

**CREACIÓN DE VALOR Y PRECIOS DE TRANSFERENCIA.
RECOMENDACIONES PARA MINIMIZAR LA EROSIÓN DE LA BASE IMPONIBLE
EN ECUADOR**

Proyecto Integrador realizado por:

JIMÉNEZ ONOFRE SOFÍA NORELIA

RIVERA ZAMBRANO YUISSA ALISON

**Presentado a la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas de la Escuela
Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)**

Previa a la obtención del Título de:

ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL

INGENIERA COMERCIAL Y EMPRESARIAL

Director de Proyecto: Econ. Juan Carlos Campuzano, MSc.

Febrero 2017

Abstract

This paper reviews the OECD BEPS Project Action 9 as a proposal to mitigate the transfer pricing problem and its implementation in Ecuador. For this analysis, five objectives were set out in three parts: first, it gathered information about the tax outlook in Ecuador and about the magnitude of the transfer pricing problem in Latin America; second, it performed a retrospective analysis of transfer pricing regulations in Ecuador until now; and finally interviews were conducted with experts from the public, private and academic sectors to gather information on the current context of Action 9 in the country. The results were processed with Atlas.ti software in order to propose more structured and objective suggestions to the tax administration.

Resumen

El presente trabajo realiza una revisión de la Acción 9 del Proyecto BEPS de la OCDE, como propuesta para mitigar la problemática de precios de transferencia y su implementación en el Ecuador. Para esto se plantearon cinco objetivos que se desarrollaron en tres partes: primero se recopiló información del panorama tributario en Ecuador y de la magnitud del problema de precios de transferencia en Latinoamérica; segundo se realizó un análisis retrospectivo de la normativa de precios de transferencia en el Ecuador hasta la actualidad; y por último se realizaron entrevistas a expertos del sector público, privado y académico para recabar información del contexto actual Acción 9 en el país. Los resultados de las mismas se procesaron con el software Atlas.ti con el fin de proponer sugerencias más estructuradas y objetivas a la administración tributaria.

Dedicatoria

Esta dedicatoria está dividida en tres partes. A mi madre, quien ha sido una luz en medio de la oscuridad y me ha impulsado cada día para que culminen mis metas propuestas, te dedico este logro porque es más tuyo que mío. A mi familia que siempre me ha apoyado, especialmente a Grace Icaza que más que una prima ha sido una hermana. Finalmente a todas aquellas personas que de alguna forma contribuyeron a la realización de este proyecto.

Sofía Jiménez

Dedicatoria

Dedico este trabajo a las personas que han trabajado arduamente para que podamos disfrutar de un país más justo y equitativo. Aunque aún son muchos los desafíos, son también muchos los logros que gracias a su esfuerzo hoy celebramos.

Yuissa Rivera

Agradecimiento

A mi mejor amiga, hermana y compañera de vida Susana Onofre, gracias madre por enseñarme con tu fuerza que la constancia vence cualquier obstáculo, por inspirarme desde muy pequeña a seguir mis sueños hasta convertirlos en realidad y mostrarme que la verdadera riqueza proviene del corazón. Me gusta que seas mi mamá, pero me encanta que seas mi amiga.

A mis amigos, por todos los recuerdos bonitos que me dieron, sin ellos la universidad hubiera sido distinta. Gracias por ser parte de mi vida.

A mi compañera Yuissa por todas esas horas de trabajo, risas y desvelo que compartimos juntas y que ahora culminan en el desarrollo de este proyecto, el cual ha cumplido con las expectativas propuestas.

A mis profesores, quienes compartieron su conocimiento, gracias por todos los años de enseñanzas y paciencia.

Mi sincero agradecimiento a cada una de las personas que nos dieron su ayuda de manera desinteresada, y compartieron información relevante en pro de la realización del presente trabajo.

Finalmente gracias E. C. B., por todos los consejos y la ayuda constante e incondicional que me has brindado, me ayudaste hasta donde era posible e incluso más que eso.

Sofía Jiménez

Agradecimiento

A mi querida madre, protagonista de todos mis logros. Gracias por siempre creer en mí, por inculcarme todos los valores que me han ayudado a alcanzar mis metas, por todo el apoyo y todo el cariño, por ser la madre más abnegada, por todos tus sueños sacrificados para que yo pueda cumplir los míos. Hacerte sentir orgullosa es el único pago que tengo.

A mi padre por enseñarme con su ejemplo el trabajo duro y la importancia de nunca dejar de aprender, por todo su apoyo y darme una educación que es el mejor regalo para mi futuro.

A toda mi familia por su paciencia y comprensión en todas mis faltas, a pesar de la distancia física los llevo siempre en mi corazón.

A mis queridos amigos, los de siempre, mis compañeros de viaje, gracias por todas las risas y lágrimas, estaré para ustedes siempre.

A mi compañera Sofía, por todo el esfuerzo y dedicación, y por hacer este trabajo más entretenido.

A mi tutor de tesis y demás autoridades de ESPOL por permitirnos la realización de este trabajo.

A todos los expertos que a pesar de su apretada agenda colaboraron desinteresadamente en las entrevistas.

Yuissa Rivera

Declaración expresa

La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente;
y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

Sofía Norelia Jiménez Onofre

Yuissa Alison Rivera Zambrano

Siglas

AT: Administración Tributaria

BEPS: Base erosion and profit shifting (Erosión de la base imponible y traslado de beneficios)

CAQDAS: Computer Analysis Qualitative Data Asist Software

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CIAT: Centro Interamericano de Administraciones Tributarias

IR: Impuesto a la Renta

IVA: Impuesto al Valor Agregado

LORTI: Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

OMC: Organización Mundial del Comercio

PIB: Producto Interno Bruto

PT: precios de transferencia

SRI: Servicio de Rentas Internas

UE: Unión Europea

USD/US\$: The United States dollar (dólar estadounidense)

Tabla de contenido

CAPÍTULO I	1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Planteamiento del Problema.....	3
1.2. Justificación del problema.....	3
1.3. Objetivos	4
1.3.1. Objetivo general	4
1.3.2. Objetivos específicos	4
CAPÍTULO II.....	6
2. MARCO TEÓRICO	6
2.1. Proyecto BEPS	6
2.2. Acción 9: Asegurar que los resultados de los precios de transferencia están en línea con la creación de valor (Riesgos y Capital)	7
2.3. Precios de Transferencia	8
2.4. Principio de plena competencia.....	9
2.5. Análisis de comparabilidad	10
2.6. Análisis de Funcionalidad	10
2.6.1. Análisis de riesgos	11
2.7. Metodologías de precios de transferencias aprobadas por la OCDE.....	12
2.7.1. Métodos tradicionales basados en las operaciones realizadas.....	13
2.7.1.1. Método del precio libre comparable	13
2.7.1.2. Método del precio de Reventa.....	14
2.7.1.3. Método del coste incrementado.....	15
2.7.2. Métodos no tradicionales basados en el resultado de las operaciones.....	15

2.7.2.1.	Método del margen neto operacional.....	16
2.7.2.2.	Método de distribución de resultados	16
CAPITULO III.....		17
3.	METODOLOGÍA	17
3.1.	Diseño de la investigación	17
3.1.1.	Investigación descriptiva.....	17
3.1.1.1.	Política Tributaria en América Latina.....	18
3.1.1.2.	Ecuador: panorama fiscal	24
3.1.2.	Análisis retrospectivo longitudinal	29
3.1.2.1.	Evolución de la normativa de precios de transferencia implementada en Ecuador de 2004 - 2016	29
3.1.3.	Grounded Theory.....	38
3.1.3.1.	Muestreo Teórico.....	38
3.1.3.2.	Entrevistas no estructuradas	39
3.1.4.	Análisis cualitativo asistido por Computadora.....	40
3.1.4.1.	Atlas.ti	41
3.1.4.2.	Resultados Software Atlas.ti	44
CAPÍTULO IV		48
4.	RESULTADOS.....	48
CAPÍTULO V.....		51
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	51
5.1.	Conclusiones	51

5.2. Recomendaciones	53
REFERENCIAS.....	55
APÉNDICES	58

Listado de tablas

Tabla 1. Desarrollo de países de América Latina y el Caribe en el ámbito del control de la manipulación abusiva de los precios de transferencia.....	19
Tabla 2. Pérdida de capitales y pérdidas de ingresos fiscales derivados de la manipulación de los precios de transferencia del comercio bilateral de los países de América Latina hacia la UE-27 y EE.UU. (en US\$ dólares).....	21
Tabla 3. Pérdida de capital, proporción del comercio total y pérdida de recaudación fiscal derivados de la manipulación de los precios de transferencia del comercio bilateral de los países de América Latina hacia la UE-27.....	23
Tabla 4. Pérdida de capital, proporción del comercio total y pérdida de recaudación fiscal de la manipulación de los precios de transferencia del comercio bilateral de los países de América Latina hacia EEUU	23
Tabla 5. Estructura tributaria años 2006-2015 (En porcentajes del PIB).....	25
Tabla 6. Recaudación Promedio de la imposición a la renta para el año 2006 (en % del PIB)	27
Tabla 7. Muestra elegida por sector	39
Tabla 8. Codificación entrevistas	42
Tabla 9. Frecuencia de citas por código	46

Listado de figuras

Figura 1. Métodos de precios de transferencia	13
Figura 2. Presión Fiscal (%).....	24
Figura 3. Estructura tributaria años 2006-2015 (como porcentaje de la recaudación total)	25
Figura 4. Crecimiento porcentual de recaudación 2007-2015 (En porcentajes del PIB) ...	26
Figura 5. Análisis retrospectivo longitudinal de la implementación de normativa de precios de transferencia en el Ecuador	37
Figura 6. Gráfico de frecuencias de citas.....	43

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

La evasión fiscal se efectúa a través de diferentes instrumentos de elusión de leyes y reglamentos empleados para reducir su carga tributaria, para lo cual los estados son los encargados de desarrollar y mejorar mecanismos que permitan una mayor recaudación impositiva e impidan la fuga de capitales.

Los ingresos tributarios son una de las fuentes principales por las que un gobierno obtiene recursos para financiar obras públicas que permitan un desarrollo integral de sus habitantes por ende la existencia de evasión fiscal repercute en la capacidad que tienen los países de mejorar su economía y el nivel de vida de las personas (Christian Aid, 2008).

No obstante las multinacionales y transnacionales en su búsqueda de maximizar sus beneficios utilizan mecanismos para reducir sus cargas impositivas, generando deterioro en el financiamiento de procesos que permitan el desarrollo de una nación (Carlos & Mor, 2016), Una de estas prácticas es establecer precios de transferencia entre sus partes vinculadas con base en acuerdos contractuales que estipulan una repartición de riesgos que no corresponden al contexto real en el que se desenvuelven, y/o mediante la asignación excesiva de capital entre las mismas.

En consecuencia la OCDE¹, como organismo de cooperación internacional, presentó el informe BEPS (Erosión de la base imponible y traslado de beneficios) en conjunto con los países del G20², con el fin de proponer acciones que garanticen que los ingresos se graven en el lugar donde se efectuó la actividad económica. El informe, que contiene 15 acciones, aborda en la número 9 el problema de precios de transferencia por riesgos y capitales, proponiendo reglas que se alineen a la creación de valor y al principio de plena competencia.

En el presente trabajo se recopila información de la situación del Ecuador en materia de precios de transferencia y los problemas originados por la asignación de riesgos y capitales entre empresas relacionadas. Adicionalmente se proponen sugerencias alineadas a la Acción 9 del Proyecto BEPS que podrían aplicarse en el país.

En el contexto de traslado de beneficios muchas multinacionales suelen utilizar métodos de precios de transferencia a fin de lograr distribuir sus capitales y reasignar el riesgo contractual asumido entre filiales localizadas en distintas partes del mundo aprovechando el concepto de paraísos fiscales para eludir impuestos. La acción 9 del informe BEPS engloba esas distorsiones correspondientes al nivel de ingreso y los riesgos económicos contraídos que muchas veces no corresponden al nivel de actividad desarrollado por la organización en un determinado lugar.

¹ La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es un organismo de cooperación internacional, compuesto por 35 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales.

² El G20 es un foro compuesto por 20 países que entre ellos representan el 85% de la economía mundial sus integrantes son Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Francia, Alemania, India, Indonesia, Italia, Japón, México, República de Corea, Rusia, Arabia Saudita, Sudáfrica, Turquía, el Reino Unido, los Estados Unidos y la Unión Europea (UE).

La finalidad de la acción 9 es lograr que los beneficios se graven en la localidad donde se crea el valor, garantizando que la ganancia tributaria no se desplace artificialmente fuera de los países y manteniendo al mismo tiempo la legitimidad del principio de independencia y de plena competencia que han sido alterado muchas veces por las malas prácticas aplicadas por las multinacionales.

1. Planteamiento del Problema

La estimación apropiada de precios de transferencia, en conjunto con los riesgos y capitales asociados a cada una de las partes involucradas, presenta constantes desafíos para la administración tributaria al evaluar si las multinacionales emplean estos mecanismos de manera transparente y en línea con la creación de valor.

Esto nos lleva a la interrogante de si la normativa ecuatoriana vigente se alinea a las directrices propuestas por la OCDE, siendo un instrumento de apoyo para el control por parte del ente recaudador o si, por el contrario, presenta vacíos legales que puedan utilizarse por parte de las compañías para reducir su carga tributaria.

2. Justificación del problema

Los sistemas tributarios en tercer mundo han sido criticados por la facilidad con que se burlan por los sujetos pasivos (Corbacho, Fretes, & Lora, 2003). La principal consecuencia de esta problemática es la pobre recaudación obtenida y las grandes sumas de dinero que no se declaran, privando al Estado de recursos para financiarse y finalmente, despojando a una sociedad de servicios básicos, obras públicas y subsidios.

Para lograr avances significativos en materia de fiscalidad, primero se debe diagnosticar si la legislación vigente es apropiada para el entorno nacional al estar simultáneamente alineada a los

marcos internacionales, para poder evaluar si permite al organismo fiscal un control basado en la legalidad y legitimidad.

Este trabajo pretende que las sugerencias y hallazgos obtenidos, puedan utilizarse en estudios futuros y de forma idónea por la administración tributaria, para perfeccionar el tratamiento de los precios de transferencia, tomando en cuenta la asignación de riesgos y aportaciones de capital entre las partes vinculadas. De esta manera el Estado podría transparentar las acciones de las transnacionales y disminuir la posibilidad de que incurran en mecanismos de evasión, esto aumentaría la recaudación de sociedades y le permitiría obtener más recursos para retribuir a los ciudadanos con mayor bienestar social.

3. Objetivos

1. Objetivo general

Proponer sugerencias a la administración tributaria alineadas a las mejores prácticas planteadas por organismos internacionales que impidan la erosión de la base imponible a través de la transferencia de riesgos o distribución inadecuada de capital entre integrantes de un grupo económico.

2. Objetivos específicos

1. Identificar la pérdida tributaria que los países de la región han tenido como consecuencia de la fuga de capitales por manipulación de precios de transferencia.
2. Exponer la situación actual de la evasión y recaudación tributaria en el Ecuador.
3. Realizar un análisis longitudinal de la normativa ecuatoriana implementada entre los años 2004-2016 sobre precios de transferencia.

4. Identificar oportunidades de mejora para que el ente recaudador ejerza mejor control en las multinacionales y sus partes vinculadas, sobre el capital y riesgo asociado.
5. Elaborar recomendaciones que la administración tributaria pueda implementar en base a la Acción 9 del plan BEPS.

CAPÍTULO II

6. MARCO TEÓRICO

1. Proyecto BEPS

En el actual contexto de globalización los mercados se han abierto reduciendo las barreras para la transferencia de bienes e intangibles. Economías de distinto tipo han logrado mayor integración comercial, como es el caso del intercambio entre países Norte-Sur que representa cerca del 25% del comercio mundial (OMC, 2014). Como consecuencia los regímenes de fiscalidad empezaron a ser un tema recurrente en la agenda de las naciones y el progresivo alcance que ha tenido el sector de productos digitales en la economía permitió a las empresas localizar partes de su cadena comercial en distintas ubicaciones generando en ciertos casos una incorrecta carga tributaria (OCDE, 2010b).

La doble imposición originada por el unilateralismo de los sistemas fiscales de cada país ocasionó conflictos de interés por parte de las empresas y los países, por lo que en 1955 la OCDE recomendó la firmar de convenios bilaterales entre los países (OCDE, 2010b). Sin embargo, estos acuerdos no lograron eliminar por completo todas las lagunas e incongruencias generadas por las transacciones entre países y se ha tenido que realizar revisiones y actualizaciones periódicas adaptadas a los cambios de normas y principios internacionales que son un pilar fundamental para el crecimiento de la economía global.

Inicialmente la doble imposición tributaria fue un paradigma empresarial de preocupación global, pero la solución a este hecho originó un fenómeno subalterno permitiendo a las multinacionales minimizar la carga tributaria a través de la doble no imposición o imposición nula, que ha afectado en su mayoría a los ingresos de los países en vías de desarrollo, donde la

recaudación tributaria representa aproximadamente el 21,7% de acuerdo a un informe publicado por la OCDE (2016).

Los impuestos son un fuerte instrumento de impulso para el desarrollo y debido a la evasión tributaria se pierde cerca del 50% de la recaudación potencial de impuestos (Corbacho, Fretes, & Lora, 2003). En la práctica muchas organizaciones abusan de las prerrogativas ofrecidas por países para transferir mediante la manipulación de precios parte de la base imponible originada en un territorio a territorios que los beneficien impositivamente lo que afecta la recaudación real.

El Informe sobre la erosión de la base y transferencia de beneficios (BEPS) publicado en septiembre del 2013 se concibió como un marco de planificación fiscal para impedir que las sociedades aprovechen inconsistencias en los sistemas fiscales nacionales, trasladando de manera perniciosa los beneficios a países de escasa o nula imposición.

El plan consta de quince acciones que tienen como base mejorar las normas internas de los países desarrollados y en vías de desarrollo que afectan operaciones internacionales, reforzar el criterio de esencia económica y mejorar la seguridad jurídica y su transparencia.

Las acciones 8, 9 y 10 tienen como pilar fundamental el principio de plena competencia y se centran en que las compañías que negocian con precios de transferencia, obtengan rendimientos en función de la actividad económica desempeñada y que se encuentren en línea con la creación de valor (OCDE, 2015).

2. Acción 9: Asegurar que los resultados de los precios de transferencia están en línea con la creación de valor (Riesgos y Capital)

La Acción 9 proporciona indicaciones para asegurar que los rendimientos no se acumularán de forma inapropiada a una parte vinculada únicamente porque ha asumido riesgos contractuales

o ha proporcionado capital, es así que, una remuneración sobre el capital será inapropiada sólo en la medida en que supere el monto que habría sido pagadero entre partes independientes en caso de efectuarse la misma transacción (OCDE, 2015).

De igual manera el rendimiento obtenido por asumir un riesgo será inapropiado si dicho ingreso excede la cantidad percibida por una empresa independiente que haya contraído un riesgo igual, o si la supuesta asunción de riesgo es inconsistente con la realidad económica (por ejemplo, porque el receptor de la compensación no tiene los recursos para soportar la transacción, la capacidad de tomar decisiones o mitigar el riesgo).

En vista de estas inconsistencias, es necesaria la implementación de medidas especiales con respecto a los activos intangibles, el riesgo y el exceso de capitalización , ya sea dentro o fuera del principio de plena competencia

Así, la Acción 9, leída en sentido amplio, podría tener consecuencias más amplias y menos fundadas en los principios tributarios internacionales clásicos que otras disposiciones del plan de acción, abordando directamente las fallas del sistema actual, en particular con respecto a los rendimientos relacionados con los activos intangibles, el riesgo y la sobre-capitalización (Serrano, 2014).

Por esta razón, es importante determinar medidas especiales que capturen la esencia económica y el principio de plena competencia, ya que, son necesarias para formular políticas que determinan la consistencia entre una compensación y el riesgo bajo estándares de independencia.

3. Precios de Transferencia

La venta o transferencia de bienes entre compañías vinculadas en dos o más países es conocido como intercambio intracomercial y el precio fijado para este tipo de transacciones

multinacionales se realiza mediante los precios de transferencia, que son mecanismos a través del cual las empresas del mismo grupo establecen bajo un el marco competitivo el precio a realizar una transacción (Urquidi, 2008).

De acuerdo a la OCDE (2010a) en ocasiones en que empresas vinculadas operan entre sí, las fuerzas del mercado no terminan determinando el precio de sus transacciones violando el principio de plena competencia. Esto se da principalmente debido a sus fuertes lazos comerciales, financieros y la adopción de una estrategia empresarial concreta, repercutiendo de esta forma sobre la deuda y recaudación tributaria de las economías que intervienen.

4. Principio de plena competencia

El principio de plena competencia es el estándar internacional de precios de transferencia y parte de la condición de que toda transacción realizada debe mantener una relación de igualdad o competitividad entre la partes de la misma, es decir que ninguno de los integrantes puede encontrarse en una situación ventajosa de forma que se asegure un trato justo.

Cuando dos empresas asociadas están, 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 obtenido 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 (OCDE, 2010a).

Como queda estipulado el objetivo principal de plena competencia está basado en el criterio de que las sociedades son independientes y por lo tanto deben mantener contratos de operaciones comparables y en caso de existir desviaciones se pueda realizar una respectiva rectificación contable.

5. Análisis de comparabilidad

Para lograr la aplicación de cualquiera de los métodos se debe realizar un análisis de comparabilidad donde se deben encontrar semejanzas económicas entre la empresa y sus comparables, prevaleciendo siempre las condiciones de independencia.

El grado de comparabilidad dependerá de características operacionales de las empresas que hubieran podido influir en condiciones de negociación en el mercado libre, comparación de las funciones desempeñadas, activos empleados, cláusulas contractuales, los riesgos asumidos, circunstancias económicas de las partes, estrategias empresariales. La importancia que tengan estas características se dará de acuerdo a la naturaleza de la operación entre empresas asociadas y el método utilizado para determinar el precio de transferencia (OCDE, 2010a)

En caso de que existan diferencias entre las operaciones realizadas entre partes vinculadas y empresas independientes se deben realizar ajustes en la medida de lo posible para lograr una comparación fiable, estos ajustes estarán en función de las características anteriormente mencionadas (OCDE, 2015).

6. Análisis de Funcionalidad

Cuando dos compañías independientes interactúan entre sí, suele ser sencillo identificar la funcionalidad de cada una dentro de una operación, sin embargo al evaluar transacciones dentro de empresas vinculadas aumenta la complejidad, por lo que es necesario un análisis funcional (OCDE, 2015).

El objetivo de este análisis es entender el papel cada una de las partes, las funciones clave ejecutadas, los activos empleados y los riesgos sustanciales asumidos. Para esto se deben tener en cuenta distintas consideraciones generales como la actividad de la empresa, su estructura,

localización, etc.; y otras más específicas como la participación propiamente dicha de cada una de las partes, naturaleza, frecuencia, responsabilidades asumidas, entre otras. Es importante por lo tanto tener en cuenta la relevancia económica de dicha función, es decir, una de las partes puede tomar parte en muchas de las actividades y otro participante solo en una, pero puede que a final de cuentas esa única tarea sea el eje principal de toda la operación (OCDE, 2015).

1. Análisis de riesgos

Se entiende que una empresa asume un riesgo siempre que espere recibir beneficios de ello. La definición de riesgo dentro de los precios de transferencias puede variar dependiendo de la naturaleza y circunstancias en que se desenvuelva cada compañía, sin embargo el propósito de enumerarlos dentro de la acción, es tener una lista de pautas a tener en cuenta a la hora de realizar el análisis de incertidumbres que puedan afectar la operación.

El propósito se centra en poder diferenciar estos riesgos, ya sean endógenos o exógenos, y definirlos de forma precisa para cada una de sus partes. La OCDE identifica los siguientes tipos de riesgos:

a) Riesgos estratégicos o riesgos de mercado: originados por variables del macroentorno, como implicaciones económicas, políticas, ambientales sociales, tecnológicas, tendencias del mercado, etc.

b) Riesgos de infraestructura u operativos: proveniente de la operación normal de la empresa que puede afectar a la eficacia en sus procesos. Son de tipo endógeno, como el desperfecto en una planta, o exógenos, como regulaciones industriales.

c) Riesgos financieros: si bien muchos riesgos pueden converger en pérdidas financieras, existen riesgos propiamente de esta naturaleza, como los provenientes del manejo de efectivo,

liquidez, decisiones de financiamiento, etc. Pueden ser endógenos, como la estructura de capital, o exógenos como una crisis bancaria.

d) Riesgos transaccionales: incluye cuestiones de condiciones de pago, precios, etc., en transacciones comerciales como compra de inventario.

e) Riesgos de accidente/daños: situaciones imprevistas con consecuencias negativas como accidentes, catástrofes, fenómenos, etc. Aunque existen pólizas de seguros para cubrirse de muchos, no siempre es posible mitigar todos los efectos colaterales.

Es importante puntualizar que la lista anterior no incluye todos los riesgos existentes, ya que pueden surgir distintas incertidumbres dependiendo del contexto de cada empresa. Sin embargo determinar la importancia económica del riesgo entre las empresas vinculadas forma parte de valorar su posición dentro del conglomerado, teniendo en cuenta tanto el nivel como la gestión de dichos riesgos (OCDE, 2015).

7. Metodologías de precios de transferencias aprobadas por la OCDE

De acuerdo a las directrices planteadas por la OCDE (2010a), la clasificación de métodos de precios de transferencia se divide en dos: los procedimientos tradicionales basados en operaciones y los no tradicionales basados en beneficios. La Figura 1 muestra la estructura de las metodologías aceptadas.

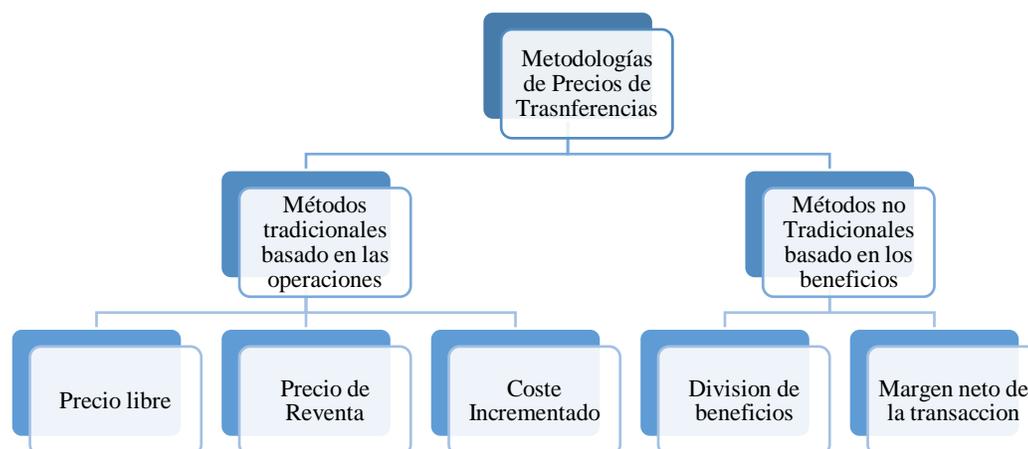


Figura 1. Métodos de precios de transferencia

Fuente: Directrices de precios de transferencia de la OCDE
 Elaboración: Las autoras

La selección del método para analizar cada operación según los lineamientos de la OCDE dependerá de las circunstancias analizadas donde se considera la operación realizada, información fiable disponible y comparabilidad. Cabe recalcar que no existe un único método aplicable pero se recomienda explicar la elección del método utilizado.

1. Métodos tradicionales basados en las operaciones realizadas

Los métodos aprobados internacionalmente por la OCDE de acuerdo a las operaciones que realiza la entidad son el precio libre comparable, el método del precio de reventa y el método del coste incrementado.

1. Método del precio libre comparable

Consiste en comparar el precio facturado correspondiente a una transacción de bienes o servicios de una entidad asociada con el precio facturado en una operación con una entidad independiente en situaciones comparables, es decir que mantenga relaciones comerciales y

financieras similares. En caso de existir diferencias se deberá reemplazar por el precio de la operación que no es asociada. El método tiene mayor validez cuando se lo realiza bajo un marco de intercambio de productos o servicios y se tienen condiciones similares.

Debido a la complejidad en la comparación de las operaciones, ya que no solo se debe considerar las características del producto o servicio sino también las condiciones del mercado y la influencia del precio sobre las funciones que realiza la empresa, se puede realizar un ajuste para lograr la comparabilidad deseada. Sin embargo en muchos de los casos esto termina haciendo que se pierda fiabilidad en el método y surja la necesidad de utilizar otras técnicas a modo de complemento que son valorados de forma relativa. (OCDE, 2010a)

2. Método del precio de Reventa

El proceso en el que interviene el precio de reventa se inicia cuando una de las filiales de una entidad asociada vende un activo a otra filial, donde el precio debe cubrir los costes de venta y gastos de explotación considerando siempre los activos requeridos y los riesgos asumidos para obtener un beneficio adecuado. Tiene mayor fiabilidad en operaciones de actividades de comercialización de productos.

Manteniendo un marco de comparabilidad se puede aplicar el precio de reventa cuando:

1. No existan diferencias o existan diferencias muy pequeñas entre las operaciones comparables que influyan con el precio de reventa en el mercado libre.
2. Se pueda realizar un ajuste que suprima los efectos relevantes provocados por estas diferencias en caso de que existan.

Para la aplicación de este método es necesario que los bienes transmitidos en operaciones asociadas mantengan el criterio de comparabilidad con operaciones no vinculadas, aunque se

permitan mayores diferencias entre los productos. El análisis funcional de las operaciones desempeñadas teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos es otro factor a considerar para determinar un margen apropiado.

1. Método del coste incrementado

Consiste en incrementar un margen a los costes en que ha incurrido el proveedor en una operación asociada de bienes o servicios con el fin de que se obtenga la utilidad apropiada teniendo en cuenta un análisis funcional y las condiciones actuales del mercado en que se llevó a cabo la operación. El método tiene mayor eficacia cuando se lo realiza en transacciones que involucren venta de productos semielaborados entre entidades asociadas, en operaciones de prestación de servicios y compra – venta a largo plazo.

Las condiciones que deben cumplirse para que el método sea fiables son:

1. Las operaciones que se llevan a cabo por parte de uno de los integrantes tenga gran peso sobre el coste de libre mercado.
2. Se tenga flexibilidad para eliminar los efectos relevantes que son provocados por la diferencia en el coste de cada uno de los miembros.

Se debe tener en cuenta que al aplicar este método el análisis funcional de los gastos incurridos es clave para verificar su fiabilidad, ya que se tienen en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos.

1. Métodos no tradicionales basados en el resultado de las operaciones

Los métodos basados en el resultado de las operaciones aportan mayor fiabilidad en aquellos casos en que una de las partes realiza aportaciones valiosas a las operaciones asociadas, o en los casos en que se realicen actividades muy integradas, teniendo una mejor distribución del

resultado. Sin embargo la debilidad de estos métodos es la dificultad de obtener los datos relativos a la operación.

1. Método del margen neto operacional

Se aplica de manera similar al método de precios de reventa y al método de coste incrementado, ya que el indicador del beneficio neto que el integrante de la operación recibe debe ser comparable con el que recibe al realizar la misma operación en el mercado libre. El indicador del beneficio neto se obtiene calculando el beneficio neto sobre los costes de ventas, las ventas o los activos que haya posea.

Este método posee falencias ya que en muchos casos no pueden existir comparables internos, es decir que puede que no haya operaciones similares o adicionales que realice el contribuyente por lo que se pierde fiabilidad y la información de comparables externos puede resultar difícil de conseguir.

2. Método de distribución de resultados

Determina el beneficio o pérdida que va a compartirse entre las entidades vinculadas, distribuyendo un valor común que está de acuerdo con criterios económicos válidos. La mayor desventaja de este método es que solo es aplicable cuando cada una de las partes realiza aportaciones únicas y valiosas, no se puede aplicar en casos en donde uno de los integrantes haga una aportación simple o no significativa.

CAPITULO III

3. METODOLOGÍA

En el presente capítulo se define la metodología aplicada, el tipo de datos escogidos y la razón de su elección. Primero se detalla el tipo de investigación a realizar y posteriormente la aplicación de la misma.

1. Diseño de la investigación

La metodología aplicada está dividida en tres partes: la primera es una investigación descriptiva que, por medio de fuentes secundarias, expone la situación de Latinoamérica dada la problemática de precios de transferencias, además reúne estadísticas de recaudación para Ecuador. La segunda es un estudio en el tiempo de la normativa de precios de transferencia implementada en el país, su evolución y cambios más significativos. Finalmente, se presenta un análisis cualitativo asistido por software de las entrevistas a expertos realizadas (datos primarios), con el propósito de elaborar recomendaciones para la administración tributaria.

1. Investigación descriptiva

Cuando el objetivo del investigador es detallar escenarios, contextos, circunstancias y fenómenos, la investigación descriptiva cumple a cabalidad dicho propósito. Los estudios descriptivos comunican las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Dankhe, 1989). Es decir, recopila información sobre los aspectos del fenómeno a investigar para exponer la situación del mismo. En los apartados siguientes se aplicó esta metodología para mostrar el escenario tributario latinoamericano y ecuatoriano.

1. Política Tributaria en América Latina

Uno de los principales problemas entre individuo-estado es la forma en que los impuestos se recaudan y como los gobiernos manejan estos recursos (Daude & Melguizo, 2010). La confianza en la legitimidad fiscal en los países en desarrollo es baja, los ciudadanos tienen menos voluntad de pagar sus impuestos si creen que el estado no los administra de manera correcta (Cosulich, 1993).

Los países en desarrollo de América Latina presentan dificultades para recaudar impuestos, especialmente los directos. Debido a que se considera la zona mundial con peores indicadores redistributivos existe una necesidad en crecimiento de buscar mayores recursos fiscales que apoyen la teoría del crecimiento económico equitativo (Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, 2012).

Una fuerte política tributaria influye en los ingresos de un país de dos diferentes formas: la primera, en la recaudación de fondos para aumentar el gasto público en salud, educación, seguridad, entre otros; y contribuye con el desarrollo del capital humano en el largo plazo. La segunda, en la redistribución de la renta mediante un sistema de impuestos progresivos que es la principal característica del crecimiento equitativo (Cetrangolo & Gomez, 2007).

El control de precios de transferencia

Entre 2004 y 2013 se fugaron 1,4 billones de dólares de los países latinoamericanos, como resultado de la economía sumergida (12%) y actividades empresariales (88%). Esto es causado en su mayoría por la debilidad de los sistemas tributarios y las prácticas evasivas utilizadas por las multinacionales, como por ejemplo la manipulación de precios de transferencia (Portocarrero, 2016). La consecuencia de estos fenómenos es el retraso en el crecimiento de las economías dado que de manera general los fondos no retornan a su origen (Christensen & Murphy, 2004).

En los últimos años las naciones latinoamericanas han implementado mecanismos de control, reformas tributarias y convenios de doble imposición que les permitieron aminorar la problemática. Un informe del CIAT (2013) presentó que el 70% de los países latinoamericanos considera normativa sobre precios de transferencia, 10% principios básicos, un 78% posee oficinas o equipos especializados a la orden del mismo y el 73% ejecuta inspecciones de campo.

Esta misma entidad ha clasificado dichos países en cinco grupos:

1. Grupo I: implementaron normas desde hace más de una década
2. Grupo II: implementaron normas posteriormente pero cuentan con grandes avances actualmente
3. Grupo III: legislaciones fortalecidas y en proceso de creación de unidades especializadas.
4. Grupo IV: legislaciones y especialistas en proceso
5. Grupo V: no han introducido normativas

Tabla 1. Desarrollo de países de América Latina y el Caribe en el ámbito del control de la manipulación abusiva de los precios de transferencia

Países	Contempla legislación	Legislación antes del 2002	Fiscalización en proceso	Casos en tribunales	Uso de base de datos	Áreas de precios de transferencia en la AT	Grupos
Argentina	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	I
Brasil	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	I
México	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	I
Chile	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	II
Ecuador	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	II
República Dominicana	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	II
Venezuela	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	II
Colombia	Sí	Sí	No	No	Sí	Sí	III
Perú	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	III
Uruguay	Sí	No	Sí	No	No	Sí	III
El Salvador	Sí	No	No	No	No	Sí	IV
Guatemala	Sí	No	No	No	No	Sí	IV
Honduras	Sí	No	No	No	No	No	IV
Panamá	Sí	No	No	No	No	Sí	IV

Bolivia	No	No	No	No	No	No	V
Costa Rica	No	No	No	No	No	Sí	V
Nicaragua	No	No	No	No	No	No	V
Paraguay	No	No	No	No	No	No	V

Fuente: Estudio ITC-GIZ-CIAT «Control de la manipulación de los precios de transferencia en América Latina y el Caribe»

Elaboración: Las autoras

Como se puede observar en la Tabla 1 la mayoría de estos países cuentan con reformas de precios de transferencia, y casi en su totalidad están enmarcadas a los lineamientos propuestos por la OCDE. Sin embargo algunos de ellos han optado por realizar modificaciones en respuesta a desafíos propios de su entorno, así, por ejemplo el caso argentino donde se instauró un «sexto método» aplicable en la exportación de commodities de origen agrícola³. A pesar de que este ha sido tema de controversia, otros gobiernos como Brasil, Ecuador, Guatemala, Perú y Uruguay se basaron en este principio para el tratamiento de dichas mercancías cuando participa un intermediario extranjero.

Fuga de capitales por manipulación de precios de transferencia

Cobham y Moreno (2009) en un estudio para Justicia Tributaria estimaron la pérdida de recursos como consecuencia del uso incorrecto de precios de transferencia. La metodología utilizada fue el «análisis del filtro de precios», aplicado anteriormente por Christian Aid (2008). Este método estima cuánto de las exportaciones de los países considerados en el estudio hacia la UE y Estados Unidos fueron tranzadas a precios subvaluados, y cuánto de las importaciones a precios sobrevaluados.

Los datos del comercio se obtuvieron de fuentes públicas de estadísticas y censos de la UE y Estados Unidos. Se calculó un rango de precios de libre competencia para las clasificaciones de mercancías intercambiadas entre los países, y seguidamente se evaluó cada transacción en relación

³ Sexto párrafo del artículo 8 de la Ley de Impuesto a las Ganancias de La República Argentina

con los límites intercuartil. Los registros situados sobre el precio del cuartil superior se consideraron sobrestimados, y por debajo subestimados.

De la Tabla 2 se deduce que el total de flujo de capitales entre los años 2005 - 2007 enviados desde los países latinoamericanos a la Unión Europea y Estados Unidos ascendió a US\$ 95.767 millones, lo que representa una pérdida tributaria de US\$ 31.275 millones. El 2007 fue el año de mayor afectación con US\$ 14.438 millones. México incorpora más del 60% del total, con una pérdida en la recaudación promedio de US\$ 6.647 millones.

En el caso de Ecuador, en los tres años de estudio el flujo de capitales ascendió a US\$ 600 millones, y la pérdida en la recaudación a US\$ 150 millones.. La mayor fuga de capitales hacia Estados Unidos y la UE se dio en el año 2005 (US\$ 257 millones), lo cual significó para ese año una pérdida tributaria de US\$ 64.2 millones, y en contraste hubiese representado un incremento en el PIB⁴ del 0.15%.

De igual forma, analizando las tablas 3 y 4, se obtiene que el porcentaje de flujos destinados a UE es de 20% contra el 80% dirigido a USA.

Tabla 2. Pérdida de capitales y pérdidas de ingresos fiscales derivados de la manipulación de los precios de transferencia del comercio bilateral de los países de América Latina hacia la UE-27 y EE.UU. (en US\$ dólares)

País	Flujo de Capitales (millUS\$)			Pérdidas en la recaudación (millUSD)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Argentina	529.66	485.84	529.47	185.39	170.04	185.31
Bolivia	31.75	14.72	21.94	7.94	3.68	5.49
Brasil	3,271.62	4,035.74	11,660.1	1,112.35	1,372.16	3,964.44
Chile	789.14	717.13	963.7	134.16	121.92	163.82
Colombia	631.76	599.13	734.57	243.22	230.66	282.82
CostaRica	429.47	420.87	1,767.03	128.84	126.26	530.11
Ecuador	256.83	154.71	191.82	64.2	38.67	47.95
ElSalvador	116.09	116.4	128.75	29.02	29.09	32.19
Guatemala	211.18	187.29	263.14	65.47	58.06	81.58

⁴ Según las Cuentas Nacionales del Banco Central del Ecuador el PIB de 2005 ascendió a 41,51 miles de millones USD.

Honduras	188.25	163.53	253.47	56.47	49.06	76.03
México	16,244.23	18,721.14	25,464.04	5,360.59	6,177.97	8,403.13
Nicaragua	50.02	65.14	234.5	15.01	19.55	70.35
Panamá	97.92	123.27	203.49	29.38	36.98	61.05
Paraguay	37.32	115.48	26.53	3.73	11.55	2.66
Perú	488.95	243.28	452.5	146.69	72.98	135.76
Uruguay	29.77	41.02	35.92	8.93	12.31	10.77
Venezuela	1,313.01	784.96	1,131.17	446.43	266.88	384.6
TOTAL	24,716.97	26,989.65	44,062.14	8,037.82	8,797.82	14,438.06

Fuente: Estudio Justicia Tributaria en América Latina

Elaboración: Las autoras

Tabla 3. Pérdida de capital, proporción del comercio total y pérdida de recaudación fiscal derivados de la manipulación de los precios de transferencia del comercio bilateral de los países de América Latina hacia la UE-27

País	Flujo de Capitales (mill US\$)			Porcentaje del Comercio Total (%)			Pérdidas en la recaudación (mill USD)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Argentina	172.98	191.54	167.34	1.4	1.3	0.9	60.55	67.04	58.57
Bolivia	18.44	4.08	2.89	5.0	1.1	0.6	4.61	1.02	0.73
Brasil	1,045.77	1,150.09	1,416.58	2.2	2.1	2.0	355.56	391.04	481.64
Chile	161.69	260.97	415.68	1.1	1.3	1.8	27.49	44.37	70.66
Colombia	110.80	92.32	95.44	1.6	1.2	1.0	42.65	35.54	36.75
Costa Rica	46.04	41.38	28.11	1.0	0.8	0.5	13.81	12.41	8.43
Ecuador	46.15	41.22	27.87	1.5	1.3	0.8	11.53	10.30	6.96
El Salvador	8.12	6.34	13.98	1.1	0.6	1.4	2.03	1.58	3.5
Guatemala	10.03	21.44	12.99	1.0	1.7	1.0	3.11	6.65	4.03
Honduras	11.54	6.08	82.04	1.5	0.7	7.9	3.46	1.82	24.60
México	589.83	677.47	698.95	1.9	1.9	1.6	194.64	223.56	230.65
Nicaragua	4.06	13.19	149.83	1.6	4.8	42.2	1.22	3.96	44.95
Panamá	18.92	27.47	46.1	0.7	0.8	1.0	5.68	8.24	13.83
Paraguay	5.26	7.14	4.77	1.0	1.2	0.6	0.52	0.72	0.48
Perú	47.23	48.75	83.5	1.1	0.8	1.1	14.17	14.62	25.06
Uruguay	8.51	15.36	13.31	0.7	0.8	0.7	2.55	4.61	3.99
Venezuela	97.58	92.94	137.98	1.2	0.8	1.1	33.18	31.59	46.91

Fuente: Estudio Justicia Tributaria en América Latina
Elaboración: Las autoras

Tabla 4. Pérdida de capital, proporción del comercio total y pérdida de recaudación fiscal de la manipulación de los precios de transferencia del comercio bilateral de los países de América Latina hacia EEUU

País	Flujo de Capitales (mill US\$)			Porcentaje del Comercio Total (%)			Pérdidas en la recaudación (mill USD)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Argentina	356.68	294.30	362.13	4.1	3.4	3.5	124.84	103.00	126.74
Bolivia	13.31	10.64	19.05	2.6	1.8	3.0	3.33	2.66	4.76
Brasil	2225.85	2885.65	10,243.52	5.6	6.3	20.4	756.79	981.12	3482.80
Chile	627.45	456.16	548.02	5.3	2.8	3.2	106.67	77.55	93.16
Colombia	520.96	506.81	639.13	3.7	3.2	3.6	200.57	195.12	246.07
Costa Rica	383.43	379.49	1738.92	5.5	4.8	20.4	115.03	113.85	521.68
Ecuador	210.68	113.49	163.95	2.7	1.2	1.8	52.67	28.37	40.99
El Salvador	107.97	110.06	114.77	2.8	2.7	2.6	26.99	27.51	28.69
Guatemala	201.15	165.85	250.15	3.4	2.5	3.5	62.36	51.41	77.55
Honduras	176.71	157.45	171.43	2.5	2.1	2.0	53.01	47.24	51.43
México	15,654.40	18,043.67	24,765.09	5.4	5.4	7.1	5165.95	5954.41	8172.48
Nicaragua	45.96	51.95	84.67	2.6	2.3	3.4	13.79	15.59	25.40
Panamá	79.00	95.80	157.39	3.2	3.1	3.8	23.70	28.74	47.22
Paraguay	32.06	108.34	21.76	3.4	11.2	1.7	3.21	10.83	2.18
Perú	441.72	194.53	369.00	6.0	2.2	4.0	132.52	58.36	110.70
Uruguay	21.26	25.66	22.61	2.0	2.6	2.0	6.38	7.70	6.78
Venezuela	1215.43	692.02	993.19	3.0	1.5	2.0	413.25	235.29	337.69

Fuente: Estudio Justicia Tributaria en América Latina
Elaboración: Las autoras

En resumidas cuentas son numerosos los logros de Latinoamérica para evitar estos mecanismos de erosión, sin embargo los desafíos restantes son grandes, tanto en capacidades, recursos tecnológicos y acceso a la información. Para combatirlos, un primer paso es trabajar en acciones coordinadas que permitan una comunicación estandarizada entre todos los participantes.

1. Ecuador: panorama fiscal

Para el año 2014 Ecuador recibió en ingresos de impuestos a la renta apenas el 4.1% del PIB, por debajo del promedio de América Latina (6.1%) y solo por encima de las tasas de Guatemala (3.9%) y Paraguay (2.7%) (OCDE/CEPAL/CIAT/BID, 2016). Esto como resultado de una presión fiscal muy baja en la región que en promedio es inferior a las tasas que presentan Estados Unidos y la OCDE. (Gómez Sabaini, Jiménez, & Podestá, 2010).

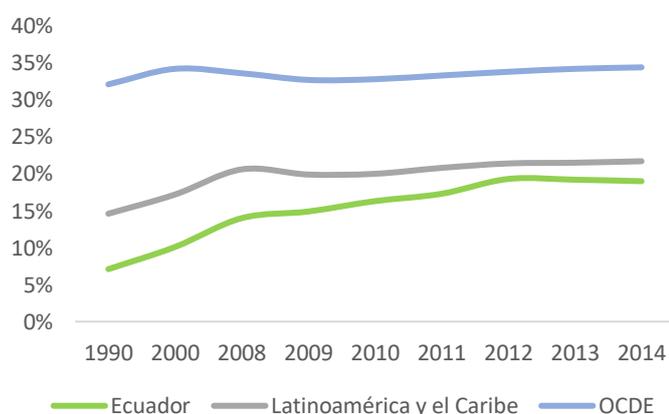


Figura 2. Presión Fiscal (%)

Fuente: OCDE, Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe
Elaboración: Las autoras

La importancia de los impuestos directos

En el Ecuador los impuestos se clasifican de forma general en impuestos directos e indirectos, es el Impuesto a la Renta (IR) el de mayor relevancia en el primer grupo, y el Impuesto al Valor Agregado (IVA) dentro del segundo.

El IVA ha sido por muchos años el gran recaudador del sistema tributario ecuatoriano, sin embargo ha presentado síntomas de «agotamiento» en las últimas décadas, tanto para el caso nacional (Roca, 2009), como para América Latina en general, donde se presume ya ha alcanzado su capacidad plena de recaudación; a diferencia del IR, que se ha manifestado como el rubro de recursos con mayor potencial de crecimiento (Gómez Sabaini, Jiménez, & Podestá, 2010).

Tal como se aprecia en la Figura 3, los impuestos directos han ganado mayor peso en la composición de la recaudación total, pese a que en el 2006 representaban un 35%, para el 2015 la cantidad incrementó a 47%. Visto de otro modo: para el 2006 la razón impuesto directo/indirecto fue de 0.54; una década más tarde en 2015 se ha elevado a 0.89. Es decir que por cada dólar que se recauda en impuestos indirectos se están recaudando 89 centavos de impuestos directos, análogamente a los 54 centavos que se recaudaban en 2006.



*Figura 3. Estructura tributaria años 2006-2015
(como porcentaje de la recaudación total)*

Fuente: Estadísticas de recaudación del SRI
Elaboración: Los autores

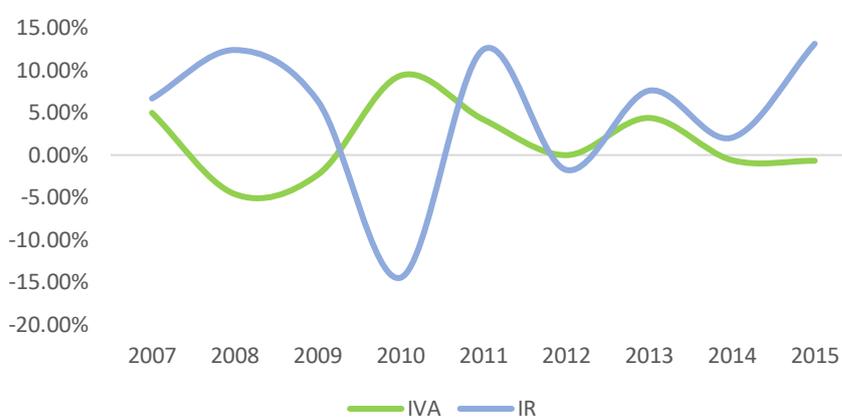
Al comparar la evolución de los dos impuestos más importantes, el IVA para los impuestos indirectos y el IR para los directos (Tabla 5), se obtiene que el primero en porcentaje del PIB ha crecido un 14.9% en la última década, desde 5.6% en 2006 a 6.4% en 2015, mientras que el segundo mostró un crecimiento de 49.8% en el mismo período, de 3.2% en 2006 a 4.8% en 2015.

*Tabla 5. Estructura tributaria años 2006-2015
(En porcentajes del PIB)*

Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
IVA	5,61	5,89	5,62	5,49	6,00	6,25	6,25	6,53	6,49	6,44
IR	3,20	3,41	3,84	4,08	3,49	3,93	3,86	4,15	4,24	4,79

Fuente: Estadísticas de recaudación del SRI
 Elaboración: Los autores

En la Figura 4 se muestra el crecimiento de la recaudación del IVA e IR como porcentaje del PIB con relación al año anterior, lo que permite concluir que el IR ha tenido un mejor rendimiento en la última década con un crecimiento promedio de 4.9% en comparación al 1.6% del IVA.



*Figura 4. Crecimiento porcentual de recaudación 2007-2015
 (En porcentajes del PIB)*

Fuente: Estadísticas de recaudación del SRI
 Elaboración: Los autores

Según las estimaciones por parte de la administración tributaria la brecha de recaudación del Impuesto a la Renta de las empresas en términos globales se estimó en 61% y la del IVA sociedades en 31% (Andino & Parra, 2007)

Dado este análisis se concluye que el Impuesto a la Renta tiene mejor potencial de crecimiento en recaudación, sin embargo presenta una mayor brecha, por lo tanto los esfuerzos de la administración tributaria deben centrarse en mejorar, fortalecer y vigilar su recaudación.

El papel de la renta de sociedades

Como se puede observar en la Tabla 6 para América Latina, el Impuesto a la Renta en término de sociedades en el año 2006 se encontró cerca de la media de los países miembros de la OCDE (3.4 versus 3.9 puntos del PIB, respectivamente), de igual manera el Impuesto a la Renta personal de los países latinoamericanos obtuvo un promedio del 1.5% del PIB en contraste a las economías de la OCDE donde el valor supera el 9% del producto. En América Latina la recaudación de rentas de sociedades representa el 70%, no obstante en la OCDE se invierte esta situación y la renta de individuos participa con este mismo porcentaje.

Para el año 2015, el Impuesto a la Renta de personas naturales representó un 13% del saldo anual de recaudación de IR, entendiéndose como saldo anual a lo efectivamente recaudado por Impuesto a la Renta de personas naturales y sociedades (menos anticipos y retenciones) más herencias, legados y donaciones, frente al 87% de las sociedades⁵.

*Tabla 6. Recaudación Promedio de la imposición a la renta para el año 2006
(en % del PIB)*

País/ Región	Sociedades	Individuos	Total	Soc/PN
América Latina y El Caribe	3,4	1,5	4,9	2,3
OCDE	3,9	9,2	13,0	0,4
EE.UU	3,3	10,2	13,5	0,3

Fuente: CEPAL

Elaboración: Los autores

Como mencionan Gómez Sabaini, Jiménez, y Podestá (2010) a diferencia de los países desarrollados, en América Latina el Impuesto a la Renta es el impuesto de las sociedades. Debido a la la baja recaudación del IR de personas naturales que incluso no ha sido motivo de reformas que incorporen cambios sustanciales en su conformación, manteniéndose fundamentalmente como la imposición a la renta del trabajo en relación de dependencia.

⁵ Estadísticas de recaudación del SRI 2015

A lo largo de los años los países han incorporado en muchos casos reformas en materia de imposición a las sociedades, mediante la reformulación de los principios jurisdiccionales, la ampliación del concepto de renta gravada, y la adopción de normas en materia de tributación internacional, especialmente en la aplicación de precios de transferencia. En Ecuador se estipulan en los Artículos no numerados luego del Art. 15 de la LORTI, y en los Artículos 84-91 de la misma ley. Por el contrario, estas reformas no se observan en el caso de las personas naturales, ya que su tratamiento se ha ido desvinculando cada vez más de las rentas societarias al aplicar normas que excluyen a la consideración de los dividendos de acciones como parte de la renta global de las personas.

Esta fragmentación de la renta personal también es observada en materia de los ingresos generados por las colocaciones de tipo financiero, intereses de títulos públicos, beneficios de fondos de inversión, ganancias de capital en bienes inmuebles y acciones; las que por distintas circunstancias han quedado libres de gravamen en una gran cantidad de países, o bien se encuentran sujetas a un tratamiento más beneficioso. Además en varios países de la región se da un trato más favorable para la reinversión de utilidades. En el caso de Ecuador estas deducciones se exponen en el Artículo 9 y 9.1 de la LORTI.

A causa de las exenciones, el impuesto sobre la renta personal se inclina hacia las rentas del trabajo en dependencia, y a su vez la declaración de las sociedades se convierte en un mecanismo de control de estas rentas.

Po último, se han estimado brechas de recaudación del impuesto sobre la renta de sociedades del 63.7% en promedio para los años 2004 - 2006 y en el impuesto sobre la renta de las personas naturales en 58.1% para el 2005 (Roca, 2009). Pese a que ambos porcentajes son de consideración, la situación para las sociedades es de mayor agravamiento. Por esto y por las cifras

monetarias manejadas por las empresas, tendrían mayor implicación en materia de evasión, y mayor impacto en la economía nacional.

2. Análisis retrospectivo longitudinal

Si el investigador desea intervenir en los acontecimientos o mantenerse al margen se optará por un estudio experimental u observacional, respectivamente. En cualquier caso se deberá definir si la medición que se realizará será única (estudio transversal) o a través del tiempo (estudio longitudinal). De igual manera es necesario tomar la decisión de ejecutar la investigación en base a hechos pasados (análisis retrospectivo) o si se efectuará un seguimiento a través del tiempo hacia el futuro (análisis prospectivo).

En el siguiente apartado se reseñará las leyes que ha implementado la autoridad tributaria en Ecuador en tema de precios de transferencia, riesgos y asignación de capital desde el año 2004 hasta la actualidad por lo cual el diseño de la investigación se basa en un estudio longitudinal retrospectivo.

1. Evolución de la normativa de precios de transferencia implementada en Ecuador de 2004 - 2016

Alrededor de los años 90, Ecuador comenzó una leve incursión en materia de precios de transferencia al suscribirse en convenios para evitar la doble imposición con Alemania, Italia Francia y España, en los que se estipulaba que los ingresos resultantes de «Empresas Asociadas», debían considerarse como si correspondiesen a transacciones entre partes independientes.

El artículo 91 del Código Tributario, fue sustituido por el Art. No. 4 de la Ley 99-24 (Suplemento del Registro Oficial No. 181, del 30 de abril de 1999), otorgando a la administración tributaria la facultad de regular transacciones de exportación e importación cuando fuesen realizadas al costo o valores pertenecientes a un rango inferior al del mercado.

En el año 2004 se emite el Decreto Ejecutivo No. 2430, (Suplemento del Registro Oficial No. 494 del 31 de diciembre del 2004), que modifica el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno incluyendo nuevos postulados sobre precios de transferencia:

1. Se define el concepto de partes relacionadas y casos en que se aplica, así como también condiciones en que la administración tributaria puede establecerlas por presunción.
2. Se establece que los sujetos pasivos que realicen operaciones con partes relacionadas, además de su declaración anual de Impuesto a la Renta, deben presentar el Anexo de Precios de Transferencia y el Informe Integral de Precios de Transferencia, con un plazo no mayor de 5 días y 6 meses, respectivamente, a la fecha de dicha declaración.
3. Se determinan los criterios de comparabilidad
4. Se define el principio de plena competencia y los métodos para su aplicación (método del precio comparable no controlado, del precio de reventa, del costo adicionado, de distribución de utilidades, residual de distribución de utilidades y de márgenes transaccionales de utilidad operacional) con su explicación pertinente.

Por último, señala como referencia técnica las "Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias", aprobadas por la OCDE en 1995.

En el año 2006 se realizaron varias modificaciones en materia de precios de transferencia, el cual brindo un mayor control sobre las empresas que realizaban operaciones con entidades en el exterior. El 16 de enero del 2006 se emitieron las resoluciones No. NAC-DGER2005-0640 y NAC-DGER2005-0641 con registro oficial No. 188, en el cual se detalla lo siguiente:

1. Contenido del anexo y del informe integral de precios de transferencia
2. Monto establecido mínimo entre operaciones con el extranjero para presentar el informe integral de precios de transferencia.

3. Plazo de presentación
4. Confidencialidad de la información
5. Parámetros para determinar la mediana y el rango de plena competencia.

Desde el 2007 el Servicio de Rentas Internas incorpora el departamento de fiscalidad internacional cuyo objetivo es ejercer mayor control sobre operaciones realizadas con las empresas en el extranjero en temas de rentas, precios de transferencia y planeación fiscal exterior.

En el año 2008 se realizaron fuertes reformas a nivel legal que fueron incluidas en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno:

Art. 56.- Luego del artículo 4 de la LORTI se incluyen artículos no enumerados detallando.

6. Se define legalmente para efectos tributarios el término «Partes Relacionadas» detallando su tipo de participación y relación

Art. 78.- Luego del artículo 15 de la LORTI se incluyen artículos no enumerados detallando.

7. Se establece el régimen de precios de transferencia y se definen sus términos por ley.
8. Se adhiere el principio de plena competencia como parte de la ley y se detalla que al violar este principio las transacciones que intervienen serán sometidas a imposición.
9. Se determina los criterios de comparabilidad, determinando si las operaciones son comparables o no en base al método escogido para determinar los precios de transferencia, el mismo que estará sujeto a los siguientes elementos:
 1. Características de las operaciones,
 2. Análisis funcional o actividades desempeñadas,
 3. Términos contractuales,
 4. Circunstancias económicas o de mercado,

5. Estrategias del negocio.
10. Se establecen consultas para la metodología aplicada y se vincula la información presentada para los ejercicios del año anterior, en cursos y tres periodos siguientes.

Art. 81.- Luego del artículo 22 de la LORTI se incluyen artículos no enumerados detallando.

1. Se establece que los contribuyentes que celebren operaciones con partes vinculadas están obligados a determinar sus ingresos, costos y gastos considerando las mismas operaciones que se habrían realizado con partes independientes y comparables.

A manera de control en cuanto a los anexos e informes de operaciones realizadas con partes relacionadas se estipula una multa de hasta 15.000 dólares en caso de no presentar o presentar información con diferencias a la que declaró anteriormente ante la administración tributaria.

Otra de las reformas realizadas en este año fue mejorar la información presentada por el contribuyente emitiendo la resolución NAC-DGER2008-0464 indicando los montos sobre los cuales se deben presentar los informes y anexos de operaciones relacionados.

2. Se establece que deberán presentar un Anexo de precios de transferencia aquellas compañías que superen en un mismo año operaciones por más de un monto acumulado USD 1.000.000.
3. Se establece que los contribuyentes que hayan realizado operaciones con partes vinculadas superando el monto acumulado de USD 5.000.000 también deben presentar el anexo y adicionalmente un informe integral de precios de transferencias.

En el año 2009 mediante la resolución NAC-DGERCGC09-0286 se realizan varias reformas legales, modificando plazos de entrega, montos e información presentada.

1. Se modifica el título del Anexo de precios y transferencias a Anexo de operaciones con partes relacionadas.
2. Se modifica el monto acumulado para presentar el anexo de operaciones con partes vinculadas a USD 3.000.000.
3. Se establece de carácter obligatorio la presentación del informe integral de precios de transferencia cuando el monto acumulado de las transacciones realizadas supere USD 5.000.000

En conformidad con el Art. 80 de LORTI las empresas con partes relacionadas deberán presentar el anexo antes de cuatro meses contados desde la fecha exigible de la declaración del Impuesto a la Renta.

1. Se da potestad a la administración tributaria de solicitar información de cualquier monto y tipo de transacción realizada con partes vinculadas, siempre que la considere necesaria para determinar que se llevó a cabo el principio de plena competencia.

Adicionalmente se realizaron continuas modificaciones en materia de precios de transferencia:

2. Se establece que la administración tributaria podrá establecer por presunción que las compañías tienen partes relacionadas cuando se realicen transacción que violen el principio de plena competencia, es decir, que las operaciones realizadas entre las partes tengan un monto mayor del 50% o que una de las compañías posea más el 25% del capital de otra empresa.
3. Se establece que toda operación realizada con empresas residentes en paraísos fiscales se tomara como una operación con partes relacionadas
4. Se establece como obligación para el auditor externo informar sobre el cumplimiento de los precios de transferencia ya que el mismo adopta el título de fiscalizador internacional

En el 2010 de acuerdo a la resolución NAC-DGERCGC11-00222 la Administración Tributaria define una lista con los países y jurisdicciones consideradas como paraísos fiscales, los cuales cumplen con características como:

1. Poseer una tasa de IR menor a un 60% referente a Ecuador
2. Se establece además que aquellos países que estén suscritos a un acuerdo para evitar doble imposición manteniendo cláusulas de intercambio de información, perderán la característica de paraísos fiscal

El 16 de enero de 2013 se emite la resolución NAC-DGERCGC13-00011 la cual modifica la Resolución NAC-DGER2008-0464 estableciendo un monto superior a 6 millones para la presentación del anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia (escrito y archivo magnético PDF).

El 12 de diciembre de 2013 se publica la resolución NAC-DGERCGC13-00859 como una modificación única del literal D, del numeral IV del Art. 4 de la resolución NAC-DGER2008-0464, incluyendo evidencia de la búsqueda de los comparables en la base de datos, y adjuntar el detalle de los que fueron seleccionados.

El 5 de diciembre de 2014 se emitió la resolución No. NAC-DGERCGC14-00001048 en la cual consta el procedimiento para la absolución de consultas sobre valoración previa de operaciones efectuadas entre partes relacionadas para la determinación de precios de transferencia.

El 27 de mayo de 2015 se expidió la resolución NAC-DGERCGC15-00000455 la cual establece el contenido del Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas y del Informe Integral de Precios de Transferencia Artículo limitando los montos para la presentación de los mismos para aquellos sujetos pasivos que dentro de un mismo periodo fiscal hayan efectuado operaciones con partes relacionadas en un monto acumulado superior a USD 3'000.000 para el anexo, y USD

15'000.000 para incluir el informe adicional al anexo. Adicional se describen las operaciones no contempladas al momento de calcular estos montos.

Se estipula también que el SRI tiene la facultad de solicitar a los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas dentro o fuera del país indistintamente del monto, la presentación de esta información para constatar que el principio de plena competencia fue aplicado, los que dispondrán de un plazo no menor a dos meses para el cumplimiento de la misma.

El informe deberá presentarse en las oficinas del SRI en un CD no regrabable y con una declaración expresa de veracidad, en formato de Excel se debe anexar todos los documentos de trabajo con los respectivos cálculos que se utilizaron para el análisis de precios de transferencia. Para la elaboración del informe se utilizará la ficha técnica para la estandarización del análisis de precios de transferencia y deberá utilizarse únicamente la información correspondiente al ejercicio fiscal analizado, no se podrá por ejemplo, realizar estimaciones con información histórica.

La Resolución No. NAC-DGERCGC16-00000531, publicada el 30 de diciembre de 2016, en el Sexto Suplemento del Registro Oficial No.913 establece las medidas técnicas y metodológicas para evitar el abuso de los precios de transferencia

3. Las medidas serán aplicadas de forma obligatoria en operaciones con partes relacionadas cuando:
 1. Se trate de exportaciones o enajenación de petróleo, oro, plata, cobre u otro mineral metálico, o banano en cualquier modalidad.
 2. Dichas operaciones se realicen entre el sujeto pasivo y una o varias de sus partes relacionadas que estén establecidas en paraísos fiscales, o sean intermediarios no ubicados en el Ecuador o destino final de los bienes.
4. Para aplicar el principio de plena competencia en las operaciones alcanzadas por la Resolución, se considerará:

1. En exportaciones de petróleo se aplicará el método del precio comparable no controlado.
2. En exportaciones de oro, plata o cobre u otro mineral metálico, se aplicará el método del precio comparable no controlado.
3. En exportaciones de banano se aplicará el método del precio comparable no controlado.
5. Cuando una de los intermediarios tenga residencia fiscal en Ecuador o en el destino final en la metodología utilizada no se considerará margen para dicho intermediario.
6. Se podrá asignar un ajuste de comparabilidad por el margen del intermediario si el sujeto pasivo puede demostrar que no es su parte vinculada por dirección, administración y control o que siéndolo reúne una serie de condiciones.

Se permitirán otros ajustes de comparabilidad para la enajenación de oro, plata cobre y otro material metálico por siguientes rubros: a. Los gastos de transporte internacional b. Los cargos de los procesos de tratamiento y refinación c. Los gastos de transporte

La Resolución No. NAC-DGERCGC16- 00000532, publicada el 30 de diciembre de 2016, en el Sexto Suplemento del Registro Oficial No.913 establece normas técnicas para la aplicación del régimen de precios de transferencia y la prelación en la utilización de los métodos para aplicar el principio de plena competencia. Si se utiliza el método de márgenes transaccionales de utilidad operacional, el de precio de reventa o de costo adicionado, se considerará lo siguiente:

7. El indicador de rentabilidad no incluirá en el denominador la operación analizada.
8. La información utilizada no presentará pérdidas operativas antes o después de los ajustes de comparabilidad; solo será permitido en el caso de resultados inherentes al negocio, mercado o industria.
9. La información de terceros utilizada tomará en cuenta lo siguiente:
 1. Para calcular el indicador financiero se considerará únicamente información financiera del año analizado.

2. Se debe justificar en caso de utilizarse información de más de un año
 3. Se debe detallar los criterios de comparabilidad
 4. No deben incluirse segmentos de negocio diferentes
 5. No deberá distorsionarse por incluir operaciones vinculadas de esos terceros
10. Todo ajuste de comparabilidad se realizará siempre y cuando se haya establecido de necesidad de su aplicación para mejorar el grado de comparabilidad.

Adicionalmente esta resolución presenta modificaciones al artículo 3 de la Resolución No. NAC-DGERCGC14-00001048.

La figura 5 muestra un resumen de la implementación de normativa respecto a precios de transferencia en el Ecuador desde el 2004 al 2016.

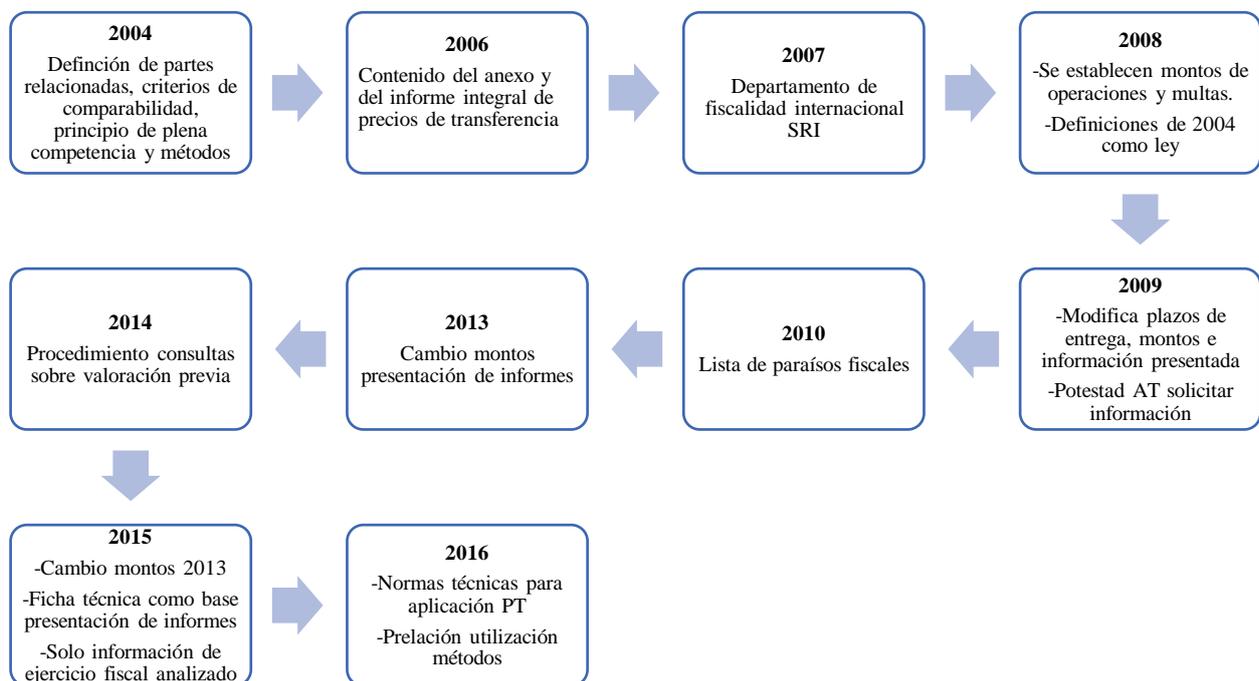


Figura 5. Análisis retrospectivo longitudinal de la implementación de normativa de precios de transferencia en el Ecuador

Fuente: Normativa Ecuatoriana
Elaboración: las autoras

1. Teoría Fundamentada

La metodología utilizada para el presente trabajo se basa en investigación cualitativa, ya que, el objetivo es construir resultados a partir de la experiencia y del punto de vista de las personas involucradas en el contexto de la problemática (Schwandt, 1994). Por lo cual estará enfocado en el estudio de personas y no en la interpretación y predicción de datos a través de variables cuantitativas.

En cuanto al diseño de la investigación se escogió la Teoría Fundamentada desarrollada por los sociólogos Glaser & Strauss (1998), la cual tiene aplicaciones en la rama de ciencias sociales para investigaciones de tipo cualitativo gracias a que focaliza su proceso hacia la transformación de datos (Creswell, 2013). La ventaja del método es que a diferencia de otros tipos de investigación cualitativa en donde solo se parte de una descripción conceptual empírica, la Teoría fundamentada permite construir conceptos o teorías a través del proceso de transformación de información generado de patrones sociales que se obtienen de la investigación cualitativa, por lo que centrarse en el procedimiento de la investigación a partir de la problemática es la parte más importante (Trinidad, Carrero, & Soriano, 2006).

1. Muestreo Teórico

El tamaño y calidad de la muestra debe estar directamente relacionado con la teoría fundamentada, por consiguiente se decidió usar el muestreo teórico, también conocido como muestreo por conveniencia, ya que permite una correcta selección de datos en investigaciones cualitativas, ya que el investigador elige en base a su necesidad qué información incorporar y dónde recolectarla.

Debido a que el objetivo principal de la muestra requerida no es obtener una exactitud sobre la distribución de población en las categorías, el muestreo estadístico no es gran ayuda.

En cuanto a la selección de datos, Glaser y Strauss sugieren que se escoja a criterio del investigador puesto que se debe ajustar a la teoría naciente, es decir a medida que se avanza en la recolección, codificación y análisis de información se decide los datos que se recogerán en la siguiente entrevista y dónde se recolectaran (Cuñat, 2007).

2. Entrevistas no estructuradas

La metodología utilizada para la recolección de datos se realizó a través de la técnica de entrevistas individuales no estructuradas teniendo como partida la teoría fundamentada de (Glaser & Strauss, 1998) debido a que tiende a sesgar menos las respuestas de los participantes (Malhotra, 2008) y brinda flexibilidad al momento de obtener información permitiendo a los participantes dar sus puntos de vista, comentarios y explicaciones. Otra de las ventajas es que admite agregar preguntas de interés a medida que se desarrolla la entrevista.

El software utilizado fue Atlas.ti, con el cual se analiza e interpreta de manera organizada el contenido de las entrevistas. El objetivo de su uso fue obtener información de mayor imparcialidad en base a los resultados de las opiniones vertidas por los participantes, los mismos que fueron escogidos de acuerdo a variables estructurales como: conocimiento, experiencia y su relación en el sector público, privado o académico.

El perfil de los entrevistados para el caso del sector privado fue de expertos pertenecientes al equipo de precios de transferencias de consultoras importantes, en el caso del sector público un auditor del departamento de precios de transferencia del SRI, y en el académico un catedrático con conocimiento en temas de fiscalidad internacional.

Tabla 7. Muestra elegida por sector

Sector	Número de participantes
<i>Privado</i>	3
<i>Público</i>	1
<i>Académico</i>	1
TOTAL	5

Fuente: propia
Elaboración: las autoras

Las entrevistas en promedio tuvieron una duración de una hora. El cuestionario base de 14 preguntas se muestra en el Apéndice 7.

2. Análisis cualitativo asistido por Computadora

El uso complementario de la herramienta informática CAQDAS (Computer Analysis Qualitative Data Assist Software) facilita las labores en el momento de administrar y analizar la información, ya que el método tradicional además de ser tedioso puede generar errores y re-trabajo (Trejo, 2009).

Las funciones principales de este tipo de software son:

1. Archivar distintos tipos de documentos como textos, de audio y video, e imágenes.
2. Organizar palabras, frases y datos relevantes en la investigación.
3. Codificar y segmentar información y datos.
4. Elaborar diagramas como redes semánticas que permiten establecer relaciones jerárquicas.
5. Consulta rápida de códigos en relaciones establecidas
6. Creación de familias, códigos, citas y memos realizando una integración de los datos.

Resumiendo, este tipo de herramientas son un soporte para el investigador y no trabajan en la construcción de datos numéricos como los programas estadísticos para análisis cuantitativo. Es decir que la construcción y desarrollo del análisis proviene del investigador, la responsabilidad final del informe de investigación proviene del diseño de la investigación, la recolección de información y el procesamiento de datos.

1. Atlas.ti

Para el análisis se utilizó el Software Atlas.ti 7.5., la cual es una herramienta informática creada por Thomas Murh y desarrollado por la empresa Scientific Software Development Berlin que tal como se describió en la sección anterior facilita la tarea de administrar información. Otra ventaja de la herramienta es que permite analizar datos de tipo textual, auditivo y visual.

El proceso de análisis de datos en Atlas.ti comienza con la creación de una unidad hermenéutica, como se denomina a un nuevo trabajo. Posteriormente se suben los documentos primarios, como archivos de texto, audio, video o imágenes, que van a ser analizados.

Para el proceso de análisis es fundamental tener una categorización previa de los códigos o conceptos relevantes de la investigación, los cuales serán asignados a citas, que en el caso particular representan los comentarios significativos de cada entrevistado sobre un tema específico.

Para este trabajo se realizó una codificación deductiva en base a la evolución de las entrevistas. A continuación se crearon las familias, las cuales son la unión de códigos que pertenecen a un mismo tema. En la Tabla 8 se detalla el esquema de codificación con el que se trabajó. Se establecieron cinco familias, la primera fue Administración Tributaria, la cual posee códigos referentes a recurso humano, desempeño y actividades realizadas por la misma. La familia Análisis de Comparabilidad comprende temas con relación a la metodología utilizada a la hora de escoger y calcular un método de precio de transferencia y la calidad de las bases de datos con las cuales se cuenta. En Normativa vigente se agrupó códigos sobre normas internacionales y nacionales, instrumentos e información requerida por parte de la administración. La familia Panorama de Ecuador recoge información de cómo ha ido evolucionando en el país el tema de precios de transferencia. Por último, análisis de funcionalidad contiene la presentación de los informes de las empresas hacia la administración tributaria.

Tabla 8. Codificación entrevistas

<i>Familias</i>	<i>Código</i>	<i>Subcódigo</i>
(1) Administración tributaria	Perfil del auditor apto Perfil del auditor no apto	
	Capacitación Suficiente Capacitación Insuficiente	
	Glosas Fundamentadas Glosas No Fundamentadas	
	Postura Reactiva Postura Proactiva	
(2) Análisis de comparabilidad	Métodos de comparabilidad adecuados Métodos de comparabilidad no adecuados	Bases de datos completa Bases de datos incompleta
	Fuentes de información	Base de datos confiable Base de datos no confiable
		Superintendencia de Compañías incrementa y actualiza información presentada
	Alineada a la OCDE No Alineada a la OCDE	
	Acorde a realidad país No Acorde a realidad país	
(3) Normativa vigente	Necesidad mayor parametrización Sin Necesidad mayor parametrización	
	Ficha técnica	Pautas claras Sin Pautas claras
		Riesgos adicionales
(4) Panorama Ecuador	Desarrollo PT Adelantado Desarrollo PT En línea Desarrollo PT Retrasado	
(5) Análisis Funcionalidad	Importancia para la AT Sin Importancia para la AT	
	Presentación de informes Excesivo Presentación de informes Suficiente Presentación de informes Insuficiente	

Clasificación empresas por modelo
económico

Fuente: propia
Elaboración: Las autoras

Según Trejo (2009) una de las herramientas más prácticas del análisis cualitativo que posee el Atlas.ti es la representación gráfica del estudio a través de redes, las cuales son la agrupación de las familias, códigos o citas creadas previamente y con las cuales se puede tener un diagrama con nexos entre los objetos de estudio.

Adicionalmente Atlas.ti permite realizar un análisis más profundo de los datos a través de herramientas de análisis cuantitativo como la Tabla de códigos de documentos primarios, la cual sirve para obtener el resultado de un conteo de citas o palabras a partir de los códigos o familias contenidos en el trabajo.

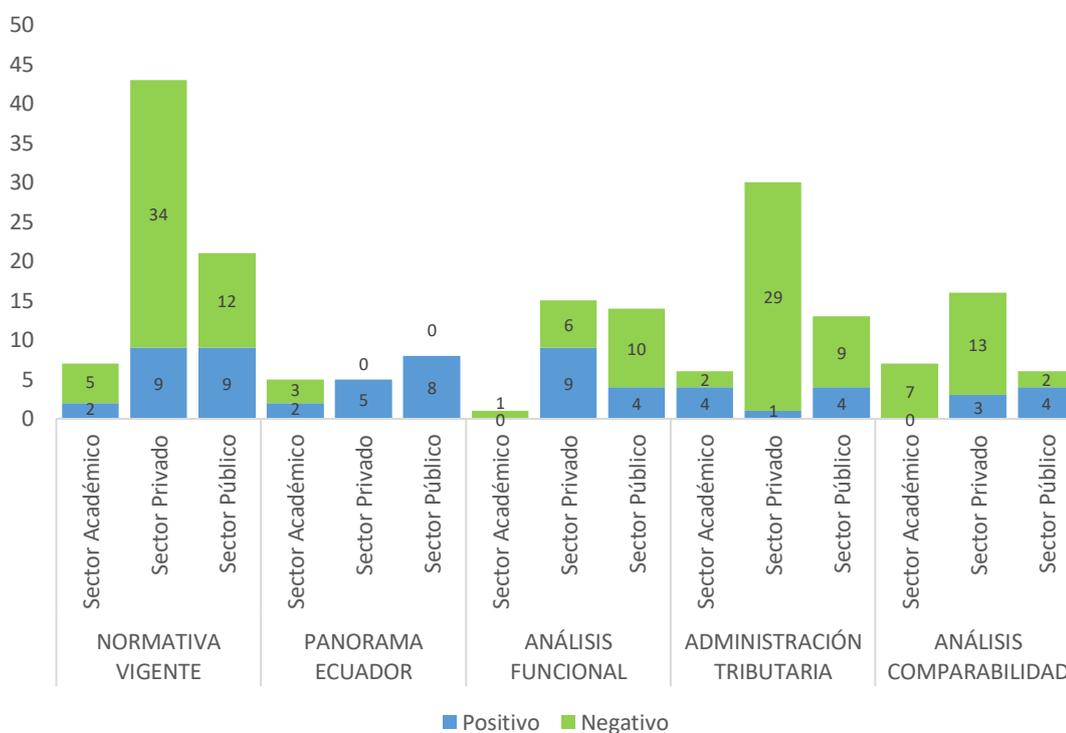


Figura 6. Gráfico de frecuencias de citas

Fuente: Análisis de las entrevistas generado por software Atlas.ti
Elaboración: Las autoras

La Figura 6 muestra el número de citas positivas y negativas por familia de códigos que se obtuvo de las entrevistas realizadas. Un aspecto importante es la versatilidad del Atlas.ti al momento de arrojar la información analizada. Adicionalmente es criterio del investigador ordenar los datos de manera que se tenga una presentación adecuada y manejable de la información estudiada.

2. Resultados Software Atlas.ti

En el Apéndice 1 se presenta la red con los códigos agrupados en las familias definidas en la Tabla 8 y las relaciones existentes entre los mismos. Tal como se observa, Administración Tributaria y Normativa vigente fueron las categorías con mayor presencia de códigos, ya que, por un lado, el cuestionario contenía numerosas preguntas de estos tópicos y por otro los entrevistados mantuvieron el esquema de la entrevista alrededor de los mismos, los apéndices 2 y 5 presentan los códigos y citas para estas familias respectivamente.

En la Tabla 9 se muestra la cantidad de citas asignadas para cada código clasificadas según el sector al que pertenecían los entrevistados. Como puede observarse el Sector Académico enfatizó en que la normativa vigente no está alineada a la OCDE pero sí a la realidad del país, en cuento a la ficha técnica manifestó que la misma no ofrece pautas claras. En el análisis de comparabilidad destacó que los métodos no son adecuados y la información disponible no es confiable.

El sector privado resaltó que la normativa vigente necesita mayor parametrización, ya que, muchas partes pueden ser subjetivas y/o abiertas, además que la ficha técnica necesita pautas más claras para tener una guía amplia de cómo presentar los reportes. También manifestó su inconformidad con el proceder de la administración tributaria, argumentando que muchas de las

glosas que emiten no tienen fundamento legal, debido a que el SRI mantiene una postura reactiva en lugar de proactiva. Por otro lado sostuvo que el perfil de los auditores de la AT debería ser más amplio ya que precios de transferencia y riesgos engloba mucho más que conocimientos fiscales.

El sector público mantuvo una postura similar al sector privado en cuanto a la normativa vigente, sin embargo al referirse a su propia gestión sostuvo que si bien el nivel de capacitación es insuficiente, el perfil del auditor es apto y las glosas que emiten tienen fundamento legal. En cuanto al análisis funcional, manifestó debería ser de mayor importancia para las empresas, el sector privado sostuvo lo opuesto pero coincidieron en que debería hacerse por modelo económico en lugar de sector.

En general los entrevistados coincidieron en que Ecuador ha tenido una evolución en precios de transferencia alineada con el panorama internacional y a las directrices de la OCDE, pero que son necesarias más parámetros y pautas claras a nivel país.

En cuanto a los informes que deben presentar las compañías estuvieron de acuerdo es suficiente el nivel de información requerido, sin embargo para un mejor análisis funcional deberían implementarse reportes más completos (master files, country by country, etc.) como lo sugiere la acción 13 del plan BEPS, para tener una mayor visión de la multinacional y que la asignación de riesgos y capitales se transparente.

También se determinó que en la ficha técnica debería enfatizar más en los riesgos e incluir otros que también son importantes. En cuanto a la asignación de riesgos el análisis debería realizarse en función al modelo de negocio, ya que es la estructura económica la que dictamina el nivel adecuado para cada una de las partes en lugar de la actividad empresarial.

Con respecto a la Administración tributaria de manera unánime indicaron la postura del SRI está siendo reactiva, es decir el contribuyente debe demostrar que no está incurriendo a

mecanismos de evasión. Por otra parte se coincidió en que era importante mayor capacitación para los auditores.

En el análisis de comparabilidad los expertos expusieron que es necesario mejorar las fuentes de información y las bases de datos, ya que las disponibles actualmente del país tienen muchas carencias al momento de hacer la evaluación entre compañías.

Tabla 9. Frecuencia de citas por código

<i>Código</i>	<i>Sector Académico</i>	<i>Sector Privado</i>	<i>Sector Público</i>	<i>Total</i>
NORMATIVA VIGENTE	10	43	21	74
<i>Acorde a la realidad del país</i>	2	1	3	6
<i>No acorde a la realidad del país</i>	1	7	3	11
<i>Alineada a la OCDE</i>	0	5	4	9
<i>No alineada a la OCDE</i>	2	0	0	2
<i>Necesidad de mayor parametrización</i>	0	14	5	19
<i>Sin necesidad de mayor parametrización</i>	0	1	0	1
<i>Ficha técnica</i>	5	15	6	26
<i>Sin riesgos adicionales</i>	0	1	1	2
<i>Riesgos adicionales</i>	0	4	2	6
<i>Pautas claras</i>	0	1	1	2
<i>Sin pautas claras</i>	2	9	2	13
PANORAMA ECUADOR	5	5	8	18
<i>Desarrollo PT en línea</i>	1	5	5	11
<i>Desarrollo PT adelantado</i>	1	0	3	4
<i>Desarrollo PT retrasado</i>	3	0	0	3
ANÁLISIS FUNCIONAL	2	25	17	44
<i>Mayor importancia para la empresa</i>	0	4	9	13
<i>Importancia para la at</i>	0	6	1	7
<i>Sin importancia para la at</i>	1	0	0	1
<i>Clasificación empresas por modelo económico</i>	0	4	2	6
<i>Informes</i>	1	11	5	17
<i>Presentación de informes suficiente</i>	0	3	3	6
<i>Presentación de informes excesivo</i>	0	1	1	2
<i>Presentación de informes insuficiente</i>	0	1	0	1
ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	6	30	13	49

<i>Capacitación insuficiente</i>	0	5	5	10
<i>Capacitación suficiente</i>	1	0	2	3
<i>Perfil del auditor no apto</i>	1	6	1	8
<i>Perfil del auditor apto</i>	2	0	2	4
<i>Insuficiente personal</i>	0	3	1	4
<i>Suficiente personal</i>	1	0	0	1
<i>Glosas no fundamentadas</i>	0	9	0	9
<i>Glosas fundamentadas</i>	0	1	0	1
<i>Postura reactiva</i>	1	6	2	9
<i>Postura proactiva</i>	0	0	0	0
ANÁLISIS COMPARABILIDAD	7	16	6	29
<i>Método de comparabilidad no adecuado</i>	5	5	0	10
<i>Método de comparabilidad adecuado</i>	0	0	2	2
<i>Fuentes de información</i>	2	11	4	17
<i>Base de datos incompletas</i>	0	6	2	8
<i>Base de datos completas</i>	0	0	0	0
<i>Base de datos confiable</i>	0	3	2	5
<i>Base de datos no confiable</i>	2	1	0	3
<i>Información SUPERCIA</i>	0	1	0	1
TOTAL	30	119	65	214

Fuente: Análisis de las entrevistas generado por software Atlas.ti

Elaboración: Las autoras

CAPÍTULO IV

7. RESULTADOS

La investigación descriptiva demostró que el problema de precios de transferencia es de magnitud razonable en Latinoamérica, si bien la mayoría de los países de la región han tenido un progreso notable en la adopción de medidas, aún hace falta mayor control y aprender a combatir los propios desafíos de cada nación. También se expuso que es sumamente importante para Ecuador mejorar la recaudación de impuestos directos en las empresas, y que desarrollar mecanismos que impidan la evasión y elusión haría una gran diferencia en el progreso del país.

En virtud del análisis retrospectivo de la normativa de PT implementada, se deduce que en su amplia mayoría se ha basado en las directrices de la OCDE, sobre todo en las definiciones y metodologías abordadas, sin embargo existen casos puntuales que han sido improvisados por la AT ecuatoriana, que aunque no están contenidas en dichas pautas tampoco contradicen lo allí estipulado.

Las entrevistas contribuyeron a conocer más a fondo cómo es el panorama en el que se desenvuelven los participantes de precios de transferencia. Es importante recalcar que tanto empresas como la AT han evolucionado ampliamente en el conocimiento de PT, sobretodo la segunda que ha sabido mantenerse a la vanguardia e incluso anticiparse a ciertos problemas que pudieron haberse dado; sin embargo siempre hay aspectos que mejorar para el bienestar general y los puntos enlistados a continuación se elaboraron con este propósito:

1. De forma general la normativa está alineada a las directrices planteados por la OCDE, el inconveniente es que existen muchos aspectos que se trabajan de forma subjetiva y no existen las pautas ni aclaraciones necesarias.

2. La ficha técnica debe ser más explícita, sobre todo en materia de riesgos, para ayudar a las empresas a identificar cuáles son los riesgos económicamente significativos como considera la Acción 9.
3. El tema de riesgos puede abarcar distintos campos, es por esto que es necesario que el perfil del auditor de PT en la AT sea versátil, y tener conocimientos no solo tributarios sino también, económicos, financieros, comerciales, etc. para que puedan llevar un análisis completo de toda incertidumbre que deba considerarse al establecer precios.
4. Así mismo, para entender los acuerdos contractuales es necesario entender previamente la estructura y del grupo multinacional tal como lo contempla la Acción 9, es por esto que los auditores no deben centrarse únicamente en el sector económico de la empresa, sino tener en cuenta la cantidad de variables que pueden saltar a la vista al intentar establecer precios que se adapten al modelo económico y asegurar el principio de plena competencia.
5. Los informes que solicita la AT a las empresas, son suficientes para poder evaluar el análisis funcional para la empresa residente en el país, sin embargo si se implementaran reportes master file (Acción 13) se conocería la realidad de la multinacional, esto ayudaría enormemente a la AT a identificar cual es la posición de cada una de las partes dentro del grupo y si los riesgos y capitales distribuidos están acorde a estos.
6. De momento, en el país las fuentes de información a las que tienen acceso las empresas representan serias limitaciones para encontrar un comparable adecuado, en consecuencia la mayoría recurre a bases de datos de las empresas que cotizan en bolsa en países desarrollados. Este procedimiento lleva de por medio gran cantidad de ajustes de comparabilidad lo que podría afectar los precios de plena competencia por las economías de localización, como se menciona en la Acción 9. Para evitar cualquier conflicto que pudiese originarse a raíz de esto, sería mejor contar con una base de datos completa a la que tengan acceso las empresas.

CAPÍTULO V

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones

Con la integración comercial de países el flujo de beneficios de una economía a otra se volvió un tema de preocupación para las naciones por lo que mantener un control adecuado es parte fundamental de la AT de cada país. La manipulación de precios de transferencia ha estado presente en los países latinoamericanos, que son vulnerables por factores inherentes al subdesarrollo. Aunque se han tomado medidas que han mermado el problema, es necesario seguir trabajando en respuesta a los nuevos desafíos que se presentan.

El Ecuador por décadas ha debido la mayor parte de su recaudación a los impuestos indirectos, sin embargo los estudios demuestran que es necesario fortalecer los directos a la par de los países desarrollados, concretamente el Impuesto a la Renta que tiene una presión fiscal muy baja en nuestro país. El IR de sociedades juega un papel importante en este objetivo, por lo que es necesario que la AT fortalezca e implemente mecanismos de control para evitar que las empresas utilicen prácticas perniciosas para erosionar su base imponible.

El análisis retrospectivo mostró que la AT a partir del año 2007 prestó mayor atención en cuanto a los PT como instrumento de recaudación por lo que fortaleció la normativa con respecto a presentación de información fijando una multa de hasta UDS 15,000 en caso de que no se entregue a tiempo la información solicitada o mantenga errores. En cuanto a los plazos de entrega también se modificaron los fechas, siendo Junio el mes en que se entregan los informes respectivos de precios de transferencia de acuerdo al noveno dígito del RUC, todo esto ha permitido que se logre un completo cruce de información, puesto que esta información es cortejada con los informes entregados en plazos previos como declaración la del impuesto a la renta. Estos mecanismos

permiten identificar rápidamente irregularidades en cuanto respecta a información. Es importante recalcar que los esfuerzos realizados por la AT han sido bastos, tomando en consideración que no solo se fija en realizar un análisis para empresas que mantenga precios de transferencias con grupos localizados en otros países, sino que también se fija en las actividades realizadas por empresas nacionales.

Con respecto a la metodología aplicada para el análisis de precios de transferencia la AT a finales del año 2016 emitió una resolución fijando el precio libre no controlado como método para el análisis de commodities como: petróleo, banano y minerales, debido a que es muy complejo determinar un precio correcto de mercado para estos bienes por la falta de comparables y los ajustes subjetivos a los que son sometidos.

Finalmente el estudio tiene implicaciones prácticas tanto para la AT como para las empresas en materia de PT en cuanto a la acción 9 de las BEPS. Por un lado aunque la normativa vigente recoja gran parte de las normas internacionales encontrándose alineada a las directrices propuestas por la OCDE se debe modelar ciertos aspectos ajustándolos a la realidad económica que vive el país, que permita a la AT un mayor control sobre empresas con partes vinculadas. Asimismo uno de los mayores retos que se debe abordar es establecer políticas claras en cuanto a los riesgos asumidos, basando el análisis funcional en todas las variables visibles y el modelo económico al que pertenece el grupo estudiado.

En referente a las empresas el estudio concluyo que una integración de información del grupo permitirá a la AT un análisis menos subjetivo de los contratos y funciones desempeñadas por cada una de las partes vinculadas, actualmente la información presentada por las empresas solo consta de las actividades realizadas por la matriz y la filial, esto deja fuera del análisis a los demás componentes del grupo y que aportan de manera significativa con las actividades realizadas. La

implementación de master file daría paso a un análisis sobre la toma de decisiones en cuanto a declinar, aceptar, o despedir cualquier asunción de riesgo por una de las partes.

Adicionalmente la AT mantiene un control reactivo en lugar de proactivo sobre las empresas, de acuerdo a las entrevistas realizadas esto se da por falta de capacitación de la AT hacia las empresas en cuanto a metodologías y procedimientos lo que conlleva a confusión y malas prácticas por parte de las empresas que terminan siendo glosadas sin la fundamentación necesaria.

2. Recomendaciones

En pro de obtener para futuros estudios realizados un mayor alcance y resultados favorables para los investigadores en esta sección se describirán acciones a tomar en cuenta con respecto a metodología y procedimientos.

El estudio se realizó a través de investigación cualitativa, debido a la subjetividad y falta de información existente y a pesar de que integro al estudio un análisis experimental a través de teoría fundamentada con la ayuda de herramientas informáticas, sería importante contrastarlo contra una investigación cuantitativa, por lo que se recomienda a la AT en la medida de lo posible actualizar y alimentar bases de información referentes al tema de contracción de riesgos y análisis de funcionalidad.

Como ya se mencionó uno de los mayores problemas para empresas locales es la falta de información lo que conlleva a un análisis poco factible y que están sujetos a ajustes cuestionables por lo que se recomienda la implementa de un archivo maestro para cada empresa con información de las funciones realizadas por todo el grupo.

Con respecto a la normativa vigente las entrevistas realizadas mostraron que mucha de la reglamentación impuesta no está acorde a la realidad del país impidiendo de esta forma que varios de los análisis realizados pierdan eficacia. Por lo tanto delimitar pautas claras concernientes a la metodología aplicada para los precios de transferencia es uno de los primeros pasos a seguir. En cuanto al análisis de riesgos las entrevistas sugieren proponer el uso de un estudio en conformidad al modelo de negocios que cada empresa posea, para poder delimitar con mayor claridad que riesgos depende de cada estructura y no de forma subjetiva. Además se sugiere la inclusión en la ficha de riesgos que afectan de forma directa los análisis realizados como es el caso del riesgo país.

Finalmente las entrevistas mostraron que a pesar del esfuerzo realizado por la AT aún queda mucho por mejorar en cuanto a la formación del auditor de PT, por esto se sugiere una mayor conformación de grupos multidisciplinarios lo mismo que daría paso a un fortalecimiento de los análisis realizados y las glosas imputadas.

REFERENCIAS

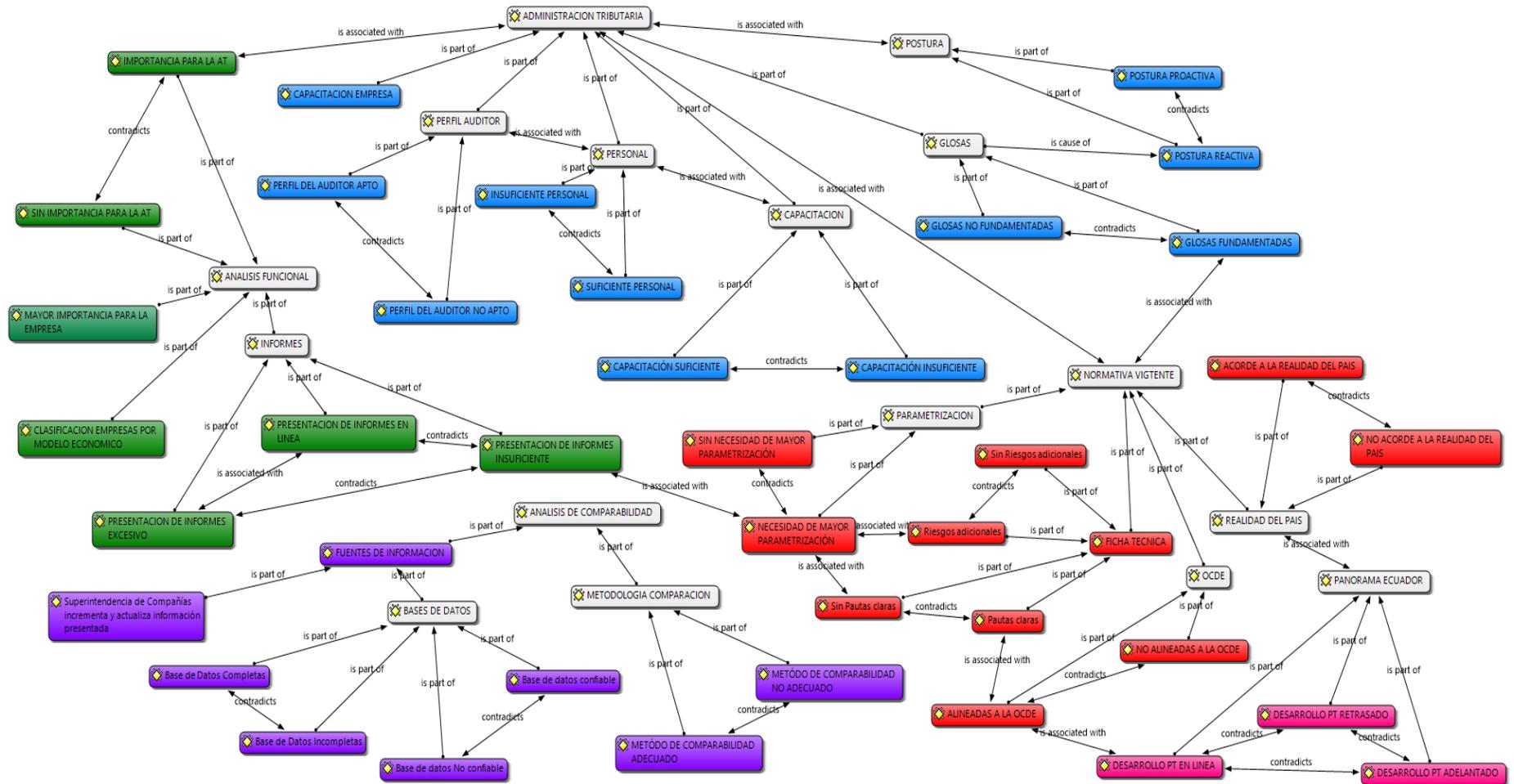
- Andino, M., & Parra, J. C. (2007). Estimación de la brecha de recaudación del IVA e impuesto a la renta de las sociedades por industria. *Revista Fiscalidad*, 43, 101-139.
- Asamblea Nacional del Ecuador. *Ley Reformativa para la equidad tributaria* (2007).
- Carlos, J., & Mor, D. (2016). *Macroeconomía del desarrollo Evasión tributaria en América Latina*. CEPAL.
- Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT). (2013). *El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe*.
- Cetrangolo, & Gomez. (2007). *La tributacion directa en América Latina y los desafíos a la imposición sobre la renta*.
- Christensen, J., & Murphy, R. (2004). The social irresponsibility of corporate tax avoidance: Taking CSR to the bottom line. *Development*, 47(3), 37-44.
- Christian Aid. (2008). *Death and taxes : the true toll of tax dodging*. Christian Aid Report.
- Christian Aid. (2009). *Falsas ganancias: robar a los pobres para librar de impuestos a los ricos*.
- Cobham, A., & Moreno, L. (2009). *Justicia Tributaria en América Latina*.
- Corbacho, A., Fretes, V., & Lora, E. (2003). *Recaudar no basta. Los impuestos como instrumento de desarrollo*. Banco Interamericano de Desarrollo, 1–71.
- Cosulich. (1993). *La evasión tributaria*. Serie Política Fiscal.
- Creswell, J. (2013). *Investigación cualitativa y diseño de investigación: Elegir entre cinco enfoques*. Sage publications.

- Cuñat, R. J. (2007). Aplicación De La Teoría Fundamentada (Grounded Theory) al estudio del proceso de creación de empresas. *Decisiones Globales*, 1–13.
- Dankhe, G. L. (1989). Investigación y comunicación. C. Fernández—Collado y GL DANHKE (comps.). *La comunicación humana: ciencia social*.
- Daude, & Melguizo. (2010). Taxation and more representation? *Economico*.
- Glaser, B., & Strauss, A. (1998). *Grounded theory. Strategien Qualitativer Forschung*. Bern:
- Gómez Sabaini, J. C., Jiménez, J. P., & Podestá, A. (2010). *Evasión y equidad en América Latina*. CEPAL.
- Malhotra, K. (2008). *Investigación de Mercados*.
- OCDE/CEPAL/CIAT/BID. (2016). *Estadísticas Tributarias en América Latina y el Caribe 2016*. *OECD Publishing*.
- OCDE. (2010a). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2010*. Instituto de Estudios Fiscales.
- OCDE. (2010b). *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio*. Organisation for Economic Co-operation and Development.
- OCDE. (2015). *Garantizar que los resultados de los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor- Informe Final*. OCDE.
- OCDE. (2016). *América Latina y el Caribe: los ingresos tributarios aumentan ligeramente pero aún se mantienen muy por debajo de los niveles de la OCDE*.
- OMC. (2014). *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2014*. Organización Mundial de Comercio.

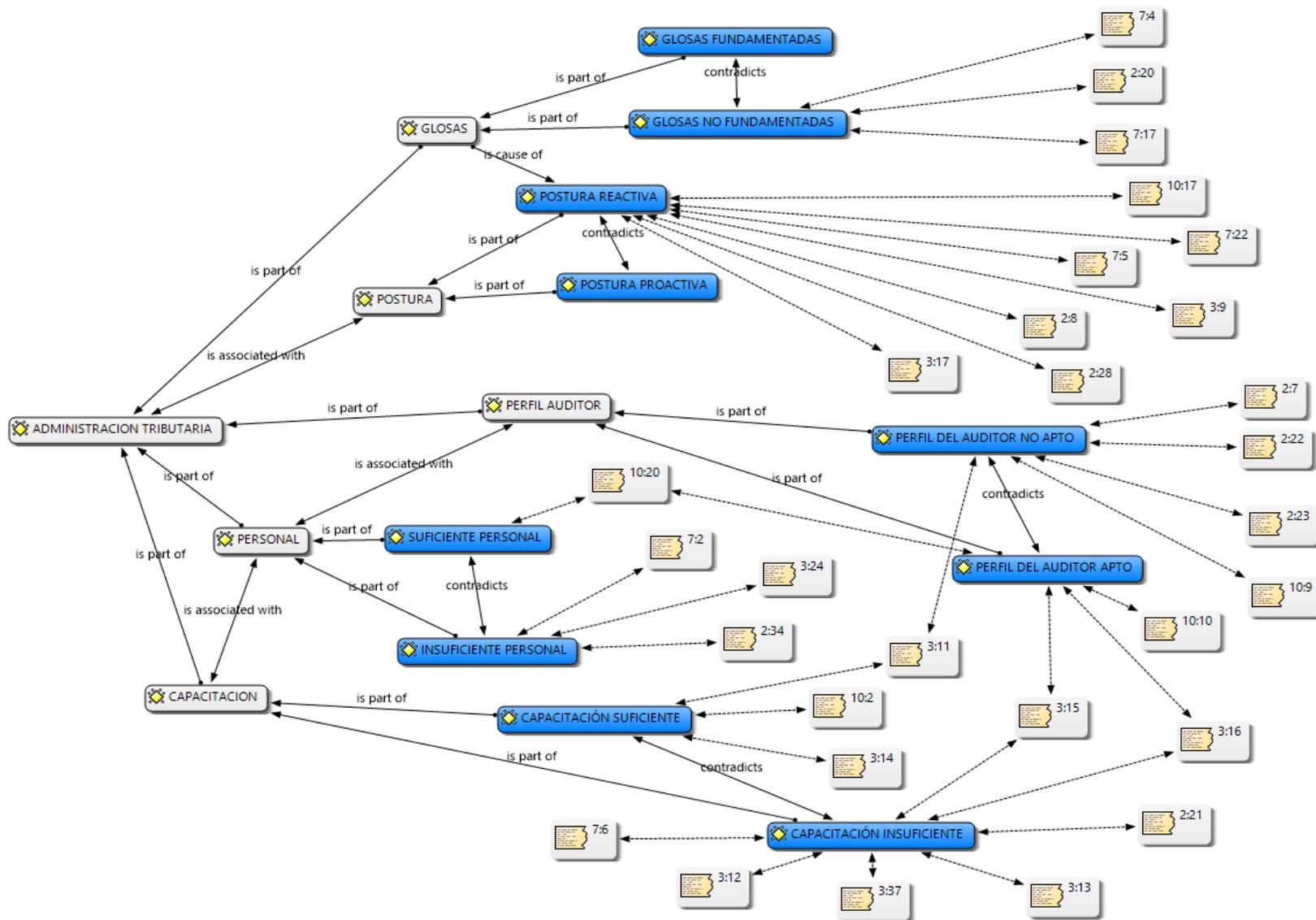
- Portocarrero, J. (2016). América Latina y el control de precios de transferencia. *Economía Crítica*.
- Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. (2012). Pobreza y desigualdad. Informe Latinoamericano 2011. Santiago.
- Roca, J. (2009). Tributación directa en Ecuador: evasión, equidad y desafíos de diseño. CEPAL.
- Schwandt, T. (1994). Enfoques constructivistas e interpretativos de la investigación humana. *Handbook of Qualitative Research*, 118–137.
- 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. *Derecho PUCP*, 72(72), 45–70.
- Trejo, E. (2009). Soporte Informático para la investigación cualitativa: caso de los programas Atlas.ti y NVIVO. *Población Y Desarrollo: Argonautas Y Caminantes*, 87–109.
- Trinidad, A., Carrero, V., & Soriano, R. M. (2006). Teoría fundamentada: la construcción de la teoría a través del análisis interpretacional. Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Urquidi, A. J. (2008). Una introducción a los precios de transferencia. *New School Economic Review*, 3(1), 27–45.

APÉNDICES

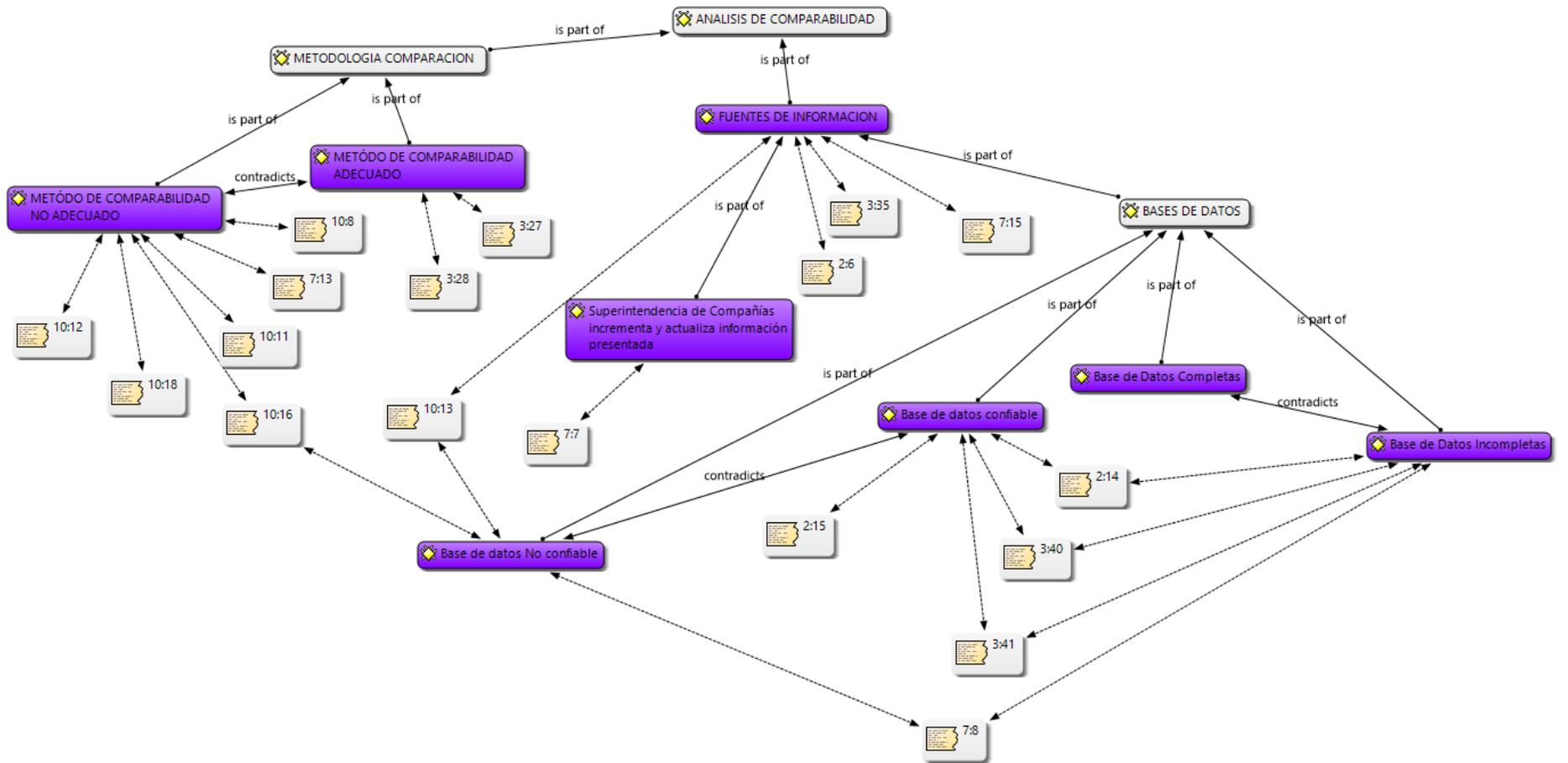
Apéndice 1. Red de familias y códigos



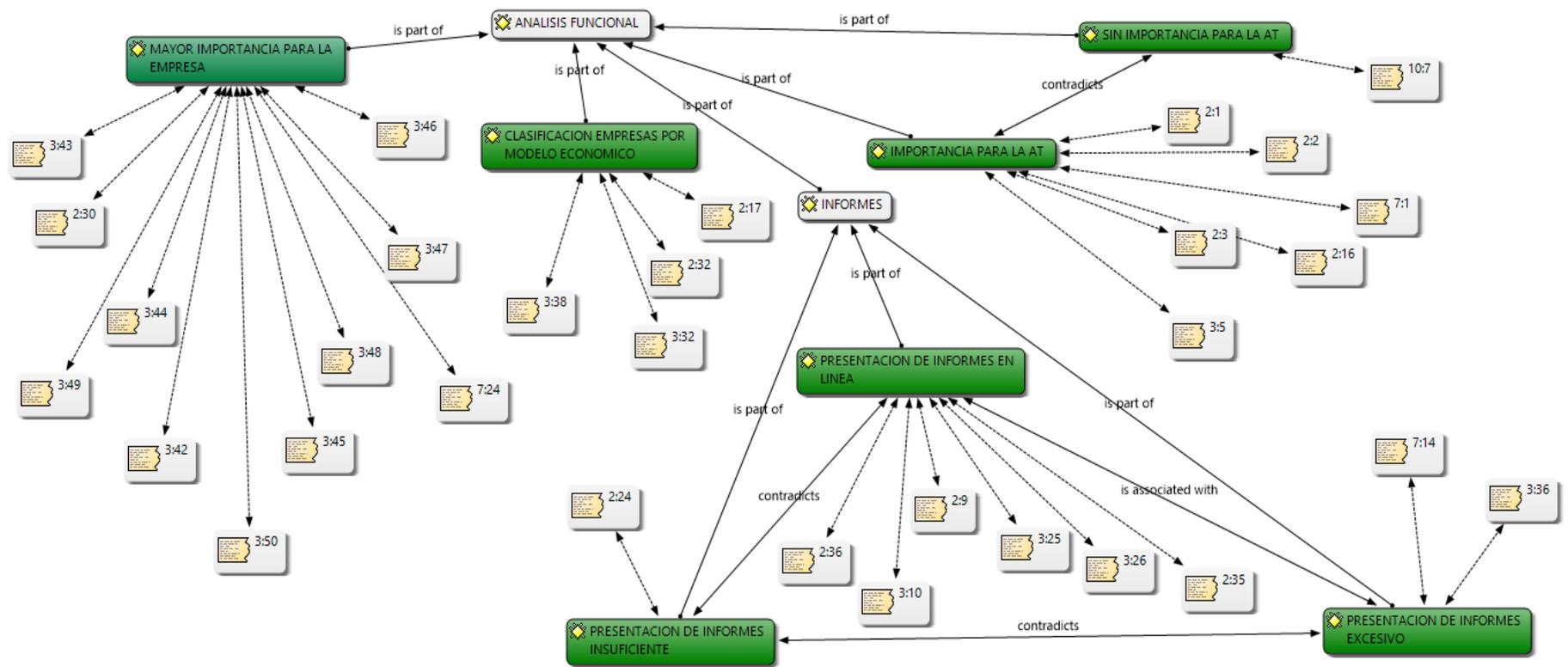
Apéndice 2. Códigos y citas de Familia: Administración Tributaria



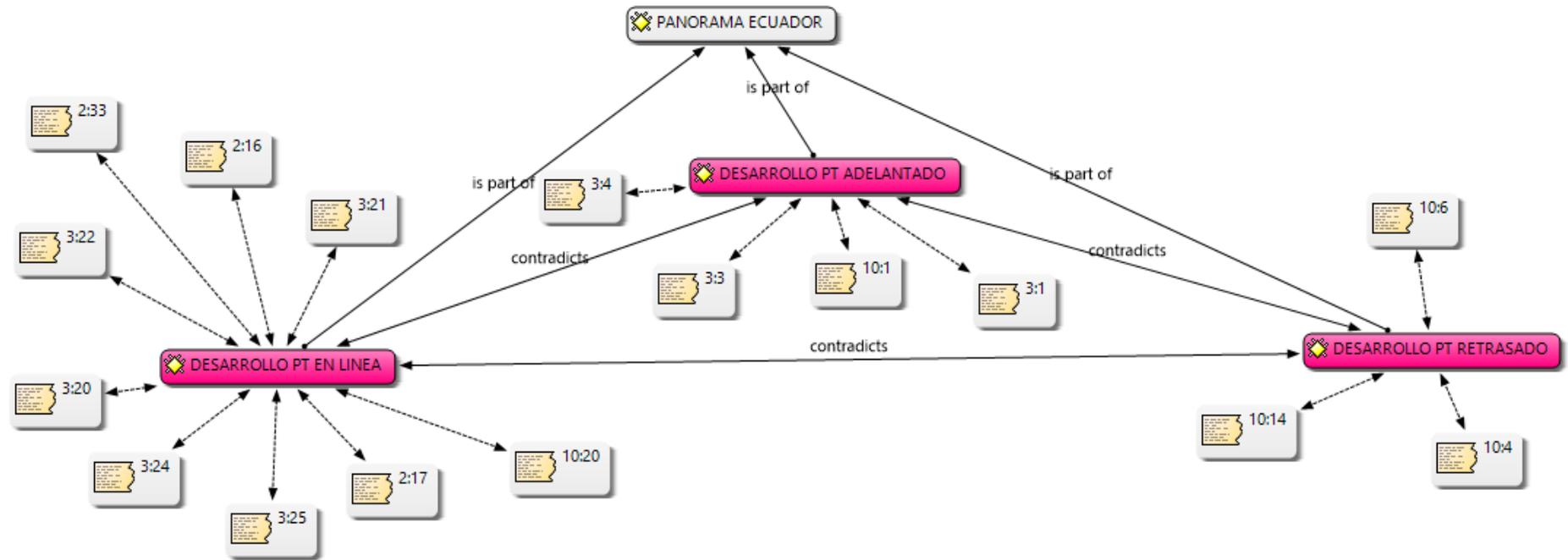
Apéndice 3. Códigos y citas de Familia: Análisis de Comparabilidad



Apéndice 4. Códigos y citas de Familia: Análisis funcional



Apéndice 6. Códigos y citas de Familia: Panorama Ecuador





Escuela Superior Politécnica del Litoral
Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



ACCIÓN 9 RIESGOS Y CAPITAL

La presente entrevista forma parte del proyecto de graduación de las carreras de Ingeniería Comercial y Economía con mención Empresarial. El objetivo es **Identificar oportunidades de mejora para que el ente recaudador ejerza mayor control en las multinacionales y sus partes vinculadas, sobre el capital y riesgo asociado.**, las repuestas obtenidas serán de uso confidencial y solo le tomará unos pocos minutos de su tiempo. Esperando obtener respuestas veraces se le agradece de antemano su valiosa colaboración.

1. ¿Cómo describiría la situación actual del país en cuanto a Precios de Transferencia?
2. Para usted, ¿la normativa vigente permite al SRI tener un control adecuado sobre empresas vinculadas?
3. ¿Asegura la normativa que los precios de transferencia estén en línea con la creación de valor? ¿Cómo?
4. ¿Considera usted que se logra cumplir el principio de plena competencia por las empresas y la administración tributaria?
5. ¿Cree usted que la administración tributaria tiene los recursos necesarios para verificar si los acuerdos contractuales entre partes vinculadas reflejan la realidad económica de las operaciones realizadas?
6. En el análisis de comparabilidad, ¿cuál sería el paso a seguir en caso de que no se tenga suficiente información de un buen comparable (es decir una empresa que se desenvuelva en condiciones similares)?
7. ¿Considera usted que la ficha técnica para la estandarización del análisis de precios de transferencia permite detectar incoherencias en la relación riesgos asumidos-funciones y capital-funciones entre los miembros del grupo?
8. ¿Considera usted que la información presentada por las empresas que tienen partes vinculadas es suficiente para detectar incongruencias con la realidad?
9. En los casos que la AT ha identificado inconsistencias de los términos contractuales de asunción de riesgos o asignación excesiva de capital entre partes vinculadas, ¿cómo lo ha detectado?

10. ¿Considera que el análisis de funcionalidad permite asociar adecuadamente el riesgo con actividades económicas significativas, responsabilidades asumidas y activos utilizados?
11. ¿Considera usted que la ficha técnica para la estandarización del análisis de precios de transferencia presenta una metodología clara para definir y medir los riesgos asumidos por empresas?
12. ¿Adicionalmente a los riesgos que plantean en la ficha, considera que existe algún otro riesgo que debería incorporarse?
13. En relación con la Acción 9 del proyecto BEPS, ¿qué enseñanzas podría tomar la AT para implementarlas en su normativa?
14. ¿Qué recomendaciones daría usted a la administración tributaria y empresas que tienen partes vinculadas al establecer precios de transferencia tomando en cuenta riesgos y capital?