



Escuela  
Contabilidad  
Superior

## Trabajo de Titulación

---

# UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Contabilidad Superior

### **Análisis del Principio de Plena Competencia a las Ventas Locales de CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A. en el periodo 2018**

Trabajo de graduación previo a la obtención del título de  
Ingeniero en Contabilidad y Auditoría

#### **Nombre de Estudiante(s):**

Christian Cornelio Arias Fernández

Jorge Andrés Piloza Abad

#### **Director:**

Eco. Orlando Esteban Espinoza Flores

Cuenca - Ecuador

2020

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente trabajo de titulación a mi madre, que me acompañó día a día en este camino y que dio gran parte de su vida para que yo tenga el privilegio de estudiar. A mi padre, que siempre me aconsejó y me brindó su valioso apoyo, sé que desde el cielo se sentirá satisfecho.

**Christian Cornelio Arias Fernández**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por darme a los mejores padres, la fortaleza para continuar con mis estudios y la salud para lograr esta meta.

A mis padres, María y Cornelio, por ser un gran ejemplo en mi vida, por siempre darme su amor y comprensión y sobre todo por el sacrificio que hacen día a día para que pueda ser un gran ser humano.

A mis hermanos, Sergio, Ximena, Shirley y Martha, que son mis mejores amigos y siempre me apoyaron y aconsejaron para que yo logre esta meta.

A mi segunda madre Glenys, quien estuvo conmigo cada día, me brindó el amor y el apoyo que solo una persona de gran corazón lo puede hacer.

A mis sobrinos, Lisseth, Bryan, Stephanie y Natalie, por brindarme su alegría y darme la motivación para superarme.

**Christian Cornelio Arias Fernández**

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente proyecto de titulación a Dios por cuidarme, protegerme y darme salud para poder culminar este escalón en mi vida profesional.

A mis padres, por haberme dado la vida, el apoyo y la oportunidad de desarrollarme como profesional. A mi tía y hermanos, quienes me apoyaron y alentaron para conseguir este objetivo.

**Jorge Andrés Piloza Abad**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por darme la fuerza y la sabiduría para poder alcanzar este objetivo.

A mis padres Jimmy y Rosa, por el amor, la paciencia, los consejos y el buen ejemplo que han sabido darme a lo largo de mi carrera profesional.

A mi tía Lucia, quien siempre estuvo junto a mí, brindándome su apoyo para no darme por vencido y culminar esta etapa de mi vida profesional.

A mis hermanos Xavier, Diana y Manuel, quienes son un pilar fundamental en mi vida, por su motivación y palabras de aliento para luchar cada día.

Finalmente, a mis amigos quienes, a lo largo de mi carrera universitaria, me han apoyado, aconsejado, y sobre todo han compartido momentos de risa y felicidad.

**Jorge Andrés Piloza Abad**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>II</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>III</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>IV</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>V</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>X</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>XI</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>XII</b>
<b>1. Evolución legal, general y específica del régimen de Precios de Transferencia .....</b>	<b>1</b>
1.1. Antecedentes .....	1
1.1.1. Antecedentes mundiales de precios de transferencia.....	1
1.1.2. Antecedentes importantes en Latinoamérica.....	7
1.1.3. Antecedentes locales (Ecuador).....	11
1.2. Antecedentes mundiales de precios de transferencia.....	25
1.2.1. Antecedentes.....	25
1.2.2. Funciones y Objetivos.....	26
1.2.3. Ventajas.....	26
1.3. Reforma normativa mundial y local .....	27
1.3.1. Mundial .....	27
1.3.2. Local .....	27
<b>2. Conceptualización y métodos de Precios de Transferencia.....</b>	<b>28</b>
2.1. Definiciones .....	28
2.1.1. Concepto de Globalización .....	28
2.1.2. Concepto de precios de transferencia.....	28
2.1.3. Concepto Principio de Plena Competencia .....	29
2.1.4. Concepto de partes relacionadas.....	30
2.1.5. Concepto de comparabilidad .....	33
2.1.5.1. Factores que determinan la comparabilidad .....	33
2.1.6. Empresas Multinacionales.....	34
2.1.7. Doble imposición.....	34
2.1.7.1. Doble imposición económica .....	35
2.1.7.2. Doble imposición jurídica .....	35
2.2. Métodos de precios de transferencia según la OCDE.....	35
2.2.1. Métodos de valoración tradicionales .....	36
2.2.1.1. Método del Precio Comparable no Controlado .....	36
2.2.1.2. Método del Precio de Reventa.....	37
2.2.1.3. Método del Costo Incrementado.....	37
2.2.2. Métodos de valoración no tradicionales.....	37
2.2.2.1. Método de Distribución de Utilidades .....	37

2.2.2.2. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operativa.....	38
2.3. Antecedentes mundiales de precios de transferencia.....	38
2.4. Rango de Plena Competencia.....	38
2.5. Referencia técnica en materia de Precios de Transferencia.....	39
2.6. Contenido del Informe Integral de Precios de Transferencia.....	40
<b>3. Análisis del entorno .....</b>	<b>41</b>
3.1. Análisis funcional.....	41
3.1.1. Antecedentes del grupo multinacional.....	41
3.1.2. Estructura organizacional y societaria .....	42
3.1.3. Estructura corporativa .....	42
3.1.4. Línea de negocios y productos .....	44
3.1.5. Antecedentes de compañía local (Ecuador) .....	44
3.1.6. Clientes.....	45
3.1.7. Competencia.....	46
3.1.8. Riesgos asumidos.....	47
3.1.8.1. Mercado.....	47
3.1.8.2. Propiedad planta y equipo .....	48
3.1.8.3. Investigación y desarrollo .....	48
3.1.8.4. Financieros .....	49
3.1.8.5. Cambiarios.....	50
3.1.8.6. Tasa de interés .....	51
3.1.8.7. Crédito e incobrabilidad.....	51
3.1.8.8. Inventario.....	52
3.2. Análisis de mercado.....	52
3.2.1. Entorno macroeconómico .....	52
3.3. Análisis económico.....	53
3.3.1. Determinación y detalle de partes relacionadas .....	56
3.3.2. Cuantificación de operaciones con partes relacionadas.....	57
<b>4. Selección del método para la aplicación del Principio de Plena Competencia, ajustes efectuados, conclusión y recomendación .....</b>	<b>59</b>
4.1. Comparables internos .....	59
4.2. Transacciones con partes vinculadas que estén bajo análisis.....	61
4.3. Selección del método .....	61
4.4. Determinación de resultados de las operaciones .....	62
4.4.1. Ajustes efectuados .....	73
4.5. Conclusiones .....	73

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1: Países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) .....</b>	<b>5</b>
<b>Tabla 2: Países miembros del CIAT .....</b>	<b>9</b>
<b>Tabla 3: Países que han adoptado la normativa de Precios de Transferencia .....</b>	<b>10</b>
<b>Tabla 4: Montos de operaciones entre partes vinculadas que causan la presentación del anexo de operaciones con partes relacionadas y el informe integral de precios de transferencia.....</b>	<b>16</b>
<b>Tabla 5: Normativa tributaria con referencia a Partes Relacionadas....</b>	<b>31</b>
<b>Tabla 6: Detalle de Accionistas principales de Continental Tire Andina .....</b>	<b>42</b>
<b>Tabla 7: Estructura corporativa.....</b>	<b>43</b>
<b>Tabla 8: Clientes habituales durante 2018 .....</b>	<b>45</b>
<b>Tabla 9: Competidores destacados durante el 2018.....</b>	<b>46</b>
<b>Tabla 10: Indicadores financieros 2018.....</b>	<b>50</b>
<b>Tabla 11: Índices Financieros 2017-2018 .....</b>	<b>52</b>
<b>Tabla 12: Administradores Continental Tire Andina S.A. 2018 .....</b>	<b>55</b>
<b>Tabla 13: Detalle y descripción de las de la actividad empresarial de las partes relacionadas .....</b>	<b>56</b>
<b>Tabla 14: Tipo de vinculación y cuantificación de las operaciones con partes relacionadas .....</b>	<b>58</b>
<b>Tabla 15: Línea de negocio .....</b>	<b>59</b>
<b>Tabla 16: Marcas de neumáticos según la línea de negocio .....</b>	<b>60</b>
<b>Tabla 17: Selección del método.....</b>	<b>61</b>
<b>Tabla 18: Cuantificación de Ventas Locales .....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla 19: Tipo de clientes .....</b>	<b>64</b>
<b>Tabla 20: Análisis de precios 2Wheel .....</b>	<b>66</b>
<b>Tabla 21: Ventas totales Material Handling .....</b>	<b>67</b>
<b>Tabla 22: Análisis de precios Material Handling .....</b>	<b>68</b>
<b>Tabla 23: Ventas totales Passenger and light .....</b>	<b>69</b>
<b>Tabla 24: Análisis de precios Passenger and light.....</b>	<b>70</b>
<b>Tabla 25: Ventas totales de Truck Tires.....</b>	<b>71</b>
<b>Tabla 26: Análisis de precios Truck Tires.....</b>	<b>72</b>



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

**Gráfica 1: Resumen de la evolución normativa legal dentro de Ecuador .....21**

**Gráfica 2: Presencia de filiales de Continental AG alrededor del mundo.....42**

## **RESUMEN**

El presente proyecto contempla un análisis a las ventas locales de CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A. durante el periodo 2018, con el fin de determinar si las mismas se encuentran cumpliendo con el principio de Plena competencia establecido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Para ello hemos utilizado las directrices diseñadas por esta organización, aplicando el análisis de comparabilidad para el estudio de cada una de las operaciones que realiza con sus partes relacionadas y las independientes y posteriormente aplicando el Método del Precio Comparable no Controlado (CUP). Los resultados del análisis fueron que las transacciones que mantuvo la empresa con sus partes relacionadas se realizaron bajo el precio de mercado y por ende cumplen con el Principio de Plena competencia.

## ABSTRACT


This project carried out an analysis of the local sales of CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A. during the 2018 period in order to determine if they are complying with the principle of full competition established by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). To this effect, the guidelines designed by this organization were used, applying the comparability analysis for the study of each of the operations carried out with its related and independent parties. Subsequently, the Comparable Uncontrolled Price Method (CUP) was applied. The results of the analysis showed that the company's transactions with its related parties were carried out under the market price and therefore comply with the Arm's length principle.

**Keywords:** Transfer pricing, full competition, related parties.



Eco. Orlando Esteban Espinoza Flores

**Thesis Director**



Translated by  
Ing. Paul Arpi

## INTRODUCCIÓN

El concepto de Precios de Transferencia en Latinoamérica ha venido evolucionando con el paso de los años. Las administraciones tributarias han ido adoptando las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) con respecto a esta materia, he incluso han sido agregadas en su normativa tributaria local, todo esto con el fin de fomentar el progreso económico de sus naciones y asegurar un mercado justo, en el cual, la pequeña industria pueda competir de forma justa con los grandes grupos económicos, estableciendo condiciones similares de negociación, tanto para relacionados, como para independientes.

La presente investigación tiene como objetivo dar a conocer las directrices de la OCDE referentes al cumplimiento del principio de Plena competencia o también conocido como “*Arm’s lenght*” y su influencia dentro de la normativa vigente en el Ecuador (Ley de Régimen Tributario Interno), así como también, realizar un estudio a las ventas locales de la empresa Continental Tire Andina S.A. durante el periodo 2018, a fin de determinar si estas operaciones cumplen con este principio, aplicando los fundamentos teóricos planteados a continuación.

# **1. Evolución legal, general y específica del Régimen de Precios de Transferencia**

## **1.1. Antecedentes**

### **1.1.1. Antecedentes mundiales**

La humanidad a lo largo de los años ha ido evolucionando de manera considerable, mediante el uso de distintos mecanismos ideológicos, políticos, sociales y económicos principalmente. Las antiguas civilizaciones desarrollaron sus propias ideas con el fin de consolidarse como potencias absolutas y mantener su hegemonía a con el paso del tiempo. El autor Alberoni (2000) nos dice que: toda civilización, en el momento de su predominio, reconoce como válido solamente lo que surge de ella misma. Los griegos despreciaron la astronomía babilónica, la arquitectura egipcia y el monoteísmo hebreo. En la edad media, los europeos consideraban científico únicamente lo escrito en latín y tenía el imprimátur de la Iglesia.

A medida que la sociedad se iba desarrollando, la comunicación entre los distintos pueblos iba teniendo mayor importancia, es aquí, donde nació el concepto de comercio internacional. Las primeras operaciones comerciales desde que existe el transporte, surgieron con el intercambio de productos muy necesarios para la vida cotidiana como las especias (cardamomo, pimienta, etc.) que servían para elaborar los alimentos y otros sumamente codiciados como el oro, la plata y algunas piedras preciosas, pero fue con la revolución industrial (que trajo el motor a vapor, los medios de transporte y de producción masiva) a mediados del siglo XVIII, que logró una escala continental e intercontinental. A partir de esto, las formas de producción en cada país se transformaron, desencadenando cambios importantes en la economía mundial, los sistemas políticos y mejoraron el desarrollo social de los pueblos.

Con el nacimiento del comercio internacional, aparecieron también los mercados internacionales y la interrelación entre los países, tanto en sus formas de producción de bienes como en la asignación de recursos, cada país se especializa en aquellas áreas en las cuales pueden utilizar menor cantidad de recursos y obtener mejores beneficios económicos, según la Organización de Estados Americanos, OEA (2011) “este principio es el que rige la economía mundial y en función del cual se crean las Teorías

de Comercio Internacional, sobre cuyas bases se estructuran las Políticas de Comercio Internacional”.

Durante la Revolución industrial en los siglos XVIII y XIX, Inglaterra se consolidó como potencia económica mundial, creando un modelo de industria internacional, en donde se elaboraban bienes como prendas de vestir, alimentos, medicinas, etc., y se comercializaban a distintos países que aún no contaban con la tecnología para producirlos. Los productos que más se comercializaban en esa época fueron las materias primas (telas, carbón, minerales), maquinaria industrial y demás insumos necesarios para la producción de bienes y el consumo humano. Con estas operaciones comerciales, el transporte de bienes se hizo cada vez necesario, dando inicio a las líneas de servicios de transporte marítimo.

Con el paso del tiempo, la industria fue sufriendo cambios y aparecieron nuevas formas de producción de bienes. A finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX surge una nueva potencia económica e industrial. Estados Unidos rompió todos los esquemas en la elaboración de mercancías al desarrollar la producción en cadena, que se basó en grandes líneas de ensamblaje y el uso de piezas intercambiables, especializando al personal en tareas específicas durante el proceso. Este modelo de producción permitió a EE.UU. producir grandes cantidades de maquinarias, vehículos, equipos y demás bienes de consumo a bajos costos, esto hizo que sean más asequibles para la sociedad. Esta innovación cambió la vida de la población, satisfaciendo sus necesidades y cambió los sistemas económicos a nivel mundial, aumentando el consumo de bienes y la producción de los mismos (Organización de Estados Americanos, 2011).

Esta revolución post-industrial causó que se creen las denominadas economías de escala, donde un grupo limitado de empresas productoras podían abastecer a la población mundial. Para lograrlo, las empresas dividieron sus funciones en producción y comercialización, es decir, la fabricación de maquinarias, equipos, etc., se hacía en la matriz y la venta y mantenimiento en sus sucursales. Este nuevo sistema de comercialización de insumos masificó los mercados y eliminaron permanentemente el autoconsumo y la producción artesanal.

La competencia entre las empresas norteamericanas empezó a raíz de las fluctuaciones de los precios y costos de los bienes semejantes que producían, lo cual se daba por el crecimiento de las plantas (producían más a menores costos) a tal punto que se

expandieron a otros países, formando lo que hoy conocemos como empresas multinacionales, las cuales advertían con capitalizar la producción y el comercio mundial. Ante tal amenaza, surgió el proteccionismo y la intervención de los gobiernos en las actividades económicas y de los bloques políticos, que hicieron una separación de los países occidentales con los países socialistas y entre ellos, de los países subdesarrollados.

En la actualidad vivimos en un mundo completamente globalizado, las economías nacionales se han ido interrelacionando y creando nuevos lazos comerciales, la compra y venta de bienes entre distintos países se ha hecho más frecuente y se ha mantenido constante durante el último tiempo. El ritmo de dichas economías ha sido marcado por el desarrollo de nuevos mercados y de nuevas formas de hacer negocios. El autor Serrano (2014) nos dice que “lo llamativo de este proceso lo hallamos en dos factores: primero, un ritmo de integración económico acelerado durante el último periodo de tiempo; y en segundo lugar, la influencia de la globalización en los regímenes fiscales del impuesto sobre sociedades en todos los países”.

El ritmo de integración económico hace referencia a un proceso en el cual las economías eliminan gradualmente las barreras comerciales para obtener beneficios comunes. Este proceso tiene una relación directamente proporcional, es decir que cuanto más se integren las naciones, las barreras van disminuyendo. Las maneras de integración entre países se pueden dar de distintas formas, entre las cuales tenemos: zonas de preferencias arancelarias, zonas de Libre Comercio, Uniones aduaneras, Libre tránsito de personas, entre otras. Otro de los efectos de este proceso integrador es la creación de bloques comerciales, con la finalidad de aumentar la cuota de mercado y, por ende, el número de consumidores.

Con la Globalización y el aumento de las empresas multinacionales surgió una problemática para los gobiernos y sus administraciones tributarias, el control de las operaciones comerciales entre empresas del mismo grupo se iba haciendo cada vez más difícil, el deseo constante por parte de estas, de aumentar sus beneficios económicos y minimizar sus riesgos, hicieron que desarrollen estrategias de diversificación de sus actividades comerciales, productivas y financieras, motivo por el cual surgió la necesidad de un control sobre la manipulación del precio en el intercambio de bienes y servicios entre dichas empresas.

La OCDE también establece que:

Las naciones desarrolladas y en transición, así como también aquellas afiliadas a la OCDE encaran un desafío en común en el desarrollo de legislación en materia de precios de transferencia; la protección de su base imponible tributaria sin generar doble imposición o inseguridad jurídica que puedan obstaculizar la inversión extranjera directa y el comercio internacional. La adopción de legislación en materia de precios de transferencia que incorpore el principio de libre competencia puede contribuir a lograr este doble objetivo. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, 2011, p. 2)

Considerando que las transacciones que se mantenían a cabo a nivel mundial, en gran parte eran y son actualmente manejadas por empresas transnacionales, los Precios de Transferencia fueron admitidos dentro de una legislación fiscal por primera vez en el año de 1915 por Gran Bretaña, seguido de Estados Unidos en 1917, a fin de evitar transferencias de utilidades por medio de operaciones artificiales a otros países con baja o nula imposición tributaria, y a su vez brindar apoyo a las administraciones tributarias y los grupos multinacionales. El tema de Precios de Transferencia surge como un instrumento preventivo y fue hasta después de la segunda guerra mundial que adquirió un interés mayor a nivel mundial (Herrera, Mendez y Mero, 2013).

Con el fin de esclarecer las operaciones que manejen Precios de Transferencia, la Organización de las Naciones Unidas fue el primer organismo en considerar estudiar a los Precios de Transferencia, a través del grupo AD HOC, consiguiendo que en los años de 1928 y 1935 se reconozca el principio de “arm’s length” (principio de igualdad) como un instrumento de mercado el cual reconoce el precio o contraprestación real de las operaciones mercantiles a través de la libre competencia entre partes no relacionadas en las convenciones de la Liga de las Naciones (García, 2015).

En 1948 para coordinar el Plan Marshall con la finalidad de contribuir la reconstrucción de las economías europeas, al término de la segunda guerra mundial, se creó la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), a partir de la cual surge la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

El 30 de septiembre de 1961 la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE) finalmente, fue reemplazada por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la cual en la actualidad agrupa a 36 países y es reconocida a nivel mundial ya que a lo largo de los años se ha encargado de difundir



la relevancia de los Precios de Transferencia en la globalización, implementando parámetros para su aplicación con el objetivo de expandir el comercio internacional cumpliendo con obligaciones internacionales. Esta organización tiene tres objetivos principales:

1. Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico.
2. Favorecer la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.
3. Realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, 2011).

Seguido, se presenta un cuadro de los países que forman parte de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

**Tabla 1: Países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo económico (OCDE).**

<b>PAÍS</b>	<b>AÑO DE ADHESIÓN</b>
<b>Austria</b>	
<b>Bélgica</b>	
<b>Canadá</b>	
<b>Dinamarca</b>	
<b>Francia</b>	
<b>Alemania</b>	
<b>Grecia</b>	
<b>Islandia</b>	
<b>Irlanda</b>	
<b>Luxemburgo</b>	1961
<b>Países Bajos</b>	
<b>Noruega</b>	

<b>Portugal</b>	
<b>España</b>	
<b>Suecia</b>	
<b>Suiza</b>	
<b>Turquía</b>	
<b>Reino Unido</b>	
<b>Estados Unidos</b>	
<b>Italia</b>	1962
<b>Japón</b>	1964
<b>Finlandia</b>	1969
<b>Australia</b>	1971
<b>Nueva Zelanda</b>	1973
<b>México</b>	1994
<b>Republica Checa</b>	1995
<b>Hungría</b>	
<b>Corea</b>	1996
<b>Polonia</b>	
<b>República Eslovaca</b>	2000
<b>Chile</b>	
<b>Estonia</b>	2010
<b>Israel</b>	
<b>Eslovenia</b>	
<b>Letonia</b>	2016
<b>Lituania</b>	2018

**Fuente:** (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, 2019)

**Realizado por:** Autores

En 1968 fue publicado por el Departamento de Tesoro (Estados Unidos) y el Internal Revenue Service (IRS) un reglamento relacionado con las operaciones inter-societarias, mismo que incluía desviaciones respecto a los principios establecidos por la OCDE, motivo por el cual en los años setenta en base a ambos principios se rigió los temas relacionados con precios de transferencia. Así mismo, debido al incremento de transacciones entre empresas multinacionales, Estados Unidos se vio en la

obligación de implementar normas con el fin de favorecer y facilitar el control para las administraciones tributarias.

Posteriormente, se presentó el primer informe oficial en 1979 por el comité de asuntos fiscales de la OCDE al cual se le denominó “Precios de transferencias y empresas multinacionales” mismo que resaltaba los inconvenientes y obstáculos que se presentan en transacciones mercantiles de precios de transferencia, y a su vez, se enfocaba en determinar métodos y prácticas aceptables desde una perspectiva fiscal, el principio de plena competencia de Arm’s Length fue el más importante debido a su enfoque en los beneficios que obtienen las empresas con partes relacionadas frente a los impuestos.

En 1984 la OCDE emite su segundo informe, mismo que el comité de asuntos fiscales de la OCDE consolidó junto al primer informe oficial en el año de 1992 actualizándolo y convirtiéndolo en un modelo mundial de suma importancia, el cual en primera instancia fue presentado como documento para discusión, y no fue sino hasta el 13 de julio del año de 1995 que el consejo de la OCDE decide publicar una versión final, el cual contiene de 5 capítulos, Principio de plena competencia (Capítulo I), métodos tradicionales (Capítulo II), Otros métodos (Capítulo III), enfoques administrativos (Capítulo IV) y documentación (Capítulo V). Con la finalidad de complementar la primera edición, en el año de 1997 se emite la segunda edición, misma que incluyó, Bienes intangibles (Capítulo VI) y servicios (Capítulo VII), y métodos de contribución a los costos (Capítulo VIII).

Finalmente, en 2010 se publica una nueva edición en la cual se modificaron los tres primeros capítulos del modelo publicado en 1995, con el fin de explicar a detalle la manera de elegir el método para determinar los precios de transferencia, y a su vez adjuntar un capítulo más a cerca de las reestructuraciones empresariales que están relacionados con cuestiones de precios de transferencia.

### **1.1.2. Antecedentes importantes en Latinoamérica**

Con la problemática existente en América Latina sobre la recaudación de impuestos en el año de 1965, los países americanos fueron convocados en Estados Unidos para discutir sobre las principales complicaciones que tenían las administraciones tributarias, en esa ocasión, surgió la idea de crear un foro permanente para tratar los

problemas comunes de las mismas, esta moción fue impulsada por el comisionado de la Oficina de Asistencia Internacional del Servicio de Rentas Internas de EE.UU. Sheldon Cohen y su director Harold Moss (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, 2015).

En el documento del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), que contiene su reseña histórica, se establece que las administraciones fiscales de 16 países americanos se reunieron en abril de 1966 en la ciudad de Washington D.C. con el auspicio de la Agencia para el Desarrollo Internacional y el Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos, para formar parte de un seminario, el cual tenía como fin, familiarizar a los asistentes con las funciones de la administración tributaria de ese país. Al momento de socializar los problemas y las distintas situaciones que deben encarar los asistentes, se determinó que sería fructífero promover el intercambio de ideas entre todos los participantes sobre materias de interés común, lo cual dio como resultado la formación de un comité para institucionalizar un foro permanente con el objetivo de mejorar la administración tributaria en todos los países participantes (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, 2015).

Este comité adoptó el nombre de “Comité de Planificación” y estaba conformado por representantes de Estados Unidos, México, Chile, Panamá y Uruguay. Entre sus funciones estaba el estudio estructural de la organización, su naturaleza jurídica, objetivos de la administración y el financiamiento de la misma. El grupo terminó sus sesiones de trabajo con la elaboración del proyecto de estatutos y en noviembre de 1966 se volvieron a reunir para preparar la primera asamblea que tuvo como nombre “El Papel del Administrador Tributario”, la cual tuvo sede en Panamá y se llevó a cabo del 1 al 10 de Mayo de 1967 (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, 2015).

Los estatutos del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT) que fueron elaborados por el “Comité de Planificación” fueron aprobados el 2 de mayo de 1967 durante la asamblea de Panamá por parte de 19 países considerados fundadores. El CIAT al ser una institución sin fines de lucro que promueve el intercambio de estrategias para la recaudación de impuestos entre las distintas administraciones tributarias, con el objetivo mejorar los ingresos de las mismas, mediante el cobro justo y equitativo de tributos en los distintos países.

Durante la asamblea número 23 que se realizó en la ciudad de Montevideo, Uruguay <en el año de 1989 se reformó los estatutos, creando una nueva categoría “Miembros Asociados” para los países que pertenecen a otros continentes, incorporando por primera vez a España (1990), Portugal (1990), Francia (1991), Italia y Holanda (1996) (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, 2015, p. 4).

Podemos acotar que la última reforma considerable se dio en la asamblea número 31 con sede en Argentina que se realizó en Mayo de 1997, en la cual según el documento histórico del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), se cambió el título de “Centro Interamericano de Administradores Tributarias” por “Centro Interamericano de Administraciones Tributarias”, lo cual hizo que la membresía sea conformada por los países y no de los directores de impuestos, lo cual permitió que el CIAT se consolide como una Organización Pública Internacional (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, 2015).

En la actualidad el CIAT está conformado por 42 países miembros y países miembros asociados en cuatro continentes, el Ecuador empezó a formar parte de este organismo a partir de su año de fundación en 1967, por lo cual ha sido participe de todas sus asambleas y de la toma de decisiones tanto en las reformas estatutarias como en el planteamiento de problemáticas.

Concurrente a esto, a continuación, se presenta un cuadro con los países miembros del CIAT y el año en el que empezaron a formar parte del mismo.

**Tabla 2: Países miembros del CIAT.**

Fecha	Países miembros
<b>1967</b>	Argentina – Bolivia – Brasil – Chile – Colombia – Costa Rica – Ecuador – El Salvador – Estados Unidos – Guatemala – Honduras – México – Nicaragua – Panamá – Paraguay – Perú – Republica Dominicana – Uruguay – Venezuela.
<b>1968</b>	Trinidad y Tobago
<b>1969</b>	Canadá – Jamaica – Surinam.
<b>1971</b>	Barbados
<b>1973</b>	Haití
<b>1982</b>	Bermudas
<b>1990</b>	Portugal

<b>1992</b>	Aruba – Italia
<b>1996</b>	Países Bajos
<b>2001</b>	Cuba – España
<b>2002</b>	Francia
<b>2006</b>	Kenia
<b>2008</b>	India
<b>2010</b>	Curazao – Guyana – Saint Maarten
<b>2016</b>	Angola
<b>2017</b>	Marruecos
<b>2018</b>	Belice – Nigeria

**Fuente:** (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, 2019)

**Realizado por:** Autores

En la década de los noventa, las reformas en materia de precios de transferencia fueron admitidas en algunas legislaciones de América Latina, como, por ejemplo, Brasil, México, Chile y Argentina, entre otros a fin de prevenir la manipulación abusiva de precios de transferencia.

Posteriormente se muestra una tabla con los países que adoptaron la normativa de precios de transferencia dentro de su legislación.

**Tabla 3: Países que han adoptado la normativa de Precios de Transferencia.**

<b>Fecha</b>	<b>1995 – 1997</b>	<b>1998 – 2002</b>	<b>2003 – 2007</b>	<b>2008 - 2012</b>
<b>País</b>	Brasil México Chile	Argentina Venezuela Perú Colombia	República Dominicana Costa Rica Ecuador Uruguay	El Salvador Bolivia Panamá Honduras Guatemala

**Fuente:** (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina, 2013)

**Realizado por:** Autores

En América Latina la mayoría de los países tomaron en consideración la normativa de precios de transferencia emitidos por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) de tal manera que los adjuntaron e implementaron junto con los

criterios dictados dentro de cada país, sin embargo, cabe recalcar el caso de Brasil, país que se basa en sus propias directrices omitiendo las normas emitidas por la OCDE.

Las normas generales en materia de precios de transferencia adoptadas por los países latinoamericanos, en gran parte fueron introducidas dentro de la Ley General de cada país, a excepción de Panamá, El Salvador y República Dominicana, los cuales determinaron incluirlos dentro del Código Tributario.

El tema de precios de transferencia dentro de América Latina se encuentra en un proceso continuo y dinámico, en el cual se encuentran países con mayor experiencia en la actividad de fiscalización de Precios de Transferencia como es el caso de México, Brasil y Argentina.

### **1.1.3. Antecedentes locales**

Ecuador con el pasar de los años se ha visto en la obligación de irse acoplado a los ajustes que han ido sufriendo las reformas tributarias debido al tema de Precios de Transferencia.

El régimen de Precios de Transferencia con el fin de controlar la evasión y elusión fiscal tuvo sus inicios en Ecuador el 3 de abril de 1999, año en el que se emite algunas bases legales, tal y como, la Ley de la Reforma de las Finanzas Públicas publicada en el Registro Oficial No. 181, en la que se procede a modificar el artículo 91 del Código Tributario con un claro objetivo, facilitar el control del precio o contraprestación de los bienes y/o servicios de las exportaciones que sean realizadas a un menor costo y a su vez regular que los precios se encuentren al precio de mercado.

Posteriormente, el 31 de diciembre de 2001 a fin de establecer una normativa que ayude y facilite al contribuyente con el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, fue publicado el Decreto Ejecutivo 2209 en el cual se modificó el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (RLRTI) con lo que se obtuvo un estudio más preciso sobre cuándo serán considerados partes relacionadas para efectos tributarios, dentro de este decreto existieron puntos relevantes como:

- Se considerarán partes vinculadas a la empresa matriz con sus sucursales o filiales.

- Se considerarán partes relacionadas las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador en las que una de ellas tenga el 20% o más del capital.
- Se considerarán partes vinculadas a los sujetos pasivos que realicen transacciones con sociedades domiciliadas en paraísos fiscales.
- Se consideran partes vinculadas cuando una persona natural o sociedad vende el 50% de su producción a una empresa, este o no domiciliada en el Ecuador.
- Se considera partes relacionadas cuando un pariente hasta el cuarto grado de consanguinidad tenga el 50% o más del capital de las dos compañías.

Luego, en el Registro Oficial No. 494 publicado el 31 de diciembre de 2004, se expide el decreto 2430 el cual constituye una reforma al régimen tributario, en el que se procedió a modificar e incluir dentro del Reglamento para a aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno los aspectos principales que intervienen y regulan los precios de transferencia, tal y como son:

- Comparabilidad de operaciones entre partes relacionadas
- Criterios de vinculación entre empresas
- Principio de plena competencia
- Ajuste del precio en bienes y servicios que no cumplan el principio de plena competencia
- Métodos de aplicación del principio de plena competencia

Así como la obligación de presentar el anexo de la declaración y el Informe Integral de precios de transferencia.

Al comenzar el 2006, según el Registro Oficial No. 188 publicado el 16 de enero el Servicio de Rentas Internas (SRI) a fin de dar paso al Decreto 2430 se emiten 2 resoluciones No NA-CDGER2005-0640 y NAC-DGER2005-0641, en las que se explica que si las operaciones mantenidas con partes relacionadas superan los \$300.000 se deberá adjuntar al Servicio de Rentas Internas (SRI) de carácter obligatorio, el Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia, dichas



resoluciones también comprenden parámetros para determinar mediana y rango de plena competencia y a su vez el contenido del anexo.

Debido a la reformatoria denominada Equidad Tributaria que fue publicada en el Registro Oficial No. 242 de 29 de diciembre del 2007, el Código Tributario sufrió un importante cambio, sin duda alguna, con el objetivo principal de minimizar las infracciones tributarias planteando castigos severos.

El Departamento de Fiscalidad Internacional, fue creado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) con el fin de que vele y controle las operaciones internacionales que se encuentran relacionadas con: precios de transferencia, convenios para evitar la doble imposición, renta de no residentes, planeación fiscal, entre otros.

En 2008, mediante la resolución No. NAC-DGER2008-0464 publicada en el Registro Oficial No. 324 el 25 de abril, la administración tributaria deroga la resolución No. NACDGER2005-0640 publicada el 16 de enero en el Registro Oficial No. 188, en dicha resolución se modificaron los montos y se establecieron nuevas normas en relación a operaciones entre partes relacionadas, cuyas modificaciones fueron:

El Anexo de Precios de Transferencia deberá ser presentado por contribuyentes que hayan realizado operaciones con partes relacionadas en el exterior, cuyo monto supere el \$1'000.000 y a su vez adjuntar el Informe Integral de Precios de Transferencia si el valor supera los \$5'000.000.

De igual manera, en esta resolución se estableció el contenido y plazo de presentación del Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.

En diciembre del 2008, mediante la emisión de la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria publicada en el tercer suplemento del Registro Oficial No. 242 en el año 2007, en el Ecuador se establecieron cambios en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI), resaltando los siguientes:

- Definición de partes relacionadas
- Multa de hasta \$15000 por la no presentación o presentación con errores del anexo
- Creación de impuesto a las salidas de divisas

- Se considera las directrices de las OCDE como referencia técnica en materia de Precios de Transferencia
- Incluye prelación de métodos

En mayo de 2009 según el Registro Oficial No. 585 en el anexo No. NAC-DGER2008-0464 se reforma mediante la resolución No. NAC-DGER2009-0286 en la cual se determinó remplazar el texto de “Anexo de Precio de Transferencia” por “Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas”.

Esto concurrió a una modificación de los montos para establecer la obligación formal del Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas e Informe Integral de Precios de Transferencia.

El Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas será presentado por los contribuyentes que mantengan operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior cuando el monto supere los \$3'000.000, de igual manera, se añadió un inciso el cual establece, que si el monto comprende entre \$1'000.000 a \$3'000.000 y cuya proporción sobre el total de ingresos supera el 50% también se ve en la obligación de presentar dicho anexo.

De igual manera, se presentará adjunto al anexo el Informe Integral de Precios de Transferencia cuando las operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior superen los \$5'000.000.

Así mismo, se determinó que las operaciones que corresponden al año 2008 y que deben ser presentadas en 2009 tendrán un plazo no mayor a 4 meses para presentarlo, partiendo de la fecha de exigibilidad.

Finalmente, en el suplemento del Registro Oficial No. 94 del 23 de diciembre del 2009 se establecen las causales de exención del régimen de precios de transferencia, tomándose en cuenta las transacciones cuando:

1. Exista en sus ingresos gravables más de un 3% de impuesto causado
2. No exista transacciones con residentes en paraísos fiscales

En el año de 2010, se autoriza y permite al Servicio de Rentas Internas (SRI) el uso de comparables secretos, a fin de facilitar las inspecciones de la Administración

Tributaria, y junto con el Código Integral Penal velar para que no haya delito de enriquecimiento injustificado.

En 2013, nuevamente se procede a emitir una nueva resolución No. NAC-DGERCGC13-00011 publicada en el Registro Oficial N° 878 el 24 de enero, en la que se reforma a la resolución No. NAC-DGER2008-0464 publicada en el Registro Oficial No. 324 en 2008, en este caso se incluyó que el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas, además de ser presentado por los sujetos que mantengan operaciones con partes relacionadas en el exterior también deberá ser presentado por los sujetos que efectúen operaciones con **partes relacionadas locales**, adicionalmente se modificó que se deberá presentar el Informe Integral de Precios de Transferencia cuando el monto acumulado supere los \$6'000.000.

Se realizaron ajustes al formulario 101 Impuesto a la Renta, adjuntando casilleros de ajuste de precios de transferencia con afectación a participación de trabajadores.

Concurrente a esto, en 2014, a través de la Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal se realizaron cambios con relación a las operaciones con partes relacionadas, entre estas: regalías, servicios técnicos, administrativos y de consultoría canceladas a sus partes relacionadas ya sea por sujetos domiciliados o no en Ecuador a fin de que se cumpla la aplicación de la ley.

El 5 de diciembre de 2014, mediante una nueva resolución No. NAC-DGERCGC14-00001048 publicada en el Registro Oficial Suplemento No. 390, el Servicio de Rentas Internas (SRI) decide emitir el procedimiento para la absolución de consultas sobre valoración previa de operaciones efectuadas entre partes relacionadas para la determinación de precios de transferencia, en dicha resolución se adjuntan algunos puntos importantes destacando los siguientes:

- Alcance
- Actuación previa
- Consulta sobre valoración previa
- Absolución de la consulta,
- Pérdida de efectos

- Deberes formales; entre otros.

El 29 de mayo de 2015, se publicó en el Registro Oficial Suplemento No. 511 la resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455 la cual resolvió establecer el contenido del Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas y del Informe Integral de Precios de Transferencia, dicha resolución presentó cambios en los montos para presentar el Informe Integral de Precios de Transferencia, planteándose de la siguiente manera:

Los contribuyentes que efectúen operaciones con partes relacionadas cuyo valor supere los \$3'000.000 y que conforme la ley no estén exentos deberán presentar el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas y en el caso de que el monto supere los \$15.000.000 se deberá adjuntar de carácter obligatorio el Informe Integral de Precios de Transferencia.

Dentro de esta resolución se comprende temas como operaciones no contempladas en el que se detalla montos que no se consideran para el cálculo del monto acumulado, adicional a esto, también se detalla el contenido del Informe, plazo y forma de presentación del Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.

También se procedió a emitir las fichas técnicas para la estandarización del análisis de precios de transferencia tanto del Anexo de Operaciones con partes relacionadas e Informe Integral de precios de transferencia.

A continuación, se presenta la tabla con las variaciones que han tenido los montos para presentar el informe y el anexo al pasar los años.

**Tabla 4: Montos de operaciones entre partes vinculadas que causan la presentación del anexo de operaciones con partes relacionadas y el informe integral de precios de transferencia.**

<b>Año</b>	<b>AOPR</b>	<b>IIPR</b>	<b>BASE LEGAL</b>
<b>2006</b>	\$300.000	\$300.000	NAC-DGER2005-0640
<b>2008</b>	\$1'000.000	\$5'000.000	NAC-DGER2008-0464

<b>2009</b>	\$3'000.000	\$5'000.000	NAC-DGERCGC09-00286
<b>2013</b>	\$3'000.000	\$6'000.000	NAC-DGERCGC13-00011
<b>2015</b>	\$3'000.000	\$15'000.000	NAC-DGERCGC15-00000455

**Realizado por:** Autores

De igual manera el 18 de agosto de 2015 se reforma la resolución emitida en 2014 NAC-DGERCGC14-00001048 publicada en el Registro Oficial Suplemento No. 390, por la resolución No. NAC-DGERCGC15-00000571 publicada en el Registro Oficial No. 567 la cual, resolvió establecer las normas de aplicación, alcance y otras definiciones en cuanto al procedimiento de la consulta de valoración previa de transacciones entre partes vinculadas que tengan como objeto aumentar el límite de deducibilidad de regalías, servicios técnicos, administrativos y de consultoría y similares, en la que se determinaron ciertos aspectos importantes como:

- Límite de mayor deducibilidad
- Plazo para consulta de valoración previa
- Periodos de aplicación
- Servicios técnicos, de consultoría y similares
- Gastos indirectos por regalías

En esta resolución se presentaron disposiciones transitorias, en primer lugar y con la finalidad de que el límite mayor de deducibilidad sea aplicado para el año fiscal 2015, de acuerdo con el artículo 3 de la resolución anterior de 2014, la fecha para la consulta de valoración previa se extendió hasta el 30 de septiembre del año mencionado.

Luego, mediante la resolución No. NAC-DGERCGC15-00000052 publicada en el Registro Oficial Suplemento No. 430 se publicó una lista de 87 paraísos fiscales, excluyendo a aquellos que tengan algún acuerdo firmado con Ecuador que evite la

doble imposición y de igual manera a los que apliquen modificaciones en el impuesto a la renta en su legislación interna a fin de adecuarlo con parámetros internacionales.

En 2016, el 14 de junio mediante la resolución No. NAC-DGERCGC16-00000204 publicada en el Registro Oficial No. 775 a la que se le denominó “Montos máximos y requisitos para la aplicación automática de los beneficios previstos en los Convenios para Evitar la Doble Imposición”. Estableció 20 fracciones básicas gravadas con tarifa cero de impuesto a la renta para personas naturales (US\$223,400.00 para el año 2016) como monto máximo para la aplicación automática de beneficios del convenio de Doble Imposición.

El 10 de agosto el Servicio de Rentas Internas (SRI) mediante la resolución NAC-DGERCGC16-00000332 publicada en el Registro Oficial No. 816, determinó regulaciones con relación a los gastos indirectos con la intención de aplicar el límite de deducibilidad, siempre y cuando hayan sido asignados desde el exterior por partes relacionadas.

Dentro de esta resolución se explica cuando se determinan gastos indirectos a ciertos costos y gastos, de igual manera, los límites a la deducibilidad y aplicación de convenios para evitar la doble imposición.

De la misma manera el 30 de diciembre de 2016, fue publicado en el Registro Oficial No. 913 la resolución No. NAC-DGERCGC16-00000532, misma que entraría en vigencia desde el 1 de enero de 2017. Esta resolución presento la utilización de la **prelación** para determinar los métodos a aplicarse en el principio de plena competencia, misma que establece que se deberá guiar en lo dispuesto en el art. 89 del reglamento.

A su vez dio a conocer que en caso de utilizar los métodos d precio de reventa, costo adicionado o márgenes transaccionales de utilidad operacional se aplicaran las normas técnicas para la aplicación de los métodos de márgenes para aplicar el Principio de Plena Competencia que se listan a continuación:

- Indicador de rentabilidad
- Comparables con pérdidas
- Utilización de datos agregados de terceros

Para calcular el indicador de rentabilidad se utilizará la última información de terceros independientes disponible hasta el último día laborable de febrero del año siguiente a ser analizado.

Esta resolución también establece que si se realizan ajustes de comparabilidad se deberán aplicar las normas técnicas que se señalan a continuación:

- Aplicación rutinaria de ajustes
- Justificación de los ajustes

En 2017 el Servicio de Rentas Internas (SRI) actualizó el 3 de marzo la ficha técnica para estandarización de los Precios de Transferencia (versión 5.00).

El 17 de agosto de 2017, a la resolución dictada en 2015 No. NAC-DGERCGC15-00000052 publicada en el Registro Oficial Suplemento No. 430, se le realizaron cambios, según la resolución No. NAC-DGERCGC17-00000433 publicada en el Registro Oficial No. 59, en la cual se reforma el listado de países considerados paraísos fiscales, agregando a HONG KONG, y también se modifican las normas que regulan la calificación de jurisdicciones de menor imposición y regímenes fiscales preferentes.

Posterior a esto, el 28 de diciembre se publicó en el Registro Oficial No. 149 la resolución No. NAC-DGERCGC17-00000617 que reformó la resolución No. NAC-DGERCGC16-00000532 publicada en el Registro Oficial No. 913 el 30 de diciembre de 2016, cuyo principal cambio fue:

Que, en caso de utilizar los métodos de precio de reventa, costo adicional o de márgenes transaccionales de utilidad operacional, el indicador de rentabilidad de las operaciones, segmentos o compañías comparables deberá ser calculado utilizando la última información de terceros independientes disponible al 10 de abril del año siguiente al analizado y ya no hasta el último día laborable del mes de febrero del siguiente año analizado como lo establecía en la resolución No. NAC-DGERCGC16-00000532.

El 28 de diciembre de 2018, a través de la resolución No. NAC-DGERCGC18-00000433 publicado en el Registro Oficial No. 396, se resuelve establecer los montos máximos y requisitos para la aplicación automática de los beneficios previstos en los

convenios para evitar la Doble Imposición, dicha resolución comprende temas relevantes como:

- Ámbito de aplicación
- Beneficios
- Monto máximo
- Requisitos para la aplicación automática de los beneficios

Finalmente, Ecuador comenzó el proceso para adherirse a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico en el mes de marzo de 2019, presentando los argumentos y documentación pertinente. Esto no significa que Ecuador será miembro como tal de la OCDE, si no de su centro de desarrollo económico en donde figuran países sudamericanos como Perú, Argentina, Paraguay, Brasil, entre otros. La solicitud enviada por el país fue aceptada por parte del Centro de Desarrollo Económico de la OCDE el 21 de Mayo del 2019 y formará parte del Programa Regional OCDE para américa latina y el caribe (Diario El Universo, 2019).



### Gráfica 1: Resumen de la evolución normativa legal dentro de Ecuador

1999	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se faculta al SRI para determinación directa de precios de transferencia</li> <li>• 30 de abril: Modificación el artículo 91 del Código Tributario</li> </ul>
2001	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 31 de diciembre: Publicación del Decreto Ejecutivo 2209, el cual modifico el RLRTI</li> </ul>
2004	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 31 de diciembre: Se expide el Decreto Ejecutivo 2430, en el cual se modifica y añade en el RLRTI el régimen de precios de transferencia</li> </ul>
2006	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 16 de enero: Se presentó 2 resoluciones No. NACDGER2005-0640 y NAC-DGER2005-0641</li> <li>• Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia: \$300.000</li> </ul>
2007	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El Departamento de Fiscalidad Internacional fue creado por el SRI</li> </ul>
2008	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ley de equidad tributaria</b></li> <li>• 25 de abril: Resolución No. NACDGER2005-0640 emitida en 2006 fue derogada por la resolución No. NAC-DGER2008-0464</li> </ul> <p>Anexo de precios de transferencia: \$1'000.000</p> <p>Informe Integral de Precios de Transferencia: \$5'000.000</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Directrices de las OCDE se consideran como referencia técnica en materia de Precios de Transferencia</li> <li>• Se incluye prelación de métodos</li> </ul>

2009	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayo: Resolución No. NAC-DGER2009-0286 reforma a la resolución No. NAC-DGER2008-0464</li> </ul> <p>Se cambió el texto de “Anexo de Precio de Transferencia” por “Anexo de Operaciones con Partes Relacionada</p> <p>Anexo de precios de transferencia: \$3´000.000 y; si entre 1 a 3 millones sobre el total de ingresos, es mayor al 50%</p> <p>Informe Integral de Precios de Transferencia: \$5´000.000</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 23 de diciembre: Se establecen causales de exención</li> </ul>
2010	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se autoriza al SRI el uso de comparables secretos para facilitar las inspecciones de la Administración Tributaria</li> </ul>
2013	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 24 de enero: Se emite la resolución No. NAC-DGERCGC13-00011</li> </ul> <p>Se incluye transacciones con partes relacionadas <b>locales</b></p> <p>Se modificó el monto del Informe Integral de Precios de Transferencia de \$5´000.000 a \$6´000.000</p>
2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal</b></li> <li>• 1 de diciembre: Se emite la resolución No. NAC-DGERCGC14-00001048</li> </ul> <p>Absolución de consultas sobre valoración previa de operaciones efectuadas entre partes relacionadas para la determinación de precios de transferencia</p>

2015

- 29 de mayo: Se emite la resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455

Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas: \$3'000.000; Informe Integral de Precios de Transferencia: \$15'000.000

Se emitió las fichas técnicas para la estandarización del análisis de precios de transferencia tanto del Anexo de Operaciones con partes relacionadas e Informe Integral de precios de transferencia.

- 31 de julio: La resolución No. NAC-DGERCGC15-00000571 deroga a la No. NAC-DGERCGC14-00001048

Establece las normas de aplicación, alcance y otras definiciones en cuanto al procedimiento de la consulta de valoración previa de operaciones entre partes relacionadas, que tenga como objeto aumentar el límite de deducibilidad de regalías, servicios técnicos, administrativos y de consultoría y similares

- 28 de enero: Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000052 publicó una lista de 87 paraísos fiscales

2016

- 14 de junio: Se emite la resolución No. NAC-DGERCGC16-00000204

“Montos máximos y requisitos para la aplicación automática de los beneficios previstos en los Convenios para Evitar la Doble Imposición”

- 2 de agosto: Se emite la resolución NAC-DGERCGC16-00000332

Determinó regulaciones con relación a los gastos indirectos con la intención de aplicar el límite de deducibilidad, solo si fueron asignados desde el exterior por partes relacionadas

- 30 de diciembre: Se emite la resolución No. NAC-DGERCGC16-00000532, que entrara en vigencia desde el 1 de enero de 2017

Se incluye prelación de métodos, normas técnicas para los ajustes de comparabilidad y normas técnicas para la aplicación de los métodos.

2017

- 3 de marzo: Se actualizó la ficha técnica para estandarización de los Precios de Transferencia (versión 5.00)
- 9 de agosto: Resolución dictada en 2015 No. NAC-DGERCGC15-00000052 fue derogada por la resolución No. NAC-DGERCGC17-00000433.

Se agregó HONG KONG a lista de países considerados paraísos fiscales

- 28 de diciembre; Resolución No. NAC-DGERCGC17-00000617 deroga a la resolución No. NAC-DGERCGC16-00000532

El indicador de rentabilidad será calculado utilizando la última información de terceros independientes disponible al 10 de abril del año siguiente al analizado

2018

- 20 de diciembre: Resolución No. NAC-DGERCGC18-00000433.

Se resuelve establecer los montos máximos y requisitos para la aplicación automática de los beneficios previstos en los convenios para evitar la Doble Imposición,

2019

- Marzo: Ecuador comenzó el proceso para adherirse a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
- 21 de mayo: Fue aceptada por parte del Centro de Desarrollo Económico de la OCDE y formará parte del Programa Regional OCDE para américa latina y el caribe

**Realizado por:** Autores

## **1.2. Centro de Desarrollo Económico de la OCDE**

### **1.2.1. Antecedentes**

La Organización de Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha trabajado estrechamente con los países de América Latina y el Caribe por más de 20 años, esto con el fin de facilitar el diálogo de políticas económicas y la difusión de buenas prácticas en distintas áreas de inversión, educación, inclusión social, la lucha contra la corrupción y la política fiscal (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2017).

La OCDE tiene como objetivo principal promover políticas para el desarrollo social y la equidad económica de los países desarrollados y en vías de desarrollo, brindando un foro de comunicación para que los gobiernos puedan trabajar juntos en la búsqueda de soluciones a distintos problemas que tienen en común, basándose en el intercambio de mejores prácticas comerciales y estableciendo estándares económicos internacionales.

En la actualidad, los países Latinoamericanos están interesados en formar parte de la OCDE, como son el caso de Colombia y Costa Rica que se encuentran en proceso de adhesión. México y Chile, por su parte, ya son reconocidos como miembros activos y Perú cuenta con un programa específico de cooperación. Argentina, República Dominicana, Panamá, Uruguay y Ecuador desde mayo de 2019, estos países son miembros del Centro de Desarrollo OCDE, el cual durante muchos años ha proporcionado una plataforma para la colaboración con la región por medio de publicaciones como las “Perspectivas Económicas de América Latina”. Muchos de los otros países de la región colaboran con la OCDE a través de su participación en comités, redes de diálogo de políticas públicas y encuestas.

En enero de 2016, los países miembros de la OCDE decidieron fortalecer la cooperación con la región a través de la creación de un Programa Regional de la OCDE para América Latina y el Caribe, que fue lanzado el 1 de junio de 2016 en el marco de la Reunión anual del consejo de la OCDE a nivel Ministerial, bajo la presidencia de la entonces presidente de Chile, Michelle Bachelet, y con las declaraciones del entonces presidente de Perú, Ollanta Humala junto al secretario general de la OCDE, Ángel Gurría. Al margen de la Reunión anual del Consejo de la OCDE a nivel Ministerial de 2019, el Programa se renovó por un

segundo ciclo de tres años (2019-2022), transfiriendo su copresidencia a Brasil y México para este periodo (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2017).

### **1.2.2. Funciones y Objetivos**

En un entorno internacional cada vez más complejo y competitivo, hay una conciencia cada vez mayor en la región de la necesidad de tener mejores políticas fiscales e implementar reformas estructurales para garantizar mayores tasas de crecimiento y el sostenimiento del desarrollo económico y social.

El Programa de Desarrollo OCDE para América Latina y el Caribe fue creado con el propósito de asistir a la región en su desarrollo económico y social, fomentando la integración de los países y sus economías. Para ello la OCDE ha desarrollado un marco integrador que permita la implicación de todos los países de América Latina en la labor de la organización.

El programa facilitará una participación más amplia en la labor de la OCDE y el acceso a sus recursos técnicos especializados, sobre la base de la reciente consolidación de numerosas relaciones bilaterales. Este programa de desarrollo también tiene entre sus objetivos apoyar a la región en el avance de su agenda de reformas en tres prioridades claves: aumentar la productividad, promover la inclusión social y fortalecer las instituciones y la gobernanza.

### **1.2.3. Ventajas**

Las ventajas que Ecuador obtendrá al ser parte del Programa Regional OCDE para América Latina y el Caribe son varias, entre las cuales podemos destacar: Fomento de competencias y empleabilidad mediante la educación y la formación, promoción de la productividad y la innovación mediante la adopción de la economía digital, mejora de la recaudación tributaria y eficiencia del gasto fomentando la transparencia y el cumplimiento fiscal, así como también, regularizando los temas de contratación pública y presupuestos eficientes (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2016).

### **1.3. Reforma normativa mundial y local.**

#### **1.3.1. Mundial**

La reforma normativa encargada de controlar y monitorear el tema de precios de transferencia a nivel mundial son las directrices de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, OCDE

#### **1.3.2. Local**

En Ecuador la normativa que regula los Precios de Transferencia son:

- Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI.
- Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, RALRTI.
- Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455 publicada en el Registro Oficial Suplemento 511, el 29 de mayo de 2015.
- Resolución No. NAC-DGERCGC16-00000532, publicada en el Registro Oficial Suplemento 913, el 30 de diciembre de 2016, misma que entró en vigencia el 1 de enero de 2017.

## **2. Conceptualización y métodos de Precios de Transferencia.**

### **2.1. Definiciones**

#### **2.1.1. Globalización**

La globalización es un proceso económico que se ha presentado a lo largo de la historia debido a la interacción de distintos países del mundo, los cuales al tener intereses similares integran la economía y facilitan la libre circulación de bienes y servicios.

Según el Fondo Monetario Internacional, FMI (2000) La globalización es una interdependencia económica que se ha presentado y se ha ido expandiendo alrededor del mundo a lo largo de los años como consecuencia de la integración económica y el crecimiento de la comunicación a nivel mundial, lo cual se ve reflejado en el incremento de las operaciones transfronterizas de bienes y servicios, así como también en un acelerado avance tecnológico.

#### **2.1.2. Precios de Transferencia**

El desarrollo de la economía mundial ha traído consigo la creación de herramientas para controlar las operaciones comerciales entre empresas multinacionales, es aquí donde aparece el concepto de Precios de Transferencia, el cual podemos definir como el precio de un bien o servicio que se comercializa entre organizaciones pertenecientes a un mismo grupo económico y que no necesariamente fue definido por las fuerzas económicas del mercado.

En Ecuador, el régimen de Precios de Transferencia se encuentra incluido dentro de la Ley de Régimen Tributario Interno y el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, en las que se incluye normas tributarias.

En la Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo enumerado a continuación del artículo 15, se establece:

Art. (...). - Precios de Transferencia. - Se establece el régimen de precios de transferencia orientado a regular con fines tributarios las transacciones que se realizan entre partes relacionadas, en los términos definidos por esta Ley, de manera que las contraprestaciones entre ellas sean similares a las que se realizan entre partes independientes (Ley de Régimen Tributario Interno, 2019, p. 29).

Las directrices de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico lo definen de la siguiente manera:



El precio de transferencia es el precio que se emplea en las operaciones entre empresas asociadas. Cuando empresas independientes negocian entre sí, las fuerzas del mercado determinan el precio de esas operaciones. Esto no siempre es así en las operaciones entre empresas que se están asociadas (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, 2017, p. 15).

Los Precios de Transferencia además de verse reflejados en la legislación fiscal en un determinado país, debe contar necesariamente con soportes que le permitan la verificación de las transacciones realizadas entre empresas, con el fin de controlar dichas operaciones (Bettinger, 2005).

En conclusión, los Precios de Transferencias son importes que se acuerdan entre empresas relacionadas por las operaciones de compra y venta de bienes o servicios, concesión de préstamos y demás transacciones, con el fin de replicar las condiciones que se darían entre independientes al momento de comercializar el mismo tipo de productos.

### **2.1.3. Principio de Plena Competencia.**

La competencia económica entre empresas relacionadas o multinacionales ha ido aumentando con el paso de los años, los mercados en donde se comercializan bienes y servicios están copados de organizaciones que buscan quedarse con un mayor porcentaje del mismo, esto hace que las empresas independientes busquen opciones para competir en un ambiente hostil y manejado por los grandes grupos económicos. Es aquí donde surge la necesidad de controlar las negociaciones entre empresas relacionadas, buscando generar un ambiente equitativo en los precios y condiciones establecidas entre ellas, para simular las que se darían entre independientes y en escenarios similares.

El principio de plena competencia surgió por la necesidad de las administraciones tributarias de velar por la igualdad de condiciones que se estipulan en negociaciones entre empresas relacionadas frente a aquellas realizadas entre independientes, bajo escenarios similares, es decir, vela para que haya una igualdad fiscal para las entidades vinculadas y las empresas no vinculadas, a fin de que no existan ventajas o desventajas entre ellas (Barbosa, 2006).

La Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo enumerado a continuación del artículo 15 define principio de plena competencia como:

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 (Ley de Régimen Tributario Interno, 2019, p. 29).

El artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario de la OCDE dispone que:

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 (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, 2010, p. 44).

En conclusión, el Principio de Plena Competencia, busca que los beneficios económicos obtenidos en transacciones con partes relacionadas, se encuentren en el mismo rango de los que se hubieran obtenido entre partes independientes en una transacción comparable.

#### **2.1.4. Concepto de Partes Relacionadas**

Las administraciones tributarias dentro del régimen de Precios de Transferencia establecen distintas condiciones para considerar a las sociedades como Partes Relacionadas, pero en esencia se puede decir que se asumen como partes relacionadas a las organizaciones que tienen algún vínculo de tipo comercial (compra y venta de bienes y servicios) o administrativo (dirección o participación en la toma de decisiones), o a su vez, cuando un tercero intervenga de la misma forma en éstas.

La normativa tributaria ecuatoriana en cuanto a Partes Relacionadas establece lo siguiente:

**Tabla 5: Normativa tributaria con referencia a Partes Relacionadas.**

<b>Partes Relacionadas</b>	
Se consideran partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra; o en las que un tercero intervenga de la misma manera en éstas.	
<b>Ley de Régimen Tributario Interno</b>	<b>Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno</b>
<b>Art. (...) - Partes relacionadas</b>	<b>Art. 4.- Partes relacionadas</b>
<p>Establece los casos en que se considera parte relacionada:</p> <p>Sociedad matriz y sus filiales, subsidiarias y establecimientos permanentes.</p> <p>Sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.</p> <p>Las partes en las que una misma persona o sociedad participe en el control o capital de éstas.</p> <p>Las partes que mantengan un mismo órgano directivo.</p> <p>Las partes en las que un mismo grupo miembros participe en el control o capital de éstas.</p> <p>Los miembros de los órganos directivos de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.</p> <p>Los administradores y comisarios de la sociedad con respecto a la misma, siempre que se</p>	<p>La administración tributaria podrá presumir partes relacionadas según los siguientes casos:</p> <p>Cuando una persona natural o sociedad sea titular del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.</p> <p>Las sociedades en las cuales los mismos socios, accionistas o sus cónyuges, o sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, participen en al menos el 25% del capital social o de los fondos propios o mantengan transacciones comerciales, presten servicios o estén en relación de dependencia.</p> <p>Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital</p>

establezcan entre éstos relaciones no inherentes a su cargo.

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

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

Párrafo 1.-

La administración tributaria, observará la participación accionaria, derechos societarios o mecanismos de precios usados en operaciones comerciales.

Párrafo 2.-

Se considera partes relacionadas a los sujetos pasivos que realicen transacciones con sociedades domiciliadas en jurisdicciones fiscales de menor imposición o Paraísos fiscales

Párrafo 3.-

La administración tributaria, podrá establecer partes relacionadas por presunción cuando las transacciones comerciales no se ajusten al principio de plena competencia.

social o de los fondos propios en dos o más sociedades.

Cuando una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el Ecuador, realice el 50% o más de sus ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, con una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el país. Para la consideración de partes relacionadas bajo este numeral, la Administración Tributaria deberá notificar al sujeto pasivo, el cual, de ser el caso, podrá demostrar que no existe relacionamiento por dirección, administración, control o capital.

**Fuente:** (Ley de Régimen Tributario Interno, 2019, p. 2-3), (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, 2018, p. 3)

**Realizado por:** Autores

Así mismo, el artículo 84 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno establece:

Art. 84.- Presentación de Información de operaciones con partes relacionadas.- Los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta, que realicen operaciones con partes relacionadas, y no se encuentren exentos del régimen de precios de transferencia

de conformidad con el artículo enumerado quinto agregado a partir del artículo 15 de la Ley de Régimen Tributario Interno, de acuerdo al artículo correspondiente a la Ley de Régimen Tributario Interno, adicionalmente a su declaración anual de Impuesto a la Renta, presentarán al Servicio de Rentas Internas el Informe Integral de Precios de Transferencia y los anexos que mediante Resolución General el SRI establezca, referente a sus transacciones con estas partes, en un plazo no mayor a dos meses a la fecha de exigibilidad de la declaración del impuesto a la renta, de conformidad con lo dispuesto en el artículo correspondiente en este reglamento. La Administración Tributaria mediante resolución general definirá las directrices para determinar Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa los contribuyentes obligados a presentar la información de operaciones con partes relacionadas, así como el contenido de los anexos e informes correspondientes. La no entrega de dicho informe, así como la entrega incompleta, inexacta o con datos falsos será sancionada con multas de hasta USD. 15.000 dólares, de conformidad con la resolución que para tal efecto se emita (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, 2018, p. 84).

### **2.1.5. Concepto de Comparabilidad**

La aplicación del principio de plena competencia se basa en comparar las operaciones que se realizan entre organismos relacionados e independientes.

La Ley de Régimen Tributario Interno, en el artículo enumerado a continuación del artículo 15 establece:

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 (Ley de Régimen Tributario Interno, 2019, p. 29).

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, OCDE define como comparabilidad:

Ser comparable significa que ninguna de las diferencias (si las hay) entre las situaciones objeto de comparación pueda afectar significativamente a las condiciones analizadas en la metodología (por ejemplo, el precio o el margen), o que se pueden realizar ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar los efectos de dichas diferencias (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, 2010, p. 54).

#### **2.1.5.1. Factores que determinan la comparabilidad**

Existen ciertos criterios de comparabilidad, los cuales son importantes al analizar el principio de plena competencia. Motivo por el que es necesario determinar las

condiciones de las transferencias entre partes vinculadas con las transferencias entre partes independientes, considerando que sean similares.

Según la OCDE, hay 5 criterios relevantes para determinar la comparabilidad:

- Características de los activos o de los servicios
- Análisis funcional
- Cláusulas contractuales
- Circunstancias económicas
- Estrategias empresariales

#### **2.1.6. Multinacionales.**

Las empresas multinacionales surgieron como consecuencia de la ampliación de los mercados económicos mundiales. En la actualidad, las empresas multinacionales operan a escala mundial, facilitadas por el proceso de globalización.

Este tipo de organizaciones se han aumentado en los últimos años, debido a la proliferación de sucursales y filiales en varios países a nivel mundial con el objetivo de obtener mayores beneficios económicos.

Como consecuencia de los cambios que se han presentado en el sistema económico mundial, desde mediados del siglo XX, las empresas transnacionales son entes que, por sus operaciones comerciales hacen que los mercados económicos crezcan de manera considerable, motivo por el cual han ido obteniendo logrado ser parte dominante de la economía mundial.

Por lo tanto, podemos definir a las multinacionales como aquellas compañías que se crean y se constituyen dentro de un determinado país, pero que no operan solo en su país de origen si no que cuenta con instituciones a las que se las conoce como filiales, las cuales se encuentran establecidas en otros países con la finalidad de expandir sus operaciones.

#### **2.1.7. Doble imposición**

Uno de los problemas más significantes que trajo consigo el desarrollo económico es la doble imposición internacional, misma que se produce cuando un mismo hecho

económico está sujeto a imposición en dos o más jurisdicciones fiscales, ya sea por la cuantía total o parcial de la misma y durante el mismo periodo fiscal.

La independencia que tienen los estados al momento de elegir un principio para gravar una determinada renta a su favor, ocasiona que surjan problemas de doble imposición ya que los distintos países no permanecen coordinados en el ejercicio de sus respectivas soberanías fiscales.

El problema de la doble imposición se da por las diferencias entre los estados al momento de adoptar los principios tributarios referentes a la generación de impuestos, ya que se en algunos casos, los países eligen el principio de nacionalidad, que grava a todos los ciudadanos, independientemente de su lugar de residencia y en otros, eligen el de territorialidad, que grava únicamente a los residentes de su administración territorial.

El autor Borrás Rodríguez (1974), nos dice que la doble imposición es aquella situación por la cual una misma renta o un mismo bien resulta sujeto a imposición en dos o más países, por la totalidad o parte de su importe, durante un mismo periodo impositivo – si se trata de impuestos periódicos – y por una misma causa.

#### **2.1.7.1. Doble imposición económica**

La doble imposición económica se produce cuando un mismo hecho económico se tributa en dos o más estados, durante el mismo ejercicio fiscal, pero a distintas personas, es decir que la utilidad obtenida por una sociedad será objeto del impuesto a la renta en el país de residencia, pero a su vez, cuando la misma sea repartida en forma de dividendos, los socios también pagaran el impuesto a la renta correspondiente a las personas naturales.

#### **2.1.7.2. Doble imposición jurídica**

La doble imposición jurídica se produce cuando dos o más países gravan a un mismo sujeto pasivo por el mismo hecho económico y durante el mismo periodo fiscal, es decir que cuando una persona natural o jurídica obtiene rendimientos económicos por un trabajo en el extranjero y que, por la normativa tributaria, se encuentran obligados a pagar aranceles tanto en el país de residencia como en el país de la fuente.

### **2.2. Métodos de precios de transferencia según la OCDE**

Los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), han buscado la manera de controlar los precios fijados al momento de comercializar bienes y servicios entre empresas relacionadas, con la finalidad de que se pueda realizar ajustes de precios de transferencia entre entes vinculados y a su vez neutralizar el desplazamiento del lugar donde se genera las ganancias.

Existen 5 métodos de precios de transferencia establecidos por la OCDE, los cuales han sido adoptados en Ecuador por el Servicio de Rentas Internas (SRI), el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, en el artículo 85 establece lo siguiente:

Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia. - Para la determinación del precio de las operaciones celebradas entre partes relacionadas podrá ser utilizado cualquiera de los siguientes métodos, de tal forma que refleje el principio de plena competencia, de conformidad con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno:

1. Método del Precio Comparable no Controlado;
2. Método del Precio de Reventa;
3. Método del Costo Adicionado;
4. Método de Distribución de Utilidades; y,
5. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

Para la utilización de estos métodos se considerarán las normas técnicas y la prelación que podrá establecer el Servicio de Rentas Internas mediante resolución de carácter general. En lo no establecido por dichas normas, se considerarán las directrices establecidas como referencia técnica en el presente Reglamento. (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, 2018, p. 84-85).

### **2.2.1. Métodos de valoración tradicionales**

Los métodos tradicionales son una forma directa de observar y verificar si las empresas cumplen con el principio de plena competencia, comparando los precios registrados de las operaciones entre partes relacionadas.

#### **2.2.1.1. Método del precio comparable no controlado**

El método de precio comparable no controlado, es aquel que se encarga de comparar el precio establecido en las operaciones que se lleven a cabo entre entes vinculados o relacionados, es decir, busca comparar el valor establecido entre transacciones realizadas entre empresas relacionadas y operaciones entre empresas independientes, siempre y cuando se encuentren en circunstancias comparables.



De acuerdo a las directrices de la OCDE, el método MCUP es el método más directo y confiable para aplicar.

#### **2.2.1.2. Método del precio de reventa**

El método del precio de reventa evalúa el margen de ganancia que se da a partir de la compra de un producto a una empresa relacionada para luego venderlo a una empresa independiente (reventa).

La empresa a la que se compra el producto al ser relacionada disminuye su margen de ganancia, para finalmente, revender el producto a un ente independiente bajo condiciones similares a un precio el cual cubra su costo y obtenga un beneficio.

#### **2.2.1.3. Método del coste incrementado**

El método del costo adicionado se da a partir de los costos a los que incurre el proveedor al fabricar un producto o brindar un servicio entre partes relacionadas, a este costo se le adiciona un margen de ganancia (costo adicionado) con la finalidad de obtener algún beneficio o utilidad como resultado de las funciones realizadas y el riesgo asumido.

Este método es utilizado principalmente por fábricas manufactureras, los cuales se dedican a la compra-venta de insumos y materiales a largo plazo. Cabe recalcar que este método requiere de un alto grado de comparabilidad de los productos.

### **2.2.2. Métodos de valoración no tradicionales**

Cuando los métodos tradicionales no pueden ser utilizados, la OCDE propone métodos sustitutos que se basan en la utilidad de la operación realizada.

#### **2.2.2.1. Método de distribución de utilidades**

El método de reparto de beneficio es aquel que establece el precio mediante la distribución de la utilidad operacional, cuando se realicen operaciones con partes relacionadas, de acuerdo al porcentaje que se hubiese obtenido si se distribuiría entre partes independientes, en transacciones similares, verificando si el valor fijado está dentro del valor de mercado.

Características del método:

- Consiste en el análisis de la participación de las empresas asociadas en la transacción y su respectiva atribución del beneficio.

- El reparto de utilidad se fija del beneficio que normalmente se hubiera derivado de las transacciones entre partes independientes.
- Es necesario mantener información funcional y financiera detallada de la Compañía y su grupo (partes relacionadas involucradas en la transacción) .
- Resulta complicado para las empresas asociadas y Administraciones Tributarias la obtención de datos de empresas filiales en el exterior.

En Ecuador este método es muy poco empleado, debido a que su aplicación es muy compleja por la cantidad de información que se necesita para llevar a cabo el análisis.

#### **2.2.2.2. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional**

El método de margen transaccional de utilidad operacional se utiliza cuando ninguno de los anteriores es posible, este método considera el margen neto de una operación con partes vinculadas, basados en ciertos factores de rentabilidad tales como activos, gastos, costos. Este método se aplica de manera similar a los métodos de costo incrementado y del precio de reventa, motivo por el que se deberá realizar un análisis funcional de la empresa vinculada como de la independiente con la finalidad de determinar si las operaciones son comparables.

Este método se lleva a cabo cuando existe falta de información y dificultades para establecer comparables, motivos por los que la aplicación de los métodos anteriores no es posible.

#### **2.3. Prelación de métodos.**

La prelación de métodos consiste en evaluar de manera ordenada y sincronizada cada uno de los métodos adoptados por el Servicio de Rentas Internas y por medio de descarte dar con el método más adecuado, a fin de determinar el cumplimiento del principio de plena competencia en los precios de operaciones pactadas entre partes vinculadas o relacionadas.

El contribuyente deberá partir con el método del precio comparable no controlado y seguir de manera cronológica con los demás métodos hasta determinar el método de valoración más apropiado, luego, la administración tributaria evaluará si el método aplicado es el apropiado respecto al giro del negocio y tipo de operación realizada.

#### **2.4. Rango de plena competencia.**

El Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno en cuanto a Rango de plena competencia establece lo siguiente:

Art. 87.- Rango de plena competencia. - Cuando por la aplicación de alguno de los métodos establecidos en este Reglamento se obtengan dos o más operaciones comparables, el contribuyente deberá establecer la Mediana y el Rango de Plena Competencia de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad de dichas operaciones.

Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad (en adelante "Valor") registrado por el contribuyente se encuentra dentro del Rango de Plena Competencia, dicho Valor se considerará como pactado entre partes independientes. Caso contrario, se considerará que el Valor que hubieren utilizado partes independientes es el que corresponde a la Mediana del mencionado rango.

Para este efecto se utilizarán los siguientes conceptos:

a) Rango de plena competencia. - Es el intervalo que comprende los valores que se encuentran desde el Primer Cuartil hasta el Tercer Cuartil, y que son considerados como pactados entre partes independientes;

b) Mediana. - Es el valor que se considera hubieren utilizado partes independientes en el caso que el Valor registrado por el contribuyente se encuentre fuera del Rango de Plena Competencia; y,

c) Primer y tercer cuartil. - Son los valores que representan los límites del Rango de Plena Competencia.

La mediana y los cuartiles correspondientes se calcularán en función de los métodos estadísticos convencionales (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, 2018, p. 85).

## **2.5. Referencia técnica en materia de Precios de Transferencia**

Dentro del reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno con relación a referencia técnica en materia de Precios de Transferencia establece lo siguiente:

Art. 89.- Referencia Técnica en Materia de Precios de Transferencia.- Como referencia técnica para lo dispuesto en este Capítulo, se utilizarán las "Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias", aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) "vigentes al 1 de enero del período fiscal correspondiente", en la medida en que las mismas sean congruentes con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno con los tratados celebrados por Ecuador, el presente reglamento y las resoluciones de carácter general que el Servicio de Rentas Internas podrá emitir para la aplicación del régimen de precios de transferencia (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, 2018, p. 86).

En consecuencia, todo lo que haga referencia a materia de precios de transferencia dentro de Ecuador, se deberá emplear las "Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias".

## **2.6. Contenido del Informe Integral de Precios de Transferencia**

Dentro de la resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455, publicada en el Suplemento 511 de fecha 29 de mayo de 2015, se establece que el informe integral de precios de transferencia deberá ser presentado de acuerdo a la ficha técnica para la estandarización del análisis de precios de transferencia.

El Informe debe ser presentado al Servicio de Rentas Internas, (SRI) en CD no regrabable, en formato PDF-texto el mismo que debe contener la siguiente información:

### 1) Resumen ejecutivo.

Este resumen consta de 3 puntos, enlistados a continuación:

- a. Alcance y objetivo.
- b. Contenido.
- c. Conclusiones.

### 2) Análisis funcional.

El análisis funcional deberá detallar las funciones que se realizan por cada una de las empresas relacionadas incluyendo su naturaleza y frecuencia.

Este análisis debe describir información importante como: antecedentes, estructura, clientes, competencia, línea de negocio y riesgos asumidos, entre otros.

### **3. Análisis del entorno**

#### **3.1. Análisis funcional**

El análisis funcional se realiza con el objetivo de identificar las funciones de la empresa y su presencia en cada uno de los continentes, así como también presentar su estructura organizacional, línea de negocios y productos y demás aspectos relevantes.

De acuerdo a las directrices de la OCDE en referencia al análisis funcional establece que:

En las operaciones comerciales entre dos empresas independientes, la remuneración refleja normalmente las funciones desempeñadas por cada empresa (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos). Por tanto, para determinar si son comparables entre sí operaciones vinculadas y no vinculadas, o entidades asociadas e independientes, es necesario realizar un análisis funcional. Este análisis funcional pretende identificar y comparar las actividades con trascendencia económica, las funciones ejercidas, los activos utilizados y los riesgos asumidos por las partes en la operación. A estos efectos, puede resultar útil comprender la estructura y organización del grupo y cómo estos influyen en el contexto en el que opera el contribuyente (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, 2010, p. 58).

##### **3.1.1. Antecedentes del grupo multinacional**

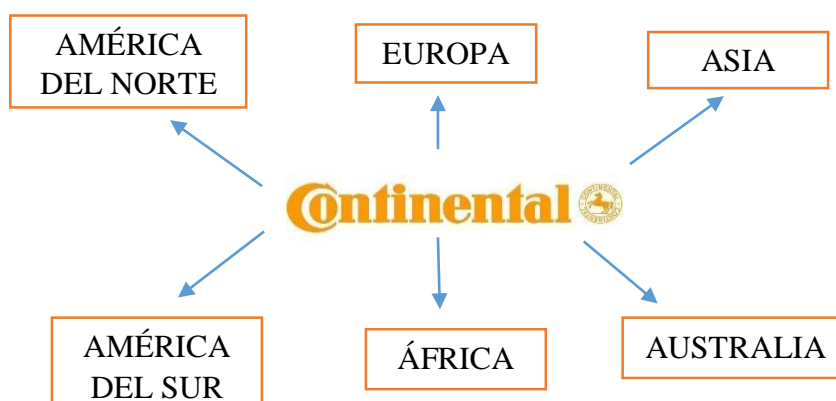
La multinacional Continental AG fue fundada el 8 de octubre de 1871 en Hannover–Alemania, bajo el nombre de “Continental-Caoutchouc und Gutta-Percha Campagnie”. En términos legales se constituyó como una sociedad anónima que cotizaba en bolsa y que de la mano de Siegmund Seligmann (1853-1925), uno de los directivos más destacados de la época y del químico Adolf Prinzhorn (1834-1913), se transformó en líder mundial en la fabricación de neumáticos y gomas para vehículos.

Durante sus primeros años de funcionamiento la empresa contaba únicamente con 250 trabajadores en su sede principal, pero con el crecimiento constante de la industria, en los años de 1890 y 1900 llegaron a ser 13.000 las personas que formarían parte de este gran grupo industrial (Continental, 2019).

Continental desarrolla tecnologías inteligentes para el transporte de personas y bienes, como proveedor internacional del sector automovilístico. En la actualidad, la empresa cuenta con un aproximado de 250.000 empleados, en las más de 200 subsidiarias establecidas en 61 países y mercados.

A continuación, se muestra un gráfico que ilustra la presencia de filiales en el mundo.

**Gráfica 2: Presencia de filiales de Continental AG alrededor del mundo**



**Fuente:** (Continental Tire Andina S.A., Continental Tire Andina, 2019)

**Realizado por:** Autores

### 3.1.2. Estructura organizacional y societaria

La estructura accionaria de Continental Tire Andina es la siguiente:

**Tabla 6: Detalle de Accionistas principales de Continental Tire Andina**

N°	NOMBRE	NACIONALIDAD	CAPITAL	PORCENTAJE
1	Arhus Universal Corp Ltd.	Inglaterra	\$ 704.057,00	1,47%
2	Continental Tire The Americas Llc	Estados Unidos De America	\$13.673.173,00	28,48%
3	Doral Development S.A.	Panama	\$ 432.417,00	0,90%
4	General Tire International Company	Estados Unidos De America	\$22.341.148,00	46,53%
5	Rayyette Investment Company Inc	Bahamas	\$ 267.755,00	0,56%
6	Royal Blue Bristol S.A.	Costa Rica	\$10.591.677,00	22,06%
	<b>TOTAL</b>		<b>\$48.010.227,00</b>	<b>100,00%</b>

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

**Elaborado por:** Autores

### 3.1.3. Estructura corporativa

La corporación Continental AG se encuentra estructurada por dos grandes grupos industriales, el primero es el Grupo Automotriz que a su vez tiene tres divisiones: División de chasis y seguridad, Tecnologías Vitesco (anteriormente División

Powertrain) y la División interior. El segundo es el Grupo Goma que cuenta con dos divisiones: División de neumáticos y División ContiTech.

**Tabla 7: Estructura corporativa:**

<b>Continental AG</b>		
<b>Estructura Corporativa</b>		
<b>Grupo automotriz</b>	<b>División de chasis y seguridad</b>	1. Sistemas avanzados de asistencia al conductor (ADAS)
		2. Sistemas de frenos hidráulicos
		3. Seguridad pasiva y sensores
		4. Dinámica del vehículo
	<b>Tecnologías Vitesco</b>	5. Sistemas de motor y transmisión
		6. Vehículo Híbrido Eléctrico
		7. Componentes del tren motriz
	<b>División interior</b>	8. Cuerpo y seguridad
		9. Vehículos comerciales y posventa
		10. Infoentretenimiento y conectividad
		11. Instrumentación y controlador HMI
<b>Grupo de goma</b>	<b>División de neumáticos</b>	12. Neumáticos para pasajeros y camiones ligeros Equipo original
		13. Reemplazo de llantas para pasajeros y camiones ligeros EMEA
		14. Negocio de Reemplazo de Llantas para Pasajeros y Camiones Ligeros Las Américas
		15. Negocio de Reemplazo de Llantas para Pasajeros y Camiones Ligeros APAC
		16. Neumáticos para vehículos comerciales
		17. Neumáticos de dos ruedas
	<b>División ContiTech</b>	18. Sistemas de resorte de aire
		19. Soluciones de superficie
		20. Grupo de cintas transportadoras
		21. Soluciones de fluidos industriales
		22. Sistemas de fluidos móviles
		23. Grupo de transmisión de energía
		24. Control de vibraciones

**Fuente:** (Continental, 2019)

**Realizado por:** Autores

### **3.1.4. Línea de negocios y productos**

Continental Tire Andina S.A. está estructurada por 4 divisiones que se especializan en distintos tipos de mercados, estableciendo así un total de 16 marcas. Las divisiones son:

1. Passenger Car Tires (Neumáticos para vehículos de pasajeros)
2. Commercial Vehicle Tires (Neumáticos para vehículos comerciales)
3. ContiTech AG (Elastómeros técnicos)
4. Continental Automotive Systems (Sistemas de frenado y componentes de chasis)

### **3.1.5. Antecedentes de compañía local (Ecuador)**

Continental Tire Andina S.A. es una compañía que forma parte del grupo Continental AG proveniente de Alemania, antes conocida como ERCO, la empresa fue constituida en la ciudad de Cuenca en el segundo semestre del año de 1955.

Tiene como actividad principal la fabricación y comercialización de neumáticos, concentrándose en sus tres marcas principales: Continental, General Tire y Barum. La actividad de comercialización no la realiza con el público en general, puesto que para ello utiliza distribuidores propios e independientes.

La empresa cuenta con más de 50 años en el mercado y tiene la ventaja de ser la única industria productora de neumáticos en Ecuador. En esta planta se elaboran llantas para los distintos tipos de automotores, abarcando una gran parte del mercado ecuatoriano y compitiendo en los mercados sudamericanos, ya que también se exportan a países como Bolivia, Venezuela, Chile y Colombia; Las exportaciones son consideradas un gran reto para la empresa, ya que para lograr competitividad, se han enfocado en brindar un producto que cumpla con los más altos estándares de calidad, permitiéndoles obtener distintas certificaciones internacionales, lo cual brinda seguridad y confianza en sus clientes.

En la actualidad, Continental Tire Andina cuenta con más de 1150 empleados distribuidos en sus oficinas ubicadas en Quito y Guayaquil, en donde se realizan las actividades de comercialización y en su planta productiva ubicada en la ciudad de



Cuenca. A demás de 2000 empleados en su red de distribución. (Continental Tire Andina S.A., 2019).

### **3.1.6. Clientes**

Continental Tire Andina enfoca sus operaciones de venta a los distintos mercados ecuatorianos y a las empresas que participan en estos, en donde destacan compañías de distribución mayoristas y minoristas, tecnicentros automotrices y supermercados a nivel nacional. Estas compañías se encargan de llevar los productos de las distintas marcas al público en general o también conocidos como consumidores finales. Las únicas operaciones de venta que realiza directamente la empresa, es al sector público, mediante el Servicio Nacional de Compras Públicas (SERCOP) y a las plantas ensambladoras de vehículos en el Ecuador.

Los clientes habituales de Continental durante el año 2018 son los siguientes:

**Tabla 8: Clientes habituales durante 2018**

- <b>Anglo ecuatorino de cuenca Cía. Ltda.</b>
- <b>Brodmen S.A.</b>
- <b>Corporación Favorita C.A.</b>
- <b>Globallantas S.A.</b>
- <b>Movillanta servicio general</b>
- <b>Nationaltires experts S.A.</b>
- <b>Norllantas Cía. Ltda.</b>
- <b>S.A. importadora andina S.A.I.A.</b>
- <b>Tecfaroni S.A.</b>
- <b>Viptires Cía. Ltda.</b>
- <b>Segurillanta S.A.</b>
- <b>Tecniguay Tecnicentro de Guayaquil</b>
- <b>Tedasa S.A.</b>
- <b>Tecnillanta S.A.</b>
- <b>Renovallanta S.A.</b>

**Fuente:** Base de datos Continental Tire Andina S.A.

**Realizado por:** Autores

### 3.1.7. Competidores

Continental Tire Andina S.A. no tiene competencia en el mercado ecuatoriano en lo que hace refiere a producción debido a que es la única compañía que cuenta con la estructura para la fabricación de neumáticos, pero con respecto a la comercialización y distribución de los mismos, existen varios competidores, entre los cuales se destacan los siguientes:

**Tabla 9: Competidores destacados durante el 2018**

<b>Nombre</b>	<b>RUC</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Función</b>
<b>Durallanta S.A.</b>	1790425282001	Quito	Servicio de reencauche para llantas para toda clase de vehículos.
<b>Nitrollanta Cía. Ltda.</b>	190325822001	Cuenca	Comercialización de llantas nuevas y reencauchadas, nacionales e importadas, defensas, tubos, válvulas, aros, halógenos, equipos de audio, vulcanizantes, parches, moquetas, ambientales, simoniz, shampoos, aditivos.
<b>Sociedad anónima importadora andina S.A.I.A</b>	1890009766001	Guayaquil	Venta al por mayor de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores.
<b>Italcauchos Cía. Ltda.</b>	1791290313001	Quito	Venta al por mayor de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores.
<b>Antonio Pino Ycaza Cía. Ltda.</b>	990032319001	Guayaquil	Venta al por menor de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores como: neumáticos (llantas), cámaras de aire para neumáticos (tubos).

**Fuente:** Base de datos Continental Tire Andina S.A.

**Realizado por:** Autores

### **3.1.8. Riesgos asumidos**

Dentro del análisis funcional es relevante tomar en consideración el tema de riesgos asumidos por la entidad, ya que estos son factores de negocios que exponen a una compañía ante la posibilidad de pérdidas o daños de la materia prima o del producto terminado. De la misma manera este tema es de suma relevancia para la identificación de comparables.

Dentro de las directrices de la OCDE en relación a los riesgos asumidos, se establece que:

“El análisis funcional resultará incompleto, a menos que se consideren los principales riesgos asumidos por cada parte, ya que la asunción o la distribución de riesgos influye en las condiciones de las operaciones entre empresas asociadas (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, 2010, p. 58).”

Según la resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455, publicada en el Suplemento 511, con fecha 29 de mayo de 2015, determina que los riesgos necesarios para la presentación del Informe Integral de Precios de Transferencia son:

- Mercado
- Propiedad, planta y equipo
- Investigación y desarrollo
- Financieros
- Cambiarios
- Tasas de interés
- De crédito e incobrabilidad
- Inventario (Servicio de Rentas Internas, 2019).

#### **3.1.8.1. Mercado**

El riesgo de mercado se enfoca en los riesgos que surgen por las variaciones propias del mercado como son el caso de:

- Variación de oferta y demanda
- Incremento de competencia

- Incremento del precio de materia prima que afecte al valor del bien terminado
- Incapacidad de colocar productos en el mercado para los clientes

En el caso de Continental Tire Andina, se puede acotar que la entidad asume los riesgos relevantes a variaciones de oferta y demanda debido a que cuenta principalmente con la estructura, la maquinaria y el personal apto en caso de existir un incremento en la demanda, a su vez el incremento de nuevos competidores no afectaría de manera directa a la entidad ya que como se mencionó anteriormente, Continental Tire Andina S.A. es la única compañía con la estructura para fabricar neumáticos dentro del país.

#### **3.1.8.2. Propiedad, planta y equipo**

El riesgo de propiedad, planta y equipo, consiste en que exista deterioro, daño, destrucción o cambio de tecnología los cuales podrían afectar de manera directa a los activos tanto productivos como no productivos de la entidad, lo que provocaría la incapacidad de operar en su totalidad.

Existen mecanismos enfocados a disminuir o minimizar este riesgo, entre los cuales están:

- Planes de mantenimiento
- Pólizas de seguro
- Renovación de activos de producción
- Capacitación a personal que este en contacto directo con la maquinaria
- Actualización de tecnologías

Continental Tire Andina asume este riesgo de manera eficaz y cuenta con seguros de todo tipo de riesgo lo que minimiza este tipo de contingencia, debido a que las funciones que cumple la empresa son de producción y dependen en su totalidad de propiedad, planta y equipo.

#### **3.1.8.3. Investigación y desarrollo**

Este riesgo se encuentra dentro de las entidades que invierten recursos propios en investigaciones a fin de desarrollar nuevos productos o servicios para adentrarlos al

mercado, esto presenta incertidumbre debido a que no se sabe si genere rentabilidad a futuro.

Para mitigar este riesgo existen mecanismos tal y como:

- Diversificación de inversiones
- Mecanismos de control que determinen la viabilidad de la inversión

Este riesgo no afecta a Continental Tire Andina S.A. (Cuenca) debido a que la casa matriz Continental AG de Hannover – Alemania es la encargada de manejar todas las actividades de investigación y desarrollo.

#### **3.1.8.4. Financiero**

El riesgo financiero hace referencia principalmente al riesgo de liquidez, este consiste en la capacidad que tiene la compañía para cubrir sus obligaciones y evitar pérdidas como consecuencia de la necesidad de liquidar activos de la empresa, es decir que existe la probabilidad de que ocurra un acontecimiento que tenga consecuencias financieras negativas para la entidad. En su mayoría los recursos que se utilizan para cubrir sus obligaciones provienen de la recuperación de cartera de sus proveedores.

Los mecanismos para minimizar este tipo de riesgo son los que a continuación se señala:

- Contratación de líneas de crédito para que hagan frente a situaciones imprevistas de liquidez
- Mantener un equilibrio entre las obligaciones financieras de la compañía y el derecho de cobro
- Adecuada administración de las finanzas

Continental Tire Andina asume estos riesgos de manera eficaz, ya que es responsable de cubrir los flujos de efectivo necesarios y de igual forma sus obligaciones para que pueda operar sin ningún problema.

A continuación, se detallan los principales indicadores financieros de Continental Tire Andina durante el ejercicio fiscal 2018.

**Tabla 10: Indicadores financieros 2018**

<b>Indicador financiero</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Optimo</b>	<b>Resultado compañía</b>	<b>Criterio</b>
<b>Razón Circulante</b>	$RC = \text{activo corriente} / \text{pasivo corriente}$	1,5 – 2	1,998	Puede hacer frente a sus deudas, tiene \$1,998 por cada \$1 de deuda
<b>Prueba acida</b>	$PA = (\text{activo corriente} - \text{inventarios}) / \text{pasivo corriente}$	Cerca de 1	1,18	Tiene los suficientes recursos para hacer frente a sus obligaciones
<b>Capital de trabajo neto</b>	$CTN = (\text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}) / \text{pasivo corriente}$		1	La empresa tiene los recursos necesarios para cubrir sus deudas
<b>Razón de endeudamiento</b>	$RE = (\text{pasivo corriente} + \text{pasivo no corriente}) / \text{total patrimonio}$	0,40 – 0,60	0,52	Por cada \$0,52 de financiación de terceros hay \$1 de financiación propia

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

**Realizado por:** Autores

### 3.1.8.5. Cambiarios

El riesgo cambiario es aquel generado cuando la compañía mantiene activos o pasivos en distintos tipos de monedas a la que opera, debido a que podría haber variaciones significativas en las otras monedas, es decir existe la posibilidad de que la moneda se devalúe con respecto a la moneda con la que opera la entidad.

En estos casos lo más óptimo sería manejar un adecuado manejo de las monedas que se revalúan al igual que las que se devalúan, así como la contratación de derivados financieros a fin de mitigar el efecto de las variaciones.

Continental Tire Andina registra sus operaciones en dólares americanos, moneda corriente de Ecuador. No obstante, a esto la compañía realiza compra-venta a países con distinta moneda al dólar americano, lo que implicaría una exposición al riesgo cambiario. Pero cabe resaltar que este tipo de transacciones se realizan bajo convenios en los que se respeta el precio pactado el día de la compra, sin verse afectado el precio si la moneda se devalúa o revalúa.

De igual manera, es necesario conocer que el tema analizado en este trabajo de titulación hace referencia solo a las ventas locales, por lo que en este caso no existiría este riesgo.

#### **3.1.8.6. Tasas de interés**

Este riesgo es una de las modalidades del riesgo de mercado que se presenta cuando la entidad o persona toma una deuda con tasa variable en las que puedan existir variaciones en las tasas de interés, mismas que podrían afectar la reputación de la compañía.

El método para minimizar este tipo de riesgo es:

- Contratar productos financieros con tasa fija

Continental Tire Andina S.A. maneja este riesgo a través del análisis previo al tomar cada crédito y manteniendo los préstamos a tasas de interés bajas o fijas (Continental Tire Andina S.A., 2018).

#### **3.1.8.7. De crédito e incobrabilidad**

Este riesgo se mantiene dentro de las compañías que al vender productos concedan créditos sin tomar en cuenta la capacidad de pago y como consecuencia de esto los deudores no realicen los pagos de acuerdo al periodo establecido dentro del convenio de pago resultando una pérdida financiera para la compañía.

Los mecanismos de mitigación para este riesgo son:

- Estudios previos de la capacidad de pago del cliente
- Establecer garantías

Continental Tire Andina S.A. asume este riesgo ya que ha optado únicamente por involucrarse con partes solventes como forma de mitigar el riesgo de pérdidas financieras ocasionada por incumplimiento. A su vez la compañía utiliza información financiera propia para calificar a sus principales clientes y de esta manera controlar la exposición de crédito (Continental Tire Andina S.A., 2018).

### 3.1.8.8. Inventario si devuelve no hay riesgo,

El riesgo de inventario está presente dentro de todas las compañías que se dedican a la fabricación y venta de un producto, ya sean por motivos como incapacidad de rotar sus inventarios de materia prima, o ya sea el producto terminado.

Continental Tire Andina asume este riesgo de manera limitada, debido a que como lo mencionamos antes, este está presente en todas las compañías que se dedican a fabricar y vender un producto y en el caso de Continental la materia prima corre el riesgo de deteriorarse o dañarse con el tiempo. A su vez cabe mencionar que esto no sucede con su producto terminado (llantas) debido a que es un producto el cual no sufre ningún daño o deterioro.

## 3.2. ANÁLISIS DEL MERCADO

### 3.2.1. Entorno macroeconómico

Para comenzar a realizar un análisis macroeconómico de Continental Tire Andina S.A., es necesario evaluar el poder adquisitivo de los consumidores durante el periodo 2017 – 2018, mismo que es determinado según los siguientes criterios:

**Tabla 11: Índices Financieros 2017-2018**

Variable	2018	2017	Variación
<b>Desempleo</b>	3,7%	4,6%	-0,90%
<b>Subempleo</b>	16,5%	19,8%	-3,30%
<b>Crecimiento económico (PIB real, variación anual)</b>	1,40%	2,40%	-1,00%
<b>Inflación anual</b>	0,27%	1,12%	-0,85%
<b>Salario básico unificado (en dólares)</b>	386	375	11
<b>Canasta básica familiar (en dólares)</b>	715,16	708,98	6,18

**Fuente:** (Información Estadística Mensual-BCE & Serie Histórica de la Canasta Familiar Básica Nacional, 2017-2018).

**Realizado por:** Autores



Para iniciar el análisis de los datos presentados en el cuadro anterior, comenzaremos hablando del desempleo y subempleo en el Ecuador, por una parte, el desempleo paso de 4.6% en el año 2017 a un 3.7% durante el 2018, es decir tuvo una variación favorable para la economía nacional de un 0.90%, mientras que el subempleo pasó de 19.8% en 2017 a un 16.5% en 2018, esto quiere decir que se redujo un 3.30%, datos que se traducen en un aumento del poder adquisitivo para la población ecuatoriana.

El crecimiento económico del país se mide por el aumento del Producto Interno Bruto (PIB), en este caso, Ecuador presentó en 2017 un incremento del 2.40%, con una inflación anual del 1.12%, para el año 2018 el desarrollo económico del país se estancó y disminuyo 1 punto porcentual, es decir el crecimiento PIB fue de 1.40% con una inflación de 0.27%. La reducción de la inflación en 0.85% es un punto importante para analizar, ya que el gobierno ecuatoriano y sus políticas para impulsar el consumo de los productos locales han logrado que el precio de los bienes de consumo se mantenga estable y puedan competir con las importaciones.

El Salario Básico Unificado (SUB) durante el año 2017 fue de \$375.00 dólares con una canasta básica familiar a \$708.98, dólares, es decir que una familia tenía \$750.00 dólares mínimos de ingresos para cubrir los gastos durante un mes y un margen libre para otros gastos de \$41.02 dólares. Para el año 2018 el SBU se incrementó en \$11 dólares, pasando de \$375.00 a \$386.00 dólares, así mismo la canasta básica familiar presentó un incremento de \$6.18 dólares, siendo de \$715.16 dólares, los ingresos de una familia también se incrementaron a \$772.00, y como sucedió el año anterior, el margen libre para el bolsillo de los ecuatorianos aumentó también a \$56.84 dólares, lo cual quiere decir que el poder adquisitivo también aumentó.

En conclusión, el poder adquisitivo de los consumidores presentó un aumento en el año 2018, ya que las tasas de desempleo y subempleo disminuyeron, la inflación también se redujo y la variación del precio de la canasta básica familiar, fue menor al de años anteriores.

### **3.3. ANÁLISIS ECONÓMICO**

El propósito del análisis económico es ya adentrarse en la aplicación técnica en materia de precios de transferencia, en la que se ven involucradas las transacciones que se realizan con partes relacionadas. Para que se lleve a cabo este análisis es necesario la

utilización de la base de datos proporcionada por la empresa a ser utilizada en el caso de estudio.

Para poder determinar partes relacionadas, es necesario conocer la administración vigente de Continental Tire Andina S.A., misma que se presenta a continuación.

**Tabla 12: Administradores Continental Tire Andina S.A. 2018**

<b>Nombre</b>	<b>Nacionalidad</b>	<b>Cargo</b>	<b>Fecha Nombramiento</b>	<b>Fecha Registro</b>	<b>N° Registro</b>	<b>Tipo de representación</b>
<b>Cuesta Vásquez José Filometor</b>	Ecuador	Presidente	3/4/2017	8/5/2017	935	ADM
<b>Almeida Ramírez Jorge</b>	España	Presidente Ejecutivo	11/6/2018	3/7/2018	1613	RL
<b>Figueroa Grijalva Diego Efrain</b>	Ecuador	Vicepresidente Financiero	23/10/2019	23/12/2019	318	ADM
<b>Córdova Ochoa Fabián Eugenio</b>	Ecuador	Vicepresidente Comercial	20/7/2018	4/1/2019	17	ADM
<b>Alk Weinrich</b>	Alemania	Vicepresidente	4/7/2016	12/7/2016	1490	ADM
<b>Malo Malo Gustavo</b>	Ecuador	Vicepresidente de Recursos Humanos	21/2/2008	25/2/2008	307	ADM

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

**Realizado por:** Autores

### 3.3.1. Determinación y detalle de partes relacionadas

CONTINENTAL TIRE ANDINA durante el periodo fiscal 2018 efectuó transacciones comerciales con las siguientes partes relacionadas:

**Tabla 13: Detalle y descripción de las de la actividad empresarial de las partes relacionadas.**

<b>Empresa</b>	<b>RUC</b>	<b>Oficina de control</b>	<b>Función</b>
<b>Nationaltire Experts S.A.</b>	1792140498001	Quito	Venta al por mayor y menor de neumáticos, tubos y accesorios para todo tipo de vehículos.
<b>Tecnicentro del austro S.A. TEDASA</b>	190061884001	Cuenca	Importación, distribución, compra y venta al por mayor y menor de: neumáticos para todo tipo de vehículos, baterías, lubricantes, bujías, refrigerantes, accesorios y repuestos automotrices.
<b>Tecniguay Tecnicentro de Guayaquil S.A.</b>	990496447001	Guayaquil	Importación, distribución, compra y venta al por mayor y menor de: Neumáticos para todo tipo de vehículos, baterías, lubricantes.
<b>Segurillanta S.A.</b>	1390119387001	Portoviejo	Comercialización de neumáticos, tubos, accesorios y en general de bienes muebles, pudiendo realizar operaciones de importación y exportación.
<b>Tecnillanta S.A.</b>	1790413012001	Quito	Venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.

<b>Renovallanta S.A.</b>	1791262948001	Cuenca	Fabricación, comercialización e importación de bandas de rodadura intercambiables, cámaras para cubiertas, fajas de protección de la cámara, tiras de remiendo para recauchutar cubiertas, etcétera, renovación y recauchutado de cubiertas de neumáticos sean cubiertas sólidas y mullidas (esponjosas, blandas).
<b>Anglo ecuatoriana de Cuenca Cía. Ltda.</b>	190003450001	Cuenca	Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas, venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.
<b>Movillanta Servicios Generales Cía. Ltda.</b>	1190080214001	Loja	Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas, venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.

**Fuente:** (Superintendencia de Compañías, 2018)

**Realizado por:** Autores

### **3.3.2. Cuantificación de operaciones con partes relacionadas.**

A continuación, se presenta el motivo por el cual, según el artículo enumerado a continuación del artículo 4 de la Ley de Régimen Tributario Interno se consideran partes relacionadas a las siguientes empresas:

**Tabla 14: Tipo de vinculación y cuantificación de las operaciones con partes relacionadas**

<b>Empresa</b>	<b>Tipo de vinculación</b>	<b>Dirección</b>	<b>Cargo</b>	<b>Monto Ventas</b>
<b>Nationaltire Experts S.A.</b>	<b>Ventas</b>	N/A	N/A	\$6.456.182,86
<b>Tecnicentro del austro S.A. TEDASA</b>	<b>Dirección</b>	Jorge Almeida	Presidente	\$5.218.494,81
<b>Tecniguay Tecnicentro de Guayaquil S.A.</b>	<b>Dirección</b>	Jorge Almeida	Presidente	\$3.726.525,21
<b>Segurillanta S.A.</b>	<b>Ventas / Dirección</b>	Jorge Almeida	Presidente	\$3.288.981,56
<b>Tecnillanta S.A.</b>	<b>Dirección</b>	Jorge Almeida	Presidente	\$2.477.772,39
<b>Renovallanta S.A.</b>	<b>Dirección</b>	Jorge Almeida	Presidente	\$191,10
<b>Anglo ecuatoriana de Cuenca Cía. Ltda.</b>	<b>Ventas</b>	N/A	N/A	\$546.135,90
<b>Movillanta Servicios Genareles Cía. Ltda.</b>	<b>Ventas</b>	N/A	N/A	\$296.304,42
<b>Total</b>				<b>\$22.010.588,25</b>

**Fuente:** (Superintendencia de Compañías, 2018)

**Realizado por:** Autores

#### 4. Selección del método para la aplicación del Principio de Plena Competencia, ajustes efectuados, conclusión y recomendación




##### 4.1. Comparables internos



Para definir un comparable interno, debemos tener en cuenta que las operaciones comerciales entre empresas relacionadas, deben tener condiciones similares a las que se hubieren pactado entre independientes durante la misma transacción.

Para realizar el análisis del Principio de Plena Competencia a las ventas locales de Continental Tire Andina S.A. se utilizarán comparables internos, mismos que se seleccionaron de la base de datos proporcionada por la empresa, los cuales fueron divididos en tres segmentos: línea de negocio, marca de neumático y dimensión del aro; todo esto con el objetivo de lograr un mayor grado de exactitud al momento de analizar las operaciones.

El primer segmento utilizado es la línea de negocio o línea comercial, que está compuesta por 5 grandes grupos, según el uso que se dará a los neumáticos:

**Tabla 15: Línea de negocio**

<b>Línea de negocio (Product Group)</b>	<b>Definición</b>	<b>Ejemplo</b>
<b>2Wheel</b>	Neumáticos para transporte de dos ruedas (bicicletas y motocicletas)	
<b>Earthmoving</b>	Neumáticos para maquinaria de movimiento de tierra o minería (excavadoras, motoniveladoras, etc.)	
<b>Material handling</b>	Neumáticos para vehículos utilizados en el manejo de materiales (Tractores, montacargas, etc.)	

<b>Passenger and Light</b>	Neumáticos para vehículos de uso común o de pasajeros	
<b>Truck tires</b>	Neumáticos para camiones y buses	

**Fuente:** (Continental Tire Andina S.A., Continental Tire Andina, 2019)

**Realizado por:** Autores

El segundo segmento está conformado por las 6 marcas de neumáticos que fabrica continental, como son: Astrum blue, Barum, Continental, General Tire, Sportiva y Viking. Estas a su vez, se ven asociadas a las líneas de negocio, es decir, una marca es fabricada para vehículos de uso normal o de pasajeros, pero también para camiones.

Para entender mejor lo antes mencionado realizamos la siguiente tabla.

**Tabla 16: Marcas de neumáticos según la línea de negocio**

<b>Marca</b>	<b>Línea de negocio (Product Group)</b>
<b>Astrum Blue</b>	Material handling
<b>Barum</b>	Passenger and Light
	Truck tires
<b>Continental</b>	2Wheel
	Earthmoving
	Material handling
	Passenger and Light
	Truck tires
<b>General Tire</b>	Passenger and Light
	Truck tires



<b>Sportiva</b>	Passenger and Light
<b>Viking</b>	Passenger and Light

**Fuente:** (Continental Tire Andina S.A., Continental Tire Andina, 2019)

**Realizado por:** Autores

El último segmento que se tomó en consideración es la dimensión del aro de cada automotor, este segmento es de vital importancia, ya que nos brinda total exactitud al momento de comparar una operación comercial, por el mismo hecho de que la medida de cada llanta es única y exclusiva para un tipo de aro y se detalla en las facturas que sustentan la venta de los neumáticos.

#### **4.2. Transacciones con partes vinculadas que estén bajo análisis**

Las transacciones de Continental Tire Andina S.A. que se encuentran bajo el análisis de Precios de Transferencia y para el cual se seleccionara el método adecuado son las ventas a clientes domiciliados en el Ecuador.

#### **4.3. Selección del método**

Se analizará cada uno de los métodos propuestos por la OCDE, a fin de determinar el más adecuado.

Los métodos para la aplicación del Principio de Plena Competencia se encuentran detallados en el punto 2.2 del capítulo II del presente trabajo.

**Tabla 17: Selección del método**

<b>Método</b>	<b>Aplica</b>	<b>No aplica</b>	<b>Criterio de aplicabilidad</b>
Precio Comparable no Controlado	<b>X</b>		Es posible la aplicación ya que se tienen conocimiento de las transacciones de Continental Tire Andina S.A. en las que se refleja la venta de productos con características similares tanto en las operaciones con las empresas relacionadas como las que mantiene con independientes, por lo tanto se determinó que, es el que mejor se ajusta y el más fiable.

Precio de Reventa		X	Este método aplica para empresas que su principal función es la distribución y en este caso es inaplicable para el caso de estudio debido a que Continental realiza funciones de manufactura.
Costo Adicionado		X	Debido a que el único tipo de transacción que se está analizando en el caso de estudio son las ventas locales, y las mismas ya han sido analizadas bajo el método de Precio Comparable no Controlado.
Distribución de Utilidades		X	Al tener comparables internos, no se realiza el análisis de las utilidades netas de las empresas, como este método lo exige.
Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional		X	Este método no es aplicable debido a que existen operaciones comparables internas, y las mismas ya han sido analizadas bajo el método de Precio Comparable no Controlado. Además, las compañías independientes deberían realizar funciones similares a la empresa analizada y en Ecuador Continental Tire Andina S.A. es la única compañía que produce neumáticos.

**Realizado por:** Autores

Con base al análisis realizado de la compañía, la metodología que se utilizará para evaluar las transacciones de venta de neumáticos en el presente caso de estudio será mediante la aplicación del **Método de Precio Comparable no Controlado**.

Debido a que se dispone de información interna (comparables internos) confiable y detallada para evaluar las ventas de la compañía a empresas relacionadas e independientes, se establece que el método seleccionado es el más apropiado para determinar si las operaciones cumplen con el Principio de Plena Competencia.

En este caso se analizará las transacciones similares con las compañías no relacionadas y se utilizará como base el precio o contraprestación al que se vende a un independiente para el cálculo del rango de plena competencia.

#### **4.4. Determinación de Resultados de las Operaciones**

Para el análisis de las operaciones con partes relacionadas de Continental Tire Andina S.A., se cuantificaron las ventas locales de la misma, dividiéndolas por línea de negocio y por tipo de cliente, tal y como se explica en la siguiente tabla.

**Tabla 18: Cuantificación de Ventas Locales**

Línea de negocio	Tipo de cliente	
	Relacionados	Independientes
<b>2Wheel</b>	\$393,56	\$72.935,73
<b>Earthmoving</b>	\$0,00	\$92.553,60
<b>Material Handling</b>	\$93.131,17	\$219.796,02
<b>Passenger and Light</b>	\$12.450.340,86	\$24.882.591,56
<b>Truck Tires</b>	\$9.466.722,66	\$14.888.266,32
<b>Total de ventas a Relacionados</b>		\$22.010.588,25
<b>Total de ventas a Independientes</b>		\$40.156.143,23
<b>Ventas totales</b>		<b>\$62.166.731,48</b>

**Fuente:** Base de datos

**Realizado por:** Autores

Una vez cuantificadas las ventas de la empresa, se procedió a analizar el precio en el que se comercializan los distintos tipos de neumáticos, utilizando como referencia las dimensiones de las llantas, la línea de negocio, la marca y el segmento de mercado, lo cual permite obtener un margen de comparabilidad exacto en las transacciones.

Los tipos de clientes también son una parte fundamental del estudio, puesto que, para cada uno de ellos se tiene un precio diferente y aunque el mismo este dentro del Rango de Plena Competencia, presenta ciertas diferencias que se dan por las condiciones de negociación que la empresa establece al momento de realizar la transacción.

Continental Tire Andina S.A. divide en 7 a los tipos de clientes y los denomina como a continuación se presenta en la tabla:

**Tabla 19: Tipo de clientes.**

<b>Tipo de clientes</b>	<b>Definición</b>	<b>Total de ventas</b>	<b>Porcentaje de ventas</b>
<b>Car Dealers</b>	Venta de vehículos en el Ecuador.	\$ 1.004.094,65	2%
<b>Empresas Nacionales de Servicios Técnicos/Cuentas Nacionales</b>	Servicios de mantenimiento de vehículos.	\$ 1.268.123,40	2%
<b>Equipo Original</b>	Ensambladoras de vehículos en el Ecuador.	\$ 6.532.469,37	11%
<b>Supermercados/ La Favorita</b>	Supermercados ubicados a lo largo del territorio nacional.	\$ 2.802.305,84	5%
<b>Retailers</b>	Distribuidores minoristas.	\$ 2.293.240,05	4%
<b>Empresas públicas</b>	Empresas del Sector Público que compran a través del SERCOP.	\$ 14.130.810,50	23%
<b>Wholesaler</b>	Distribuidores mayoristas.	\$ 34.135.687,67	55%
<b>Total de ventas</b>		<b>\$62.166.731,48</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Base de datos

**Realizado por:** Autores

A continuación, se expone un extracto de las transacciones comerciales efectuadas a empresas relacionadas e independientes, mismas que cumplen con el Principio de Plena Competencia y para determinar esto, se cumplieron con los requisitos de comparabilidad exigidos por el método aplicado.

La primera parte del análisis se realizó con la línea de negocio “*2Whell*”, misma que está conformada por los neumáticos para vehículos de dos ruedas, en donde se tomó en cuenta la dimensión del aro, que para bicicletas seleccionamos como ejemplo el neumático “Continental X King PT – 60-622” y en motocicletas tenemos a los modelos

“ContiEscape – 4.10-18” y “ContiEscape – 90/90-21”, estos modelos son comercializados entre relacionados e independientes y su precio de venta no presenta ninguna variación, tal y como lo podemos observar en la siguiente tabla.

**Tabla 20: Análisis de precios 2Wheel.**

Línea de negocio	Marca	Segmento	Modelo	Nombre comercial	Dimensión	Cliente relacionado	Precio relacionada	Cliente independiente	Precio independiente	Cumple
2Wheel	CONTINENTAL	Bicycle Tires	60-622 X King PT bk/bk fb	X King PT	60 – 622	Tecniguay tecnicentro de Guayaquil	\$ 35,00	Centro automotriz Gustavo moya baca	\$ 35,00	OK
		Motorcycle	4.10-18 M/C 60S TT ESCAPE	ContiEscape	4.10 – 18	Tecniguay tecnicentro de Guayaquil	\$ 75,70	Centro automotriz Gustavo moya baca	\$ 75,70	OK
			90/90-21 M/C 54S TT ESCAPE		90/90 – 21	Tecniguay tecnicentro de Guayaquil	\$ 86,08	Centro automotriz Gustavo moya baca	\$ 86,08	OK

**Fuente:** Base de datos

**Elaborado por:** Autores

Continental Tire Andina S.A. realizó operaciones entre relacionadas e independientes bajo condiciones similares para esta línea de negocio (2Wheel), y no se encontró diferencia en sus precios de venta, tal y como lo podemos observar en el Anexo N. 1.

La segunda parte del análisis, nos lleva a la línea de negocio conocida como “*Material Handling*”, la cual está destinada para vehículos utilizados para el movimiento de materiales. Estos neumáticos fueron comercializados durante en el año 2018 a los clientes “*Wholesaler’s*” o mayoristas y a “*Cuentas Nacionales*” o empresas de servicios de mantenimiento. El monto de las ventas a relacionados e independientes fue de \$312.927,19 y lo detallamos en la siguiente tabla:

**Tabla 21: Ventas totales Material Handling**

<b>Tipo de relación</b>	<b>Tipo de cliente</b>	<b>Empresa</b>	<b>Monto</b>
<b>Relacionada</b>	<b>Wholesaler</b>	National tire experts S.A.	\$1.104,68
		Segurillanta S.A.	\$48.014,92
		Tecnicentro del austro S.A.	\$4.116,32
		Tecniguay tecnicentro de Guayaquil	\$39.895,25
<b>Total de ventas relacionadas</b>			<b>\$93.131,17</b>
<b>Terceros</b>	<b>Empresas Nacionales de Servicios Técnicos/Cuentas nacionales</b>	Conauto C.A.	\$3.368,10
		FJ CIM centro integral de mantenimiento de teléfono	\$63.117,46
	<b>Wholesaler</b>	Norllantas Cia. Ltda	\$391,40
		S.A. importadora andina s.a.i.a.	\$110.715,40
		Tecfaroni S.A.	\$42.203,66
<b>Total de ventas independientes</b>			<b>\$219.796,02</b>
<b>Total de ventas</b>			<b>\$312.927,19</b>

**Fuente:** Base de datos

**Realizado por:** Autores

En el estudio de estas transacciones, tomamos como ejemplo a la marca con mayor número de ventas que es “*Continental*” y dos modelos de llantas como son: “SC20 + SIT – 180/70 – 8/4.33” y “SC20+S – 6.00 – 9/4.00”.

**Tabla 22: Análisis de precios Material Handling.**

Línea de negocio	Marca	Segmento	Modelo	Nombre comercial	Dimensión	Cliente relacionado	Precio relacionado	Cliente independiente	Precio independiente	Cumple
Material Handling	Continental	Industrial Elastic Tires	180/70-8/4.33 SC20+ SIT	SC20+ SIT	180/70 - 8/4.33	Tecniguay tecnicentro de Guayaquil	\$ 108,15	Conauto C.A.	\$ 108,15	OK
			6.00-9/4.00 SC20+ S	SC20+ S	6.00 - 9/4.00	Segurillanta	\$ 164,80	FJ CIM Centro integral de mantenimiento de teléfono	\$ 164,80	OK
								Tecfaroni S.A.	\$ 164,80	

**Fuente:** Base de datos

**Realizado por:** Autores



En la tercera parte del análisis tenemos la línea de producción con mayor número de ventas “*Passenger and light*”, este segmento de nuestro estudio tiene un monto de ventas de \$37.332.932,42 lo que representa un 60.05% de las ventas totales de la empresa. Las operaciones comerciales se realizaron con todos los tipos de clientes tal y como lo detallamos en la siguiente tabla:

**Tabla 23: Ventas totales Passenger and light**

<b>Tipo de relación</b>	<b>Tipo de cliente</b>	<b>Monto</b>
<b>Relacionada</b>	Empresas Nacionales de Servicios Técnicos/Cuentas nacionales	\$191,10
	Retailer	\$200.204,88
	Wholesaler	\$12.249.944,88
<b>Total de ventas relacionadas</b>		<b>\$12.450.340,86</b>
<b>Terceros</b>	Car dealers	\$1.004.094,65
	Empresas Nacionales de Servicios Técnicos/Cuentas nacionales	\$13.350,08
	Equipo original (ensambladoras)	\$6.532.469,37
	Supermercados/La favorita	\$2.802.305,84
	Retailer	\$1.386.331,66
	Empresas públicas	\$5.250.601,18
	Wholesaler	\$7.893.438,78
<b>Total de ventas independientes</b>		<b>\$24.882.591,56</b>
<b>Total de ventas</b>		<b>\$37.332.932,42</b>

**Fuente:** Base de datos

**Realizado por:** Autores

Dentro de esta línea de negocio tomamos como ejemplo las ventas de la marca “*Continental-CrossContact ATR*”, el modelo es “215/75R15 100T FR CCATR” y la dimensión del aro es “215/75 R 15”.

**Tabla 24: Análisis de precios Passenger and light**

Línea de negocio	Marca	Segmento	Modelo	Nombre comercial	Dimensión	Cliente relacionado	Precio relacionado	Cliente independiente	Precio independiente	Cumple
Material Handling	Continental	Industrial Elastic Tires	215/75R15 100T FR CCATR	CrossContact ATR	215/75 R 15	Anglo ecuatoriano de cuenca Cia. Ltda.	\$ 86,88	Brodmen S.A	\$ 86,88	OK
						Movillanta servicios general	\$ 81,09	Gustavo tobar	\$ 81,09	OK
								Roman Hermanos Cía. Ltda.		
						National tire experts S.A.	\$ 86,88	Norllantas Cia. Ltda	\$ 86,88	OK
Segurillanta S.A.	S.A. importadora andina s.a.i.a.									

**Fuente:** Base de datos

**Realizado por:** Autores

La última parte del estudio se la realizó a la línea de negocio “*Truck Tires*”, misma que es la segunda más importante por su nivel de ventas, el cual es de \$24.354.988,98 y aporta en un 39.18% a las ventas totales de la empresa. Las llantas producidas en esta línea de negocio únicamente se comercializan a 4 tipos de clientes, como lo mostramos en la siguiente tabla:

**Tabla 25: Ventas totales de Truck Tires**

<b>Tipo de relación</b>	<b>Tipo de cliente</b>	<b>Monto</b>
<b>Relacionada</b>	Retailer	\$96.099,54
	Wholesaler	\$9.370.623,12
<b>Total de ventas relacionadas</b>		<b>\$9.466.722,66</b>
<b>Terceros</b>	Cuentas Nacionales	\$1.095.543,06
	Retailer	\$537.668,24
	Sercop	\$8.880.209,32
	Wholesaler	\$4.374.845,70
<b>Total de ventas independientes</b>		<b>\$14.888.266,32</b>

**Fuente:** Base de datos

**Realizado por:** Autores

Para este segmento de negocio, tomamos como ejemplo la marca “*General Tire*”, puesto que es la más comercializada entre los distintos clientes, también, nos enfocamos en el modelo “10.00-20 TT LRH GENERAL HCT” el mismo que tiene una dimensión de “10.00 - 20” y es construida para camiones medianos o de 6 ejes.

**Tabla 26: Análisis de precios Truck Tires**

Línea de negocio	Marca	Segmento	Modelo	Nombre comercial	Dimensión	Cliente relacionado	Precio relacionado	Cliente independiente	Precio independiente	Cumple
Truck Tires	Continental	Special Bias	10.00-20 TT LRH GENERAL HCT	HCT	10.00 - 20	Anglo ecuatoriana de Cuenca Cía. Ltda.	\$ 281,54	Policía Nacional Servicio Rural	\$ 281,54	OK
						National tire experts S.A.		Cuerpo de bomberos Portoviejo		
						Segurillanta S.A.		Roman Hermanos Cía. Ltda.	\$ 277,07	OK
						Tecniguay tecnicentro de Guayaquil S.A.		Tecfaroni S.A.		
						Tecnillanta S.A.		Brodman S.A.		

**Fuente:** Base de datos

**Realizado por:** Autores

#### **4.4.1. Ajustes efectuados**

Debido a que en las transacciones de venta realizadas por Continental Tire Andina S.A. durante 2018 el no existieron factores significativos que pudieran haber afectado el valor o margen de ganancia, no ha sido necesario la aplicación de ajustes.

#### **4.5. Conclusiones**

Una vez realizado el análisis de precios de transferencia a las ventas locales de la empresa Continental Tire Andina S.A., utilizando el método del Precio Comparable no Controlado (CUP) para examinar las operaciones, se verificó que las transacciones que la compañía mantiene con sus partes relacionadas e independientes no presentan variaciones significativas en los precios pactados para las mismas, lo cual quiere decir que se está cumpliendo con el Principio de Plena Competencia.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Barbosa, J. D. (2006). El régimen de precios de transferencia en Colombia un análisis de su desarrollo, del principio de plena competencia y de la vinculación económica. *redalyc.org*, 33-63.
2. Bettinger, H. B. (2005). *Precios de Transferencia Sus Efectos Fiscales*. Mexico: Ediciones Fiscales ISEF.
3. Borrás Rodríguez, A. (1974). La doble imposición: Problemas jurídico-internacionales . En A. Borrás Rodríguez, *La doble imposición: Problemas jurídico-internacionales* (pág. 30). Madrid: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Navarra.
4. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. (2013). *El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina*. Obtenido de [https://www.ciat.org/Biblioteca/Estudios/2013\\_estudio\\_precios\\_transferencia\\_ciat-itc-giz.pdf](https://www.ciat.org/Biblioteca/Estudios/2013_estudio_precios_transferencia_ciat-itc-giz.pdf)
5. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. (2015). *Centro Interamericano de Administraciones Tributarias*. Obtenido de Centro Interamericano de Administraciones Tributarias Web site: <https://ciat.org.sharepoint.com/sites/cds/Conocimientos/GestionInstitucional/AccadelCIAT/es/pdf/OrigeneHistoria.pdf?&originalPath=aHR0cHM6Ly9jaWF0b3JnLnNoYXJlcG9pbmQuY29tLzpiOi9zL2Nkcy9FVUs3RFJtZ3libE5tREZyMFFHa3ZCQUJvY000RW14MjRrVnNuUUcyY3dGZ2xRP3J0aW11>
6. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. (2017). *50 años CIAT*. Obtenido de <https://ciat.org.sharepoint.com/sites/cds/Conocimientos/GestionInstitucional/AccadelCIAT/es/pdf/OrigeneHistoria.pdf?&originalPath=aHR0cHM6Ly9jaWF0b3JnLnNoYXJlcG9pbmQuY29tLzpiOi9zL2Nkcy9FVUs3RFJtZ3libE5tREZyMFFHa3ZCQUJvY000RW14MjRrVnNuUUcyY3dGZ2xRP3J0aW11>
7. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. (2019). *Centro Interamericano de Administraciones Tributarias*. Obtenido de <https://www.ciat.org/>
8. Continental Tire Andina S.A. (31 de Diciembre de 2018). *supercias.gob.ec*. Obtenido de [supercias.gob.ec](https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/consultaImagen/VisualizaDocumetos.zul?tipoDocumento=economica&expediente=407&idDocumento=3.1.L%20%20&fecha=2018-12-31%2000:00:00.0): <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/consultaImagen/VisualizaDocumetos.zul?tipoDocumento=economica&expediente=407&idDocumento=3.1.L%20%20&fecha=2018-12-31%2000:00:00.0>
9. Continental Tire Andina S.A. (2019). *Continental Tire Andina*. Obtenido de <https://www.continentaltire.com.ec/car/compania/sobre-continental/corporate>
10. Continental, A. (2019). *Continental AG*. Obtenido de Continental AG Web site: <https://www.continental.com/en/company/history>

11. Diario El Universo, E. U. (21 de Mayo de 2019). *El Universo*. Obtenido de El Universo:  
<https://www.eluniverso.com/noticias/2019/05/22/nota/7340900/centro-ocde-acepto-ecuador>
12. Díaz, D. E. (julio de 2017). *Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador*. Obtenido de  
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14038/Trabajo%20de%20titulaci%C3%B3n-%20Diana%20D%C3%ADaz.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
13. FMI, F. M. (ABRIL de 2000). *La globalización: ¿Amenaza u oportunidad?* Obtenido de <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm#II>
14. García, J. R. (11 de mayo de 2015). *Repositorio de Universidad de las Américas Puebla*. Obtenido de  
[http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/ledf/rodriguez\\_g\\_j/capitulo5.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledf/rodriguez_g_j/capitulo5.pdf)
15. Gonzales Béndiksen, J. (2011). *BendiksenLaw members of law offices international*. Obtenido de BendiksenLaw Web site:  
<http://www.bendiksenlaw.com/colombia/wp-content/publications/2011/IntroduccionEstudiodelosPreciosdeTransferencia2011.pdf>
16. Herrera, Mendez y Mero. (febrero de 2013). *Repositorio de la Universidad de Guayaquil*. Obtenido de  
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13614/1/TESIS%20FINAL.pdf>
17. Información Estadística Mensual-BCE & Serie Histórica de la Canasta Familiar Básica Nacional. (2017-2018). Obtenido de  
<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2017/Diciembre/Informe%20Economia%20laboral-dic17.pdf>;  
<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-publica-las-cifras-de-inflacion-2018/>;  
<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Infl>
18. Ley de Régimen Tributario Interno. (3 de enero de 2019). *LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, LRTI*. Obtenido de  
[http://www.santodomingo.gob.ec/docs/transparencia/2019/01-Enero/Anexo/a2\)/LEY%20ORGANICA%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERN.pdf](http://www.santodomingo.gob.ec/docs/transparencia/2019/01-Enero/Anexo/a2)/LEY%20ORGANICA%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERN.pdf)
19. Organización de Estados Americanos. (2011). *OAS. More rights for more people*. Obtenido de <https://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea33s/ch32.htm>
20. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. (julio de 2010). *Directrices de la OCDE aplicables en materia deprecios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*. Obtenido de  
<https://www.grupoconsultorefe.com/assets/files/recursos/files/OCDE%20-%20Gu%C3%ADas%20sobre%20Precios%20de.pdf>

21. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. (Junio de 2011). *Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico*. Obtenido de OCDE mejores políticas para una mejor vida: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/48275782.pdf>
22. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. (2017). *Guía práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia*. Obtenido de <https://www.oecd.org/tax/guia-practica-comparables-precios-de-los-minerales.pdf>
23. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. (2019). *La OCDE*. Obtenido de <http://www.oecd.org/centrodemexico/44358788.pdf>
24. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. (2019). *Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico*. Obtenido de <https://www.oecd.org/acerca/>
25. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (Enero de 2016). *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*. Obtenido de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico: <http://www.oecd.org/latin-america/Activos-con-America-Latina-y-el-Caribe.pdf>
26. Organización para la cooperación y el Desarrollo Económico. (2017). *OECD better policies for better lives*. Obtenido de OECD better policies for better lives web site: <http://www.oecd.org/latin-america/regionalprogramme/actividades-en-america-latina.htm>
27. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2017). *oecd.org*. Obtenido de <https://www.oecd.org>: <https://www.oecd.org/latin-america/OECD-LAC-Regional-Programme-Information-Note-SP.pdf>
28. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (20 de diciembre de 2018). *REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*. Obtenido de <http://www.azuy.gob.ec/prv/wp-content/uploads/2019/01/REGLAMENTO-PARA-LA-APLICACION-DE-LA-LEY-DE-REGIMEN-TRIBUTARIO-INTERNO-20-dic.-2018.pdf>
29. Serrano, F. (2014). El informe sobre erosión de bases imponibles y traslación de beneficios de la OCDE: origen e implementación en un marco internacional y globalizado. *Revista de la facultad de derecho*, 46.
30. Servicio de Rentas Internas. (2013). *SRI*. Obtenido de <http://descargas.sri.gob.ec/download/anexos/opre/NAC-DGERCGC13-00011%20S.R.O.%20878%2024-01-2013.pdf>
31. Servicio de Rentas Internas. (2008). *SRI*. Obtenido de [http://descargas.sri.gob.ec/download/anexos/opre/RES\\_NAC-DGER2008-0464.pdf](http://descargas.sri.gob.ec/download/anexos/opre/RES_NAC-DGER2008-0464.pdf)



32. Servicio de Rentas Internas. (2019). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/acb4c6e3-d684-4dd4-808c-a77227d182a1/Ficha%20T%C3%A9cnica%20para%20la%20Estandarizaci%C3%B3n%20del%20an%C3%A1lisis%20de%20Precios%20de%20Transferencia%20.pdf>
33. Superintendencia de Compañías. (2018). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Obtenido de [https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portaldeinformacion/consulta\\_cia\\_menu.zul?expediente=407&tipo=1](https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/portaldeinformacion/consulta_cia_menu.zul?expediente=407&tipo=1)

## **ANEXOS**

**Anexo A:** Acuerdo de confidencialidad para entrega de base de datos por parte de Continental Tire Andina S.A.

**Anexo A.- Acuerdo de confidencialidad para entrega de base de datos por parte de Continental Tire Andina S.A.**

**ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD**

Conste por el presente documento que los que suscriben por una parte Continental Tire Andina S.A., en adelante CONTINENTAL debidamente representada por el Sr. Jorge Almeida R. en su calidad de Presidente Ejecutivo, y por otra los Señores Christian Cornelio Arias Fernández y Jorge Andrés Piloza Abad, en adelante LOS INTERESADOS, dejan constancia de lo siguiente:

**PRIMERA. - ANTECEDENTES:**

- a) LOS INTERESADOS se encuentran realizando un trabajo de investigación denominado “PROGRAMA PARA LA GESTION ACTVA DE LA DEMANDA DE ENERGIA ELECTRICA EN GRANDES CLIENTES DE LA EMPRESA ELECTRICA REGIONAL CENTRO SUR A TRAVÉS DE LA MEDICION INTELIGENTE Y LA APLICACIÓN DE INCENTIVOS TARIFARIOS”, en la Universidad Politécnica Salesiana, para ello han solicitado la autorización a Continental Tire Andina S.A. para recabar información técnica eléctrica.
- b) LOS INTERESADOS están conscientes de que hay datos e información que es estrictamente confidencial y propiedad de Continental y debe ser manejada de conformidad con lo estipulado en las siguientes clausulas.

**SEGUNDA.- OBJETO.-** El objeto del presente acuerdo es la obligación de LOS INTERESADOS de mantener la estricta confidencialidad con relación a la información, programa y documentación suministrada por CONTINENTAL, para el cumplimiento de su trabajo de graduación, para ello se compromete a informar al Jefe de Infraestructura Eléctrica de Continental, de los detalles, avances, temas y detalles utilizados en la elaboración del trabajo de grado, antes de ser presentados o publicados en la Universidad.

**TERCERA.- INFORMACIÓN CONFIDENCIAL.-** Para efectos del presente Acuerdo, se entiende por "Información Confidencial" cualquier información de propiedad o que posea cada parte, incluida pero no limitada a datos e informes técnicos y no técnicos, datos e informes financieros, programas de software preparados o diseñados por una de las partes, modelos, documentos, láminas, informes de asesores externos o de autoridades, contratos, correspondencia, fórmulas, listado de clientes, información sobre ventas, cartera, y cualquier otro documento o instrumento que contenga información relacionada con CONTINENTAL y sus negocios en general, y con sus clientes o la actividad o interés de sus clientes.

La Información Confidencial no incluye ninguna información que:

- 1.- Sea o llegue a ser pública y/o disponible de una forma que no sea la violación de una cualquiera de las Partes de cualquier obligación hacia la otra parte según este Acuerdo.

2.- Sea conocida por la parte que la reciba antes de que la parte correspondiente le diera a conocer dicha información.

**CUARTA. - RECONOCIMIENTO. - LOS INTERESADOS** aceptan y reconocen que han obtenido de CONTINENTAL Información Confidencial.

LOS INTERESADOS aceptan y reconocen que toda la Información Confidencial de CONTINENTAL es relevante, intangible y confidencial y que la misma afecta la plusvalía y la conducción efectiva y exitosa de los negocios y operaciones de CONTINENTAL, y que mantener la confidencialidad de la Información Confidencial es necesario con el fin de proteger los intereses legítimos de CONTINENTAL.

LOS INTERESADOS acuerdan recibir dicha Información Confidencial en estricta confidencia y que en ningún momento la divulgarán, revelarán o comunicarán, ni directa ni indirectamente, a ninguna persona, firma, compañía o entidad, ni que utilizarán ni explotarán ninguna porción de dicha Información Confidencial para su beneficio ni para beneficio de terceros.

**QUINTA. - VIGENCIA. -** La validez y vigencia del presente acuerdo es independiente a la iniciación o no de cualquier relación negocial o comercial que surja entre las Partes, de tal suerte que, de no iniciarse acuerdo o contrato comercial entre las Partes, éste contrato seguirá vigente y por tanto subsiste de manera indefinida la obligación de LOS INTERESADOS de guardar absoluta reserva y confidencialidad de la información y documentación conocida de CONTINENTAL. De igual manera, subsiste el presente contrato y las obligaciones aquí contenidas en caso de celebrarse, ejecutarse y terminarse cualquier relación negocial o comercial entre las Partes.

**SEXTA. - RESTRICCIONES. - LOS INTERESADOS aceptan** sujetarse a las siguientes restricciones:

1.- No usarán la Información Confidencial de CONTINENTAL en beneficio propio o para fines distintos a los señalados en el presente documento.

2.- LOS INTERESADOS, para mantener la confidencialidad de la Información Confidencial, deberán tomar las medidas de seguridad que sean razonables y por lo menos iguales a las que toman para proteger su propia Información Confidencial. LOS INTERESADOS pueden revelar Información Confidencial sólo a sus propios empleados, asesores y contratistas que necesiten conocerla. LOS INTERESADOS velarán porque sus empleados, asesores y contratistas respeten la confidencialidad que debe existir respecto de la Información Confidencial.

3.- LOS INTERESADOS deberán guardar en un lugar seguro la Información Confidencial propia o de la otra Parte, de forma tal que se garantice la debida restricción en el acceso a la misma.

4.- LOS INTERESADOS NO permitirán a persona alguna copiar, duplicar, usar, explotar o reproducir total o parcialmente la Información Confidencial de la otra Parte, salvo que exista autorización expresa.

**SEPTIMA. - NOTIFICACIÓN. - LOS INTERESADOS** notificarán inmediatamente a CONTINENTAL acerca del conocimiento de cualquier uso no

autorizado o revelación de la Información Confidencial o de cualquier otro incumplimiento de este Acuerdo. LOS INTERESADOS, cooperará con CONTINENTAL de forma razonable para ayudarle a recuperar la posesión de la Información Confidencial y prevenir su futuro uso no autorizado.

**OCTAVA. - INDEMNIZACIÓN.** - LOS INTERESADOS aceptan y reconocen que se causaría un perjuicio y un potencial daño a CONTINENTAL como resultado de una infracción de este Acuerdo por una de ellas.

Por lo tanto, se obliga y compromete a indemnizar a CONTINENTAL por los perjuicios que se le causen por el incumplimiento del presente Acuerdo.

Así mismo, se obligan y comprometen a mantener a CONTINENTAL, libre de todo reclamo, demanda, pleito, pérdida, costo, gasto, obligación, responsabilidad, daños y perjuicios (incluidos los gastos legales) que LOS INTERESADOS incurra o sufra en el curso de todas las negociaciones, juicios o apelaciones a que hubiere lugar, como resultado o en relación con cualquier infracción de las obligaciones que a cada una de ellas corresponden conforme a este Acuerdo.

LOS INTERESADOS aceptan que CONTINENTAL tendrá el derecho de ejercer cualquier reclamo, derecho y recurso a que tenga derecho bajo la ley, en caso de incumplimiento de una de las partes al presente Acuerdo, y en especial a las obligaciones contenidas en ésta cláusula.

**NOVENA. MODIFICACIÓN.** - Este Acuerdo no debe ser modificado excepto por convenio escrito con fecha posterior a la de este Acuerdo y suscrito por ambas partes.

**DECIMA TERCERA. JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA. -**

Toda controversia o diferencia relativa a este contrato, a su ejecución y liquidación e interpretación, será resuelta con la asistencia de un mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de las Cámaras de la Producción del Azuay. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento las partes se someten a la resolución de un Tribunal de Arbitraje del Centro de Arbitraje y mediación de las Cámaras de la Producción del Azuay, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento de dicho Centro de Arbitraje y Mediación, y, las siguientes normativas y preceptos: 1) El Tribunal será integrado por un Árbitro único, designado por el Centro de Arbitraje y Mediación de las Cámaras de la Producción del Azuay, de conformidad a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación. 2) El Tribunal decidirá en derecho. Para la ejecución de medidas cautelares el Tribunal Arbitral está facultado para solicitar a los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos su cumplimiento, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno. 3) El procedimiento arbitral será confidencial. 4) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del Centro de Arbitraje y Mediación de las Cámaras de la Producción del Azuay.