, o incluso todos sus dividendos están saliendo del país. Por esta razón es necesario incentivar la reinversión, y que el dinero se quede en el país.

Es así que la alternativa que se puede generar en base a este análisis para dinamizar la economía y aumentar la liquidez en el país evitando que los dólares salgan, sería fomentar la reinversión de utilidades y dividendos por parte de las grandes compañías mediante beneficios y reducciones de impuestos, principalmente el impuesto a la renta.

Otra alternativa para evitar la salida de dinero a través de dividendos y utilidades, sería fomentar la reinversión de los mismos en el mercado de valores local, así ese dinero se podría reinvertir en deuda local. Para lograr esto, el Estado podría garantizar parte de la deuda y así asegurar a las multinacionales su dinero, se estaría invitando a las empresas y accionistas a invertir sus dividendos en deuda local a cambio de una reducción o incluso de eliminación del impuesto a la renta. De esta forma habría más

demanda de deuda por lo que las empresas más pequeñas podrían beneficiarse de este financiamiento.

3.2. Conclusiones

Para finalizar la tercera y última sección de esta investigación, se puede concluir recalcando la importancia del control sobre los precios de transferencia por parte de la administración tributaria ecuatoriana, pues como se puede en los gráficos y tablas obtenidas del reporte 2016, los montos que se derivan de operaciones multinacionales intra-grupo son millonarios y representan una gran parte del comercio internacional ecuatoriano.

Se puede ver que evidentemente son las cuentas que representan una salida de capital a las que más atención le da la administración tributaria local, ya que se ha visto que es mediante estos movimientos que las empresas pueden sacar el dinero del país hacia diferentes jurisdicciones en operaciones intra-grupo.

Es importante también recalcar que existen empresas en Ecuador que aparentemente se podrían considerar nacionales, pero que en base a esta investigación se evidencia que pueden llegar a estar totalmente controladas por corporaciones multinacionales del extranjero. Es curioso encontrar que en varios casos las empresas que mayores actividades intra-grupo reportan, tienen un giro de negocio basado en bienes primarios productos de labores relacionadas a la agricultura, detalle que concuerda con la característica de este país primario exportador.

En adición, se debe recalcar la importancia de la creación de la cuenta de servicios técnicos y regalías, la cual se puede ver que utiliza la administración tributaria ecuatoriana para llevar un mayor control sobre ciertos egresos específicos de las empresas, con los cuales es a menudo difícil establecer un precio de plena competencia.

Finalmente, este capítulo permite ver la importancia de la reinversión de capitales dentro del país para evitar las salidas tan grandes de dinero que se derivan del comercio multinacional.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES FINALES

Conclusiones:

Luego de concluir estos tres capítulos y del posterior análisis de las operaciones comerciales internacionales intra-grupo de las empresas multinacionales en Ecuador, he llegado a las siguientes conclusiones:

1. La principal organización internacional encargada de regular los precios de transferencia es la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, y el país que más ha aportado en el desarrollo de este régimen es Estados Unidos.
2. El régimen de precios de transferencia es el más importante en el ámbito tributario internacional, y al que los países le deben prestar especial atención para evitar la evasión de impuestos.
3. Los precios de transferencia no se deben confundir con una herramienta de evasión de impuestos por parte de las multinacionales, ya que estos ayudan también a las corporaciones en el establecimiento del costo de los bienes y servicios, además de servir como una evaluación sobre la conveniencia de realizar operaciones intra-grupo sobre operaciones independientes.
4. Los precios en los que se realicen las operaciones intra-grupo deben estar a precios de mercado (precios de plena competencia).
5. Los métodos de análisis cumplen un rol importante al comparar el precio de operaciones intra-grupo con operaciones independientes que sean comparables.
6. Las regulaciones sobre precios de transferencia en Ecuador tienen una base clara y bien establecida, esta sigue los lineamientos sugeridos por la OCDE.
7. En Ecuador existen 163 empresas que realizan comercio internacional intra-grupo, y cuyas operaciones superan los 15 millones de dólares.

8. Más de dos tercios de las operaciones multinacionales intra-grupo se realizan por parte de los sectores manufactureros y distribuidores.
9. Estados Unidos es el país donde se encuentran la mayoría de empresas multinacionales a las que pertenecen las empresas que operan en Ecuador, con un total de 32. A este país le siguen España con 23 y Holanda con 15.
10. Gran parte del comercio internacional ecuatoriano se deriva de operaciones multinacionales intra-grupo.
11. La muestra indica un egreso de más de 317 millones de dólares en operaciones con empresas relacionadas del extranjero y con paraísos fiscales.
12. Se recalca la importancia de la cuenta de servicios técnicos y regalías al representar egresos adicionales.
13. Se evidencia que los egresos son superiores a los ingresos, uno de los principales factores que influyen en este rubro es el alto porcentaje de impuesto a la renta en el país.

Recomendaciones:

1. Se debe dar especial atención a las regulaciones extranjeras sobre precios de transferencia y a las organizaciones que sugieren lineamientos para su correcto uso.
2. Se debe evaluar el funcionamiento de las regulaciones nacionales.
3. El gobierno debería fomentar la reinversión del capital generado por las grandes empresas, para evitar que este dinero salga del país y se dirija a filiales en el extranjero y paraísos fiscales.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, C. (2001). *For Good and Evil: The Impact of Taxes on the Course of Civilization (2da Edición)*. Michigan: Madison Books, 1999.
- Ayala Romero, J. E., García Guamán, R., & Chalén Aguas, L. (2015). *Estudio de Precios de Transferencias de Empresas Petroleras Domiciliadas en Ecuador*. Guayaquil: ESPOL. Retrieved from <http://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/handle/123456789/30387>
- Banco Central del Ecuador. (2018). *BOLETÍN TRIMESTRAL DE LA BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR No 65*. Banco Central del Ecuador. Retrieved from https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/boletin65/7_Renta.xls
- Bank Watch Ratings S.A. (2010). *Continental Tire Andina*. Bank Watch Ratings S.A. Retrieved from http://www.bankwatchratings.com/index.php?option=com_phocadownload&view=category&download=778:informe-2010-agosto&id=66:continental-tire-andina-s.a
- Bloomberg. (2018). *Bloomberg L.P.* Retrieved from <https://www.bloomberg.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapid=288795280>
- Calduch, R. (1991). *Relaciones Internacionales*. Madrid: Ediciones Ciencias Sociales.
- Cevallos Landeta, G. A. (2012). *Evolución y aplicación de precios de transferencia en el Ecuador*. Área de Derecho. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10644/3259>
- CLA (CliftonLarsonAllen): Tax, Audit, Outsourcing, Wealth Advisory. (2013). *History and Application of Regulations*. Retrieved from <https://www.claconnect.com/-/media/files/white-papers/whitepapertransferpricinghistoryandapplicationofregulationscliftonlarsenall.pdf>
- Columbia Business School. (2001). *Multinational Corporations*. Londres: International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences.
- Combariza, N. [. (2012). *Análisis estratégico del sector de Telecomunicaciones: empaquetamiento tecnológico*. Bogotá: Universidad del Rosario. Retrieved from http://www.urosario.edu.co/urosario_files/fd/fdc423d0-4984-4cdd-a0ff-569562d16dbf.pdf
- Dow Jones Institutional News; New York. (2016). A Brief History of Tax Evasion. (J. Zweig, Ed.) *Dow Jones & Company Inc*. Retrieved from <https://search.proquest.com/docview/2019072417?accountid=36552>
- Edwin R & Seligman. (1895). *Essays in Taxation*. New York & London: McMillan and Co.

- Gardner, N., & Palmer, R. (2017). *Transfer pricing in the UK (England and Wales): overview*. London: Thomson Reuters Practical Law.
- GM Ecuador. (2018). *Chevrolet Ecuador*. Retrieved from <https://www.chevrolet.com.ec/mundo-chevrolet/general-motors/general-motors.html>
- GM OBB. (2015). *GM OBB Ecuador*. Retrieved from <https://www.gmobb.ec/>
- Horngren, C. T., & Sundem, G. L. (2008). *Introduction to Management Accounting, 14th Edition*. Pearson Prentice Hall.
- Intcomex Corp. (2016). *Intcomex*. Retrieved from <http://www.intcomex.com/es/nosotros-2/>
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *Economía internacional: teoría y política, 9.ª edición*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN.
- LORTI. (2004, Noviembre 17). Ley orgánica de régimen tributario interno.
- LORTI. (2015, Diciembre 25). *Ley orgánica de régimen tributario interno*. Retrieved from <http://www.sri.gov.ec/web/guest/fiscalidad-internacional2>
- Mulyani, Y. (2010). *FACTORS INFLUENCING TRANSFER PRICING COMPLIANCE*. Department of Philosophy. Australian Business School. Retrieved from <http://unsworks.unsw.edu.au/fapi/datastream/unsworks:9865/SOURCE02?view=true>
- Naciones Unidas. (2013). *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing*. New York: United Nations.
- Naciones Unidas. (2017). *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*. New York: United Nations.
- OCDE. (2009). *COUNTERING OFFSHORE TAX EVASION*. Organisation for Economic Co-operation and Development. Retrieved from <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/42469606.pdf>
- OCDE. (2010). *"The Arm's Length Principle", in OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010*. OECD Publishing. doi:<http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2010-4-en>
- OCDE. (2010). *DIRECTRICES APLICABLES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA A EMPRESAS MULTINACIONALES Y ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS*. OCDE. Retrieved from http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/guia_ocde.pdf
- OCDE. (2017). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*. OCDE. Retrieved from Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico: <https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing->

- RAE. (n.d.). *Libro Blanco*. Real Academia de la Lengua Española.
- RLORTI. (2015, Diciembre 23). *REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*.
- Rohatgi, R. (2002). *Basic International Taxation*.
- Schlumberger. (2018). *Schlumberger Limited*. Retrieved from <https://www.slb.com/about/history.aspx>
- SRI. (2015). *Resolucion No. NAC-DGERCGC15-00000455*. Servicio de Rentas Internas.
- SRI. (2017). *Listado de Paraísos Fiscales*. Servicio de Rentas Internas. Retrieved from <http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/558c426d-570a-4655-8313-a59cc46db267/Listado%20de%20Paraisos%20Fiscales.pdf>
- SRI. (2017). *sri.gob.ec*. Retrieved from Servicio de Rentas Internas: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/fiscalidad-internacional2>
- SRI. (2018). *FICHA TÉCNICA PARA LA ESTANDARIZACIÓN DEL ANÁLISIS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA*. SRI. Retrieved from <http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/acb4c6e3-d684-4dd4-808c-a77227d182a1/Ficha%20T%c3%a9cnica%20para%20la%20Estandarizaci%c3%b3n%20de%20an%c3%a1lisis%20de%20Precios%20de%20Transferencia%20.pdf>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador. (2018). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador*. Retrieved from <https://www.supercias.gob.ec/portal2/>
- Toyota Ecuador. (2018). *Toyota Ecuador*. Retrieved from <https://www.toyota.com.ec/toyota-nuestra-compania>
- UNCTAD. (1999, Febrero). *TRANSFER PRICING*. Ginebra: The United Nations Conference on Trade and Development. Retrieved from <http://unctad.org/en/Docs/psiteiid11v1.en.pdf>
- UNCTAD. (2013, Febrero 27). *United Nations Conference on Trade and Development*. Retrieved from <http://unctad.org/en/pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=113>
- UNCTAD. (2013, Febrero 27). *United Nations Conference on Trade and Development*. Retrieved from <http://unctad.org/en/pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=113>
- UNPAN. (2001). *Ad Hoc Group of Experts on International Cooperation in Tax Matters*. Geneva: United Nations Public Administration Network. Retrieved from <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan004399.pdf>

ANEXOS

Anexo 1

Lista de países considerados como paraísos fiscales en Ecuador

- 1 ANGUILA (Territorio no autónomo del Reino Unido)
- 2 ANTIGUA Y BARBUDA (Estado independiente)
- 3 ARCHIPIÉLAGO DE SVALBARD
- 4 ARUBA
- 5 BARBADOS (Estado independiente)
- 6 BELICE (Estado independiente)
- 7 BERMUDAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
- 8 BONAIRE, SABA Y SAN EUSTAQUIO
- 9 BRUNEI DARUSSALAM (Estado independiente)
- 10 CAMPIONE D'ITALIA (Comune di Campioned'Italia)
- 11 COLONIA DE GIBRALTAR
- 12 COMUNIDAD DE LAS BAHAMAS (Estado independiente)
- 13 CURAZAO
- 14 ESTADO ASOCIADO DE GRANADA (Estado independiente)
- 15 ESTADO DE BAHREIN (Estado independiente)
- 16 ESTADO DE KUWAIT (Estado independiente)
- 17 ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO (Estado asociado a los EEUU)
- 18 EMIRATOS ÁRABES UNIDOS (Estado independiente)
- 19 FEDERACIÓN DE SAN CRISTÓBAL (Islas Saint Kitts and Nevis: independientes)
- 20 GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO
- 21 GROENLANDIA
- 22 GUAM (Territorio no autónomo de los EEUU)
- 23 ISLA DE ASCENSIÓN

- 24 ISLAS AZORES
- 25 ISLAS CAIMÁN (Territorio no autónomo del Reino Unido)
- 26 ISLAS CHRISTMAS
- 27 ISLA DE COCOS O KEELING
- 28 ISLA DE COOK (Territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)
- 29 ISLA DE MAN (Territorio del Reino Unido)
- 30 ISLA DE NORFOLK
- 31 ISLA DE SAN PEDRO Y MIGUELÓN
- 32 ISLAS DEL CANAL (Guernesey, Alderney, Isla de Great Stark, Herm, Little Sark, Brechou, Jethou, Lihou)
- 33 ISLAS DEL CANAL (Jersey)
- 34 ISLA QESHM
- 35 ISLAS SALOMÓN
- 36 ISLAS TURKAS E ISLAS CAICOS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
- 37 ISLAS VÍRGENES BRITÁNICAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
- 38 ISLAS VÍRGENES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
- 39 KIRIBATI
- 40 LABUAN
- 41 MACAO
- 42 MADEIRA (Territorio de Portugal)
- 43 MANCOMUNIDAD DE DOMINICA (Estado asociado)
- 44 MONTSERRAT (Territorio no autónomo del Reino Unido)
- 45 MYANMAR (ex Birmania)
- 46 NIGERIA
- 47 NIUE
- 48 PALAU
- 49 PITCAIRN
- 50 POLINESIA FRANCESA (Territorio de Ultramar de Francia)

- 51 PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN (Estado independiente)
- 52 PRINCIPADO DE MÓNACO
- 53 PRINCIPADO DEL VALLE DE ANDORRA
- 54 REINO DE SWAZILANDIA (Estado independiente)
- 55 REINO DE TONGA (Estado independiente)
- 56 REINO HACHEMITA DE JORDANIA
- 57 REPÚBLICA COOPERATIVA DE GUYANA (Estado independiente)
- 58 REPÚBLICA DE ALBANIA
- 59 REPÚBLICA DE ANGOLA
- 60 REPÚBLICA DE CABO VERDE (Estado independiente)
- 61 REPÚBLICA DE CHIPRE
- 62 REPÚBLICA DE DJIBOUTI (Estado independiente)
- 63 REPÚBLICA DE LAS ISLAS MARSHALL (Estado independiente)
- 64 REPÚBLICA DE LIBERIA (Estado independiente)
- 65 REPÚBLICA DE MALDIVAS (Estado independiente)
- 66 REPÚBLICA DE MALTA (Estado independiente)
- 67 REPÚBLICA DE MAURICIO
- 68 REPÚBLICA DE NAURU (Estado independiente)
- 69 REPÚBLICA DE PANAMÁ (Estado independiente)
- 70 REPÚBLICA DE SEYCHELLES (Estado independiente)
- 71 REPÚBLICA DE TRINIDAD Y TOBAGO
- LISTADO DE PAÍSES CONSIDERADOS COMO PARAÍSO FISCAL
- 72 REPÚBLICA DE TÚNEZ
- 73 REPÚBLICA DE VANUATU
- 74 REPÚBLICA DEL YEMEN
- 75 REPÚBLICA DEMOCRÁTICA SOCIALISTA DE SRI LANKA
- 76 SAMOA AMERICANA (Territorio no autónomo de los EEUU)
- 77 SAMOA OCCIDENTAL

- 78 SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS (Estado independiente)
- 79 SANTA ELENA
- 80 SANTA LUCÍA
- 81 SAN MARTÍN
- 82 SERENÍSIMA REPÚBLICA DE SAN MARINO (Estado independiente)
- 83 SULTANADO DE OMAN
- 84 TOKELAU
- 85 TRISTAN DA CUNHA (SH Saint Helena)
- 86 TUVALU
- 87 ZONA LIBRE DE OSTRAVA
- 88 HONG KONG

Listado actualizado a septiembre de 2017 (SRI, 2017)

Fuente: Resolución NAC-DGERCGC15-00000052 y sus reformas.

Anexo 2

B. Declaración del principio de plena competencia

i) El Artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE

1.6 La declaración que otorga un carácter oficial al principio de plena competencia se encuentra en el párrafo 1 del artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE, constituyendo éste el fundamento de los convenios fiscales bilaterales entre países miembros de la OCDE y entre un número cada vez mayor de países no miembros. El artículo 9 dispone: "(Cuando)... dos empresas (asociadas) estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia". Con el objeto de ajustar beneficios, tomando como referencia las condiciones que hubieran concurrido entre empresas independientes en operaciones comparables, el principio de

plena competencia persigue tratar a los miembros de un grupo multinacional como si operaran como empresas separadas en lugar de como partes inseparables de una sola empresa unificada. La preocupación se centra en la índole de las relaciones comerciales entre esos partícipes porque su consideración como empresas separadas lleva a tratar a los miembros del grupo multinacional como si fueran entidades independientes (OCDE, 2010).

Anexo 3

Formulario 101

 FORMULARIO 101 <small>RESOLUCIÓN N° NAC-DGERCGC18-00000157</small>		DECLARACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA Y PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS FORMULARIO ÚNICO DE SOCIEDADES Y ESTABLECIMIENTOS PERMANENTES				 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS VALORES Y SEGUROS								
100 IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN														
102 AÑO		104 N° DE FORMULARIO QUE SUSTITUYE				No.								
200 IDENTIFICACIÓN DEL SUJETO PASIVO														
201 RUC 0 0 1		202 RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL				203 EXPEDIENTE								
OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS LOCALES Y/O DEL EXTERIOR														
CON PARTES RELACIONADAS LOCALES	OPERACIONES DE ACTIVO	003	+		CON PARTES RELACIONADAS EN PARAISOS FISCALES, JURISDICCIONES DE MENOR IMPOSICIÓN Y RÉGIMENES FISCALES PREFERENTES	OPERACIONES DE ACTIVO	008	+		CON PARTES RELACIONADAS EN OTROS RÉGIMENES DEL EXTERIOR	OPERACIONES DE ACTIVO	013	+	
	OPERACIONES DE PASIVO	004	+			OPERACIONES DE PASIVO	009	+			OPERACIONES DE PASIVO	014	+	
	OPERACIONES DE INGRESO	005	+			OPERACIONES DE INGRESO	010	+			OPERACIONES DE INGRESO	015	+	
	OPERACIONES DE EGRESO	006	+			OPERACIONES DE EGRESO	011	+			OPERACIONES DE EGRESO	016	+	
	OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTORÍA Y SIMILARES	007	+			OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTORÍA Y SIMILARES	012	+			OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTORÍA Y SIMILARES	017	+	
TOTAL OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS											029	=		
¿SUJETO PASIVO EXENTO DE APLICACIÓN DEL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA?											030	=		

