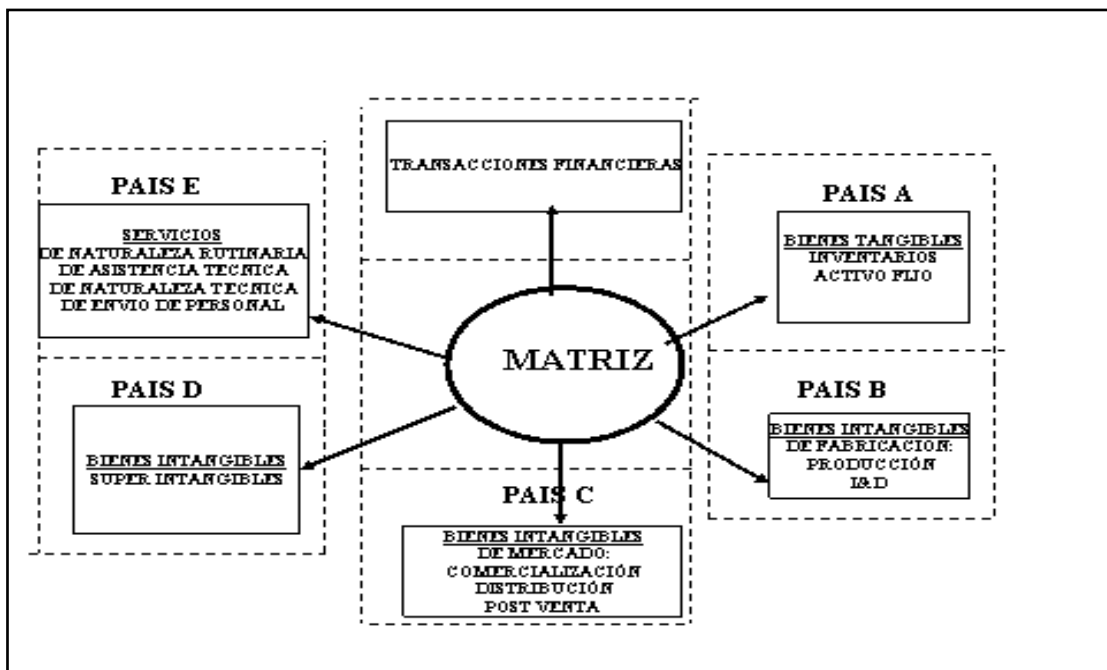


PRECIOS DE TRANSFERENCIA: RIESGO U OPORTUNIDAD

La Globalización, los procesos de integración económica y financiera, los profundos avances en los medios y recursos tecnológicos y de la información, así como los procesos de privatización y desregulación de la economía se han constituido en los factores desencadenantes de nuevas formas de internacionalización de las empresas. Anteriormente, lo más usual era la presencia de empresas multi-domésticas, con presencia mundial, las cuales se caracterizaban por replicar sus procesos de producción en otros países o mercados pero en cada uno de ellos de manera independiente al resto, ejemplo de ello lo realizado por Mac Donald's, empresa que logró generar mayores ingresos a través de su posicionamiento en varios mercados, reduciendo de esta forma costos unitarios y aprovechando las economías de escala.



La tendencia actual es al establecimiento de empresas multinacionales, las cuales a diferencia de las anteriores se caracterizan por la división de la cadena de valor añadido en distintos territorios. Esta deslocalización de algunas o de todas las actividades del grupo tiene la finalidad de aprovechar ventajas en cuanto a reducción de costos ya sean estos de tipo laboral, financiero, de materias primas e insumos, e inclusive de tipo tributario.



La forma de ahorro tributario más utilizada por las empresas en los países desarrollados y ahora extendida también en los países en vías de desarrollo, es la denominada POLÍTICA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA, la cual consiste en realizar transacciones con partes asociadas con el fin de a través de una correcta planeación fiscal internacional de precios, transferir beneficios de una empresa en un territorio de alta tributación a otro de baja o nula imposición, aprovechándose para ello de territorios o estados que con la finalidad de captar mayor inversión extranjera han reducido sus tasas efectivas de tributación.

Si bien es cierto, la mayoría de estados han emprendido una serie de reformas en sus normas tributarias para regular los precios de transferencia, la utilización de este tipo de políticas no constituye en sí mismo un mecanismo de evasión o elusión fiscal, ya que si dichos precios cumplen con el principio de plena competencia (Arm's Length Principle) que no es más que los precios pactados en operaciones realizadas con partes vinculadas sean similares a los que hubiesen sido pactados con o entre partes independientes en condiciones idénticas, no existirá ninguna justificación para que la Administración Tributaria cuestione los precios de transferencia utilizados.

De ahí que no se debe satanizar la utilización de una correcta y bien planificada política de precios de transferencia que incorpore sustancia económica en las transacciones, práctica que es realizada por la mayoría de empresas en países desarrollados y que en muchos casos ni siquiera tiene como finalidad el beneficiarse de un ahorro fiscal.

En Ecuador, a partir de 1999, el SRI cuenta como herramienta para ejercer su facultad determinadora con la posibilidad de regular los precios de transferencia en operaciones con partes vinculadas. Esta regulación, en conjunto con otras normas de carácter legal, reglamentario y de resoluciones permite a la Administración Tributaria ejercer un control a los contribuyentes principalmente en los siguientes ámbitos:

1. Exigir a las empresas el cumplimiento del principio de plena competencia tanto en operaciones locales como internacionales, vía el régimen de precios de transferencia.
2. Exigir el cumplimiento de obligaciones formales.

Elaboración de Anexo de Precios de Transferencia

Elaboración de Estudio Integral de Precios de Transferencia.

El criterio clave a la hora de identificar si usted está inmerso en la temática de precios de transferencia, radica en establecer si sus transacciones de cualquier índole fueron realizadas con empresas locales o internacionales con las cuáles exista vinculación, siendo necesario para ello tener muy en cuenta cuáles son los criterios que el SRI utiliza para establecer si existe o no relación, estos se pueden resumir en:

- Participación accionaria directa o indirecta mayor al 25%.
- Proporción de transacciones con un mismo proveedor o cliente que supere el 50% del total de dichas transacciones.
- Transacciones efectuadas con un paraíso fiscal o régimen fiscal preferente.

Frecuentemente, escucho a empresarios preocupados porque realizan transacciones con partes vinculadas y a sus asesores orientarlos a cumplir con las obligaciones para con la Administración Tributaria, sin explorar la posibilidad de utilizar los precios de transferencia como un mecanismo de planeación fiscal internacional, convirtiendo al riesgo tributario en una oportunidad de cumpliendo con la norma obtener ventajas fiscales.