

**Universidad Andina Simón Bolívar**

**Sede Ecuador**

**Área de Derecho**

Maestría en Tributación

**Determinación del precio de transferencia en el servicio de transporte aéreo de pasajeros en aerolíneas internacionales con filiales en Ecuador**

Mario Paúl Cabezas Luna

Tutor: Gustavo Guerra Bello

Quito, 2018





## **CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN DE TESIS**

Yo, Mario Paúl Cabezas Luna, autor de la tesis intitulada DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE TRANSFERENCIA EN EL SERVICIO DE TRANSPORTE AÉREO DE PASAJEROS EN AEROLÍNEAS INTERNACIONALES CON FILIALES EN ECUADOR, mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos para la obtención del título de Magíster en Tributación en la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, durante 36 meses a partir de mi graduación, pudiendo por lo tanto la Universidad, utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en los formatos virtual, electrónico, digital, óptico, como usos de red local y en internet.

2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamación de parte de terceros respecto de los derechos de autor de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.

3. En esta fecha entrego a la Secretaría General, el ejemplar respectivo y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

Fecha: 16-11-2018

Firma:



## RESUMEN

El presente trabajo ha sido concebido como un esfuerzo académico para determinar los elementos teóricos y prácticos fundamentales para el análisis de precios de transferencia en un sector específico de la economía ecuatoriana (el servicio de transporte aéreo internacional de pasajeros).

Con el propósito de contribuir al conocimiento de la aplicación de Precios de Transferencia, este trabajo investigativo analiza los aspectos relevantes de la temática, partiendo de la definición conceptual de precios de transferencia, para luego identificar las problemáticas inherentes a la determinación de precios de transferencia y los efectos negativos generados en dicha determinación; para finalmente ejemplificar lo analizado en un caso práctico, en el cual se aplican los elementos teóricos descritos en el documento.

En ese sentido, como resultado de la investigación efectuada, se ha pretendido demostrar que la determinación de precios de transferencia en el servicio de transporte aéreo de pasajeros, al igual que cualquier otro sector de la economía, presenta complejidades en su análisis; sin embargo, las administración tributaria debe estar atenta a la potencial manipulación de bases imponibles que podría presentarse en la oferta o prestación de servicios complementarios a los de la transportación per sé, ya que son en estos donde podrían presentarse estrategias de evasión y elusión de impuestos.



Con total respeto, me permito entregar a la comunidad académica este modesto aporte para el debate de la aplicación de precios de transferencia en el Ecuador, que a mi consideración, merecen mayor atención a fin de evitar que en pretexto de la planificación tributaria, las empresas los utilicen de forma evasiva, perjudicando directamente al desarrollo del país.

Con estas palabras quiero hacer extensivo mi agradecimiento a las personas que han contribuido e inspirado para la consecución de este trabajo; y quienes con su apoyo han confiado en mi persona.

Esta humilde contribución quiero dedicarla a toda mi familia que son mi inspiración y quiénes han hecho posible que esté en esta etapa de mi vida. Una especial dedicatoria a mi hermanita Natalia, mi sobrinita Daniela y mi sobrinito Efraín, a quienes pretendo inspirar con mis acciones.





## **TABLA DE CONTENIDOS**

INTRODUCCIÓN .....	13
CAPÍTULO PRIMERO .....	17
FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS NECESARIOS PARA DETERMINAR PRECIOS DE TRANSFERENCIA .....	17
1.1. Precios de transferencia.....	17
1.2. Vinculación fiscal.....	18
1.3. Manipulación de precios de transferencia .....	25
1.3.1. Evasión y Elusión Tributaria.....	28
1.4. Principio de plena competencia.....	33
1.4.1. Criterios para aplicar el Principio de Plena Competencia .....	36
1.4.2. Utilización de los métodos para determinar los precios de transferencia.....	45
CAPÍTULO SEGUNDO .....	57
PROBLEMÁTICAS EN LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU RÉGIMEN EN EL SECTOR DE TRANSPORTE AÉREO EN EL ECUADOR .....	57
2.1. Problemáticas transversales a la determinación de precios de transferencia en el servicio de transporte aéreo .....	58
2.1.1. Problemáticas en la aplicación del Principio de Plena Competencia y la determinación de precios de transferencia de acuerdo al tipo de operación. ....	66
2.1.1.2. Determinación de precios de transferencia en servicios intragrupo.....	72
2.1.1.3. Otras problemáticas en la determinación de precios de transferencia.....	76
2.2. El régimen de precios de transferencia en el sector de transporte aéreo en el Ecuador ....	79
CAPÍTULO TERCERO .....	81
LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL SERVICIO DE TRANSPORTE AÉREO DE PASAJEROS.....	81
3.1. Análisis macroeconómico del sector.....	81
3.2. Análisis del servicio de transporte aéreo de pasajeros .....	83
3.2. Los precios de transferencia en el sector del servicio de transporte aéreo de pasajeros ...	90
3.2.1. Aplicación del Análisis de comparabilidad en el servicio de transporte aéreo de pasajeros	91
3.2.2. Aplicación de los métodos de precios de transferencia para operaciones en el servicio de transporte aéreo de pasajeros.....	95
3.4.3. Método del Costo Adicionado o Incrementado (MCA) .....	97

3.4.4.	Método de Distribución de Utilidades o Reparto de Beneficios (MDU) .....	98
3.4.5.	Método Residual de Distribución de Utilidades o Reparto de Beneficios (MRDU).	99
3.4.6.	Método del Margen Neto Transaccional de Utilidad Operacional o Margen Neto de la Operación (MMNT) .....	99
CAPÍTULO CUARTO.....		101
CONCLUSIONES .....		101
RECOMENDACIONES .....		105
BIBLIOGRAFÍA: .....		109
ANEXOS.....		113
Anexo 1: Marco regulatorio en materia de precios del servicio de transporte aéreo. ....		113
Anexo 2: Caso práctico de determinación de precios de transferencia en el servicio de transporte aéreo. ....		115
A2.1.	Supuestos utilizados en el análisis de precios de transferencia .....	115
A2.2.	Criterios para aplicar el Principio de Plena Competencia .....	115
A2.2.1.	Análisis de Comparabilidad .....	115
A2.2.2.	Cláusulas contractuales .....	141
A2.2.3.	Circunstancias económicas.....	142
A2.2.4.	Estrategias Mercantiles .....	144
A2.3.	Identificación de las operaciones realmente efectuadas .....	145
A2.4.	Selección del método de precios de transferencia.....	149
A2.4.1.	Método del Precio Comparable no Controlado (MCUP) .....	149
A2.4.1.2.	Determinación del Rango de Plena Competencia en operaciones comparables.	150
Tabla 64: Resumen de resultados de la determinación del rango de plena competencia en las operaciones efectuadas por SAG Ecuador con partes relacionadas en el año 2016.....		178

## GLOSARIO DE TÉRMINOS

CEPAL	Comisión Económica Para América Latina y el Caribe
COST, INSURANCE AND FREIGHT	CIF
FMI	Fondo Monetario Internacional
FREE ON BOARD	FOB
GBM	Grupo Banco Mundial
GFI	Global Financial Integrity
I+D	Investigación y Desarrollo
IATA	International Air Transport Association
IED	Inversión Extranjera Directa
IEF	El Instituto de Estudios Fiscales de España
LORTI	Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
NIC	Normas Internacionales de Contabilidad
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera
OACI	La Organización de Aviación Civil Internacional
OCDE	Organización Para La Cooperación Y Desarrollo Económico
ONU	Organización De Naciones Unidas
PIB	Producto Interno Bruto
PMP	Precio Medio Ponderado
SRI	Servicio De Rentas Internas
TICS	Tecnologías De Información y Comunicación
UGE	Unidad Generadora De Efectivo
UNCTAD	La Conferencia De Las Naciones Unidas Sobre Desarrollo Y Comercio



## INTRODUCCIÓN

El desarrollo económico, apalancado en la globalización de la economía, y el desarrollo de las tecnologías de información y comunicación (TIC) ha generado mayores oportunidades a los grupos económicos<sup>1</sup> para optimizar sus utilidades; una de las prácticas mayor utilizadas en dicha optimización, es la transferencia de bienes y servicios entre empresas pertenecientes o vinculadas a un mismo grupo económico a precios diferentes (superiores o inferiores) a los que se efectuarían con empresas sin relación alguna o independientes.

Ahora bien, per sé cualquier estrategia que se utilice para la optimización de los recursos por parte de las empresas multinacionales, o empresas locales siempre y cuando se enmarquen en la legalidad y legitimidad de sus acciones es válida; sin embargo, acciones como la manipulación de precios de transferencia de bienes y servicios entre empresas de un mismo grupo, constituyen prácticas ilegítimas que afectan al equilibrio de los mercados y favorecen a determinados actores del mismo.

De la anterior afirmación, surge la siguiente inquietud... ¿Por qué la “manipulación” de precios de transferencia entre empresas del mismo grupo es ilegítima?; para responder a esta pregunta, hay que partir del hecho de que la legitimidad está directamente relacionada con el “deber ser” y las características éticas de una determinada acción; en este sentido, si las empresas multinacionales, transfieren artificialmente sus utilidades de una localidad (país, provincia o estado) con altas tasas de imposición, a localidades con tarifas más reducidas o inclusive a paraísos fiscales<sup>2</sup>, y/o transfieren artificialmente utilidades de compañías que tienen utilidades gravables hacia otras compañías del mismo grupo con pérdidas fiscales en búsqueda de reducir o eliminar el impacto impositivo global de sus operaciones, se establece que dichas prácticas son ilegítimas.

---

<sup>1</sup> El término grupo económico en el presente estudio se lo considerará equivalente al término “empresa multinacional”

<sup>2</sup> Christian Chavagneux/Ronen Palan “Los Paraísos Fiscales”, 2007 “En un sentido muy general, los paraísos fiscales son aquellos países en los que unos residentes extranjeros, empresas o personas colocan su dinero en otros países de menor tasa impositiva o carga tributaria para evitar pagar impuestos en sus territorios de origen”.

A pesar de la existencia generalizada de éstas prácticas ilegítimas, las administraciones tributarias basadas en las directrices de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) en materia de precios de transferencia vienen aplicando metodologías orientadas a impedir la “irreal” determinación de precios de transferencia en transacciones del mismo grupo económico multinacional<sup>3</sup>, y favorecer la plena competencia en los mercados.

Cabe mencionar que no solamente los grupos económicos ejecutan prácticas ilegítimas en términos de precios de transferencia, las administraciones tributarias también incurren en la ilegitimidad de sus actos cuando generan una doble o múltiple imposición económica; esto sucede generalmente cuando dos o más países/localidades atribuyen precios diferentes a una misma transacción entre empresas del grupo (González, 1998). El principal motivo para que se configure la mencionada atribución de precios, radica en los sistemas de imposición utilizados (fuente y/o residencia)<sup>4</sup> por los países o localidades que intervienen en la transacción; ya que, la sola aplicación de diferentes sistemas podría generar una doble o múltiple imposición.

Con el propósito de mitigar el riesgo de la doble o múltiple imposición, la OCDE ha establecido al criterio de la entidad separada como el medio más adecuado para combatir dicha problemática, de esta manera cada empresa del grupo multinacional está sujeto a imposición por la renta que obtiene, de acuerdo al sistema que lo rijan (fuente o residencia). Adicionalmente, se aplican otras medidas complementarias como los convenios de doble imposición, cuya orientación es la misma (mitigar el riesgo de la doble o múltiple imposición).

---

<sup>3</sup> Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, 1995

<sup>4</sup> Un sistema fiscal basado en la fuente, incluirá en su base imponible las rentas obtenidas dentro de su jurisdicción fiscal, con independencia de la residencia del contribuyente; y por otro lado, un sistema fiscal basado en la residencia, incluirá en su base imponible las rentas obtenidas de sus residentes, independientemente del lugar donde se generó la renta, y el tipo de contribuyente que sea (persona jurídica o persona natural)

Claramente puede determinarse que la gestión de los precios de transferencia genera problemáticas comunes entre contribuyentes y administraciones tributarias; dichas problemáticas por un lado están definidas por la complejidad al momento de determinar los ingresos y gastos de una empresa que forme parte de un grupo multinacional, y que constituyan base imponible para el pago de tributos en una determinada jurisdicción, mientras que por otro lado, está la ilegítima doble o múltiple imposición económica internacional que como se mencionó anteriormente, se convierte en un impedimento para las transacciones internacionales de bienes y servicios y para los movimientos de capital (González, 1998).

Una vez identificadas las problemáticas generadas por la aplicación, regulación y control de los precios de transferencia, el presente documento pretende analizar desde una perspectiva teórico – práctica la complejidad existente en la gestión de dichos precios, y evidenciar las afectaciones fiscales derivadas de una mala determinación.

Para la consecución del objetivo de la presente investigación, el análisis de la gestión de los precios de transferencia se lo dividió en tres partes y un acápite final para la recolección de conclusiones asumidas a lo largo del documento. La primera parte del documento pretende identificar las definiciones teóricas necesarias para incursionar en la temática de los precios de transferencia, desde su conceptualización, hasta los principios rectores que regulan la operatividad de los mismos. Mientras que la segunda parte del documento busca introducir y circunscribir la perspectiva práctica de la investigación hacia un sector específico de la economía (el servicio de transporte aéreo de pasajeros); estableciendo las problemáticas (generales y específicas) inherentes a la determinación de los precios de transferencia, e identificando el marco regulatorio vigente que incide en el sector objeto de estudio. La tercera parte de la investigación pretende poner en práctica todos los elementos que se configuran en la determinación de precios de transferencia en el servicio de transporte aéreo de pasajeros en el Ecuador; demostrando así la complejidad existente detrás de éste análisis, y los posibles focos de evasión o elusión tributaria en dicho sector.





## CAPÍTULO PRIMERO

### FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS NECESARIOS PARA DETERMINAR PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Con el propósito de iniciar el análisis de la determinación de los precios de transferencia, el presente capítulo está orientado a definir desde una perspectiva teórico - descriptiva, los diferentes elementos que caracterizan este análisis.

#### 1.1. Precios de transferencia

Los precios de transferencia, constituyen el valor al que se efectúa una transferencia de bienes o servicios entre empresas pertenecientes a un mismo grupo económico. Así como lo establece Christian Chavagneux y Ronen Palan, en su libro *Los Paraísos Fiscales* (Chavagneux Christian-Ronen Palan ”, 2007).

Otros autores como Norberto Pablo Campagnale, Silvia Guadalupe Catinot, Alfredo Javier Parrondo (Campagnale Roberto, 2000), consideran a los precios de transferencia como el valor o precio asignado a los bienes y servicios negociados entre empresas de un mismo grupo económico.

De forma similar Susana Rizzo en “Las nuevas disposiciones sobre precios de transferencia”, define a los precios de transferencia como las “valuaciones que hacen las empresas multinacionales o grupos económicos de las operaciones efectuadas entre sus integrantes residentes en distintos países.” (Rizzo, 1999).

La OCDE, también define a los precios de transferencia como “El valor de transacción, de bienes o de servicios que no refleje el valor de mercado.”<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> OCDE, “Definición Marco de Inversión Extranjera Directa” 2008, 106.

Como puede apreciarse, existe un consenso tácito con respecto a la definición de precios de transferencia, la mayoría de los autores coinciden en que representa al valor transaccional de bienes y/o servicios entre empresas de un mismo grupo, o denominadas empresas vinculadas o partes relacionadas, cuya finalidad es maximizar o minimizar utilidades de una u otra empresa a fin de reducir el impacto impositivo global del grupo multinacional, derivando en una inminente elusión o evasión de impuestos intencionada.

Indiscutiblemente, la relevancia de los precios de transferencia está determinada por los efectos positivos que la manipulación de dichos precios genera en las empresas multinacionales, y los efectos negativos que generan en las administraciones tributarias, por la complejidad de su control.

En su afán de mitigar o corregir la problemática que representa la manipulación de los precios de transferencia, organismos internacionales como la OCDE han propuesto mecanismos metodológicos para determinar si las transferencia de bienes o servicios entre partes relacionadas, efectivamente fue realizada bajo los lineamientos del Principio de Libre Competencia, y que generalmente han sido aceptadas y adoptadas por la mayoría de administraciones tributarias.

## **1.2. Vinculación fiscal**

Desde una perspectiva general, la vinculación fiscal está íntegramente relacionada con el tipo de transacción comercial ejecutada. Se configura como transacción vinculada, aquella que se efectúa entre empresas que tienen alguna forma de relación entre sí; mientras que una transacción no vinculada es aquella efectuada entre partes independientes (Hernandez Olga, 2010).

La vinculación empresarial, de acuerdo a la OCDE<sup>6</sup> se origina al cumplirse cualquiera de estas dos premisas: “a) Cuando una empresa de un Estado contratante participe directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa del otro Estado contratante; o b) Cuando unas mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital de una empresa de un Estado contratante y de una empresa del otro Estado contratante”. Este planteamiento respecto a las empresas asociadas, vinculadas o relacionadas, ha sido adaptado de una forma generalizada por las administraciones tributarias de los países adheridos<sup>7</sup> y no adheridos a dicho organismo. Dicha adaptación se caracteriza por los supuestos de vinculación particulares y específicos establecidos por cada país. Sin la intención de emitir un juicio de valor entre las políticas tributarias de los países, y con el propósito de evidenciar el consenso existente respecto a la definición de vinculación fiscal, a continuación se presenta un breve resumen de los criterios o supuestos definidos por un representante de los países sudamericanos miembros (Chile), en proceso de adhesión (Colombia) y no miembros de la OCDE (Ecuador) que han demostrado su interés en regular el ámbito de los precios de transferencia.

Chile, al ser un país miembro de la OCDE, enmarca sus regulaciones en las directrices (OCDE, 2010) emitidas por este organismo; para lo cual establece: “se entenderá como partes relacionadas cuando<sup>8</sup>:

a) Una empresa participe directa o indirectamente en la dirección, control, capital, utilidades o ingresos de la otra, o;

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

---

<sup>6</sup> Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico OCDE, Art. 9 “Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio”

<sup>7</sup> Australia, Bélgica, Chile, Dinamarca, Alemania, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Canadá, Corea, Luxemburgo, México, Nueva Zelanda, Países Bajos, Noruega, Austria, Polonia, Portugal, Suecia, Suiza, República Eslovaca, Eslovenia, España, República Checa, Turquía, Hungría, Reino Unido, Estados Unidos.

<sup>8</sup> Ley sobre el Impuesto a la Renta, Artículo 41E

Se considerarán partes relacionadas una agencia, sucursal o cualquier otra forma de establecimiento permanente con su casa matriz; con otros establecimientos permanentes de la misma casa matriz; con partes relacionadas de esta última y establecimientos permanentes de aquellas. También se considerará que existe relación cuando las operaciones se lleven a cabo con partes residentes, domiciliadas, establecidas o constituidas en un país o territorio incorporado en la lista a que se refiere el número 2 del artículo 41 D<sup>9</sup>, salvo que dicho país o territorio suscriba con Chile un acuerdo que permita el intercambio de información relevante para los efectos de aplicar las disposiciones tributarias, que se encuentre vigente.

Las personas naturales se entenderán relacionadas, cuando entre ellas sean cónyuges o exista parentesco por consanguinidad o afinidad hasta el cuarto grado inclusive. Igualmente, se considerará que existe relación entre los intervinientes cuando una parte lleve a cabo una o más operaciones con un tercero que, a su vez, lleve a cabo, directa o indirectamente, con un relacionado de aquella parte, una o más operaciones similares o idénticas a las que realiza con la primera, cualquiera sea la calidad en que dicho tercero y las partes intervengan en tales operaciones”.

Colombia por su parte, a pesar de no ser un país miembro de la OCDE, pero que se encuentra en proceso de adhesión acoge sus directrices, y define como vinculados económicos para el régimen de precios de transferencia a la *“empresa que participa, directa o indirectamente, en la administración, control o capital de la otra o donde unas mismas personas participan, directa o indirectamente, en la administración, control o capital de ambas empresas<sup>10</sup>”*. Sin embargo, a partir del año 2013, se emite una regulación específica<sup>11</sup>, donde se establecen los criterios de vinculación para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios, considerando que existe vinculación cuando un contribuyente se encuentra en uno o más de los siguientes casos:

---

<sup>9</sup> Los accionistas de la sociedad y los socios o accionistas de aquellos, que sean personas jurídicas y que tengan el 10% o más de participación en el capital o en las utilidades de los primeros, no deberán estar domiciliados ni ser residentes en Chile, ni en países o en territorios que sean considerados como paraísos fiscales o regímenes fiscales preferenciales nocivos por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico. Mediante decreto supremo del Ministerio de Hacienda, que podrá modificarse cuantas veces sea necesario a petición de parte o de oficio, se determinará la lista de países que se encuentran en esta situación [...]

<sup>10</sup> Estatuto Tributario de la República de Colombia, Artículos 450 y 452.

<sup>11</sup> Estatuto Tributario de la República de Colombia Artículo 260-1.

1. *Entidades Subordinadas:*

a) *Una entidad será subordinada o controlada cuando su poder de decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras personas o entidades que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual aquella se denominará filial, o con el concurso o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará subsidiaria;*

b) *Será subordinada una sociedad cuando se encuentre en uno o más de los siguientes casos:*

i) *Cuando más del 50% de su capital pertenezca a la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de sus subordinadas, o de las subordinadas de estas. Para tal efecto, no se computarán las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto;*

ii) *Cuando la matriz y las subordinadas tengan conjunta o separadamente el derecho de emitir los votos constitutivos de la mayoría mínima decisoria en la junta de socios o en la asamblea, o tengan el número de votos necesarios para elegir la mayoría de miembros de la junta directiva, si la hubiere;*

iii) *Cuando la matriz, directamente o por intermedio o con el concurso de las subordinadas, en razón de un acto o negocio con la sociedad controlada o con sus socios, ejerza influencia dominante en las decisiones de los órganos de administración de la sociedad;*

iv) *Igualmente habrá subordinación, cuando el control conforme a los supuestos previstos en el presente artículo, sea ejercido por una o varias personas naturales o jurídicas o entidades o esquemas de naturaleza no societario, bien sea directamente o por intermedio o con el concurso de entidades en las cuales estas posean más del cincuenta (50 %) del capital o configuren la mayoría mínima para la toma de decisiones o ejerzan influencia dominante en la dirección o toma de decisiones de la entidad;*

v) *Igualmente habrá subordinación cuando una misma persona natural o unas mismas personas naturales o jurídicas, o un mismo vehículo no societario o unos mismos vehículos no societarios, conjunta o separadamente, tengan derecho a percibir el cincuenta por ciento de las utilidades de la sociedad subordinada.*

2. *Sucursales, respecto de sus oficinas principales.*

3. *Agencias, respecto de las sociedades a las que pertenezcan.*

4. *Establecimientos permanentes, respecto de la empresa cuya actividad realizan en todo o en parte.*

5. *Otros casos de Vinculación Económica:*

a) *Cuando la operación tiene lugar entre dos subordinadas de una misma matriz;*

b) *Cuando la operación tiene lugar entre dos subordinadas que pertenezcan directa o indirectamente a una misma persona natural o jurídica o entidades o esquemas de naturaleza no societaria;*

c) *Cuando la operación se lleva a cabo entre dos empresas en las cuales una misma persona natural o jurídica participa directa o indirectamente en la administración, el control o el capital de ambas. Una persona natural o jurídica puede participar directa o indirectamente en la administración, el control o el capital de otra cuando i) posea, directa o indirectamente, más del 50 % del capital de esa empresa, o, ii) tenga la capacidad de controlar las decisiones de negocio de la empresa;*

d) *Cuando la operación tiene lugar entre dos empresas cuyo capital pertenezca directa o indirectamente en más del cincuenta por ciento (50 %) a personas ligadas entre sí por matrimonio, o por parentesco hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad, o único civil;*

e) *Cuando la operación se realice entre vinculados a través de terceros no vinculados;*

f) *Cuando más del 50 % de los ingresos brutos provengan de forma individual o conjunta de sus socios o accionistas, comuneros, asociados, suscriptores o similares;*

g) *Cuando existan consorcios, uniones temporales, cuentas en participación, otras formas asociativas que no den origen a personas jurídicas y demás contratos de colaboración empresarial.*

*La vinculación se predica de todas las sociedades y vehículos o entidades no societarias que conforman el grupo, aunque su matriz esté domiciliada en el exterior”.*

El Ecuador sin pertenecer, ni estar en proceso de adhesión a la OCDE, define a la vinculación fiscal a partir de sus directrices “*se considerarán partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra; o en las que un tercero, sea persona natural o sociedad domiciliada o no en el Ecuador, participe directa o indirectamente, en la dirección, administración, control o capital de éstas<sup>12</sup>”.*

Adicionalmente, se consideran partes relacionadas a los siguientes casos:

*“1) La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes.*

*2) Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.*

*3) Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.*

*4) Las partes en las que las decisiones sean tomadas por órganos directivos integrados en su mayoría por los mismos miembros.*

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

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

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

---

<sup>12</sup> Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno Art. innumerado a continuación del Art. 4

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

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

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

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

*Así mismo, la Administración Tributaria podrá establecer partes relacionadas por presunción cuando las transacciones que se realicen no se ajusten al principio de plena competencia. Podrá considerar también partes relacionadas por presunción a los sujetos pasivos y a la persona natural, sociedad, o grupo económico con quien realice ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, en los porcentajes definidos en el Reglamento”.*

Una vez revisados los planteamientos de las administraciones tributarias de Chile, Colombia y Ecuador respecto a la definición de vinculación fiscal, se concluye que a pesar de que las circunstancias de los mencionados países son diferentes (Chile pertenece a la OCDE, Colombia está en proceso de adhesión, y Ecuador no pertenece a la OCDE), comparten los mismos criterios para establecer la existencia de vinculación fiscal entre empresas: “cuando la dirección, control o capital de una empresa sea directa o indirectamente participado por otra, o cuando las mismas personas tengan esa participación directa o indirecta en las distintas empresas entre las que se celebre la transacción”.



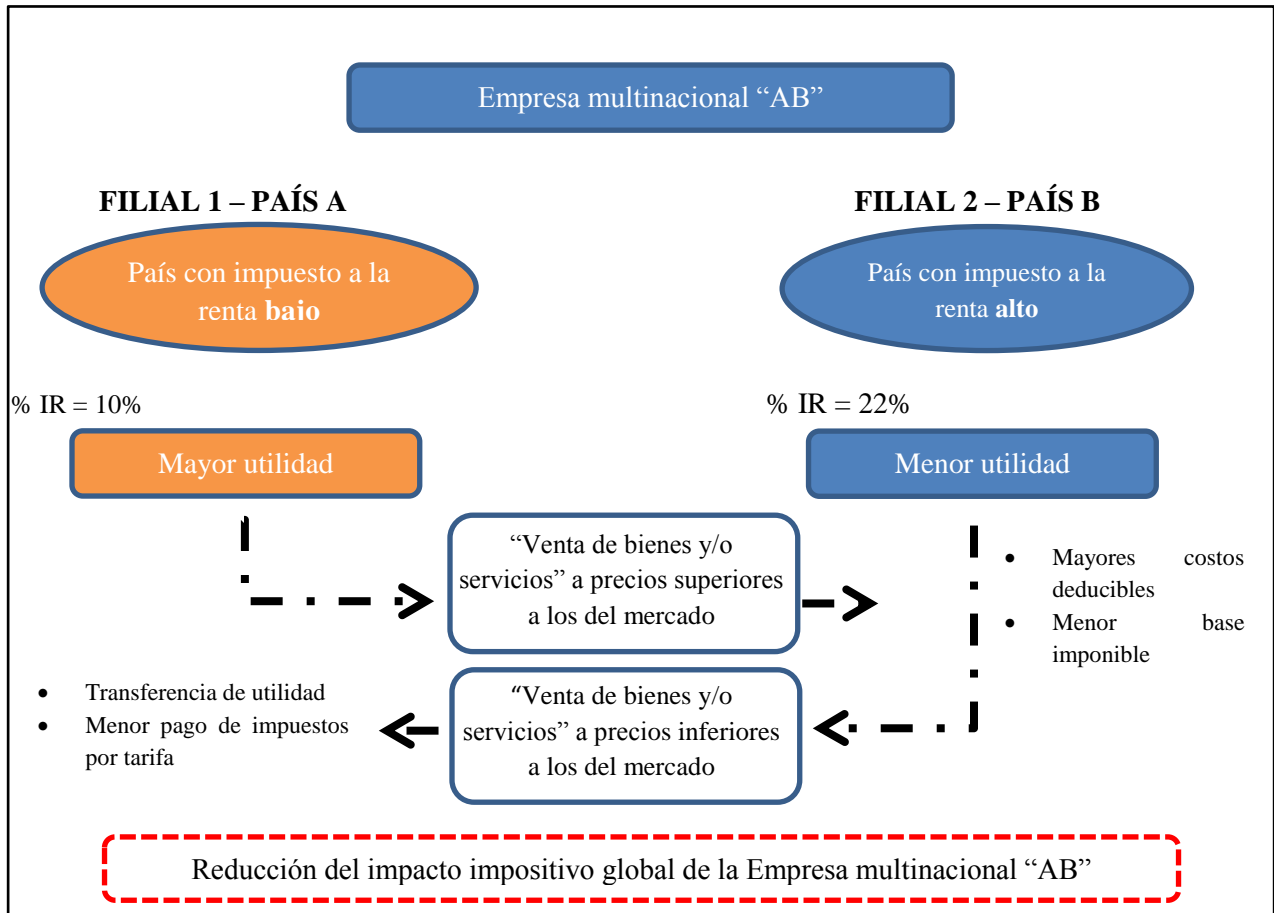
### **1.3. Manipulación de precios de transferencia**

Una vez planteada la definición de precios de transferencia y de vinculación fiscal (partes relacionadas), es importante conocer el origen de la manipulación de precios de transferencia, su “habitual” aplicación, y los efectos negativos que dicha aplicación genera sobre la sociedad.

Como se mencionó en la introducción de la presente investigación, el origen de la aplicación de los precios de transferencia está relacionado directamente con el desarrollo de las TICs y la internacionalización de las empresas; esto permitió que el universo de clientes de dichas empresas se incremente exponencialmente, y con esto la posibilidad de acrecentar los niveles de recaudación de los países donde se desarrollarán las transacciones comerciales. Sin embargo, es aquí donde la problemática de la manipulación de los precios de transferencia emerge, puesto que, las empresas multinacionales aprovechando la incapacidad legal, técnica y recursiva de las administraciones tributarias comercializan con sus filiales o matriz a precios diferentes a los que normalmente comercializaría con empresas no relacionadas o independientes, con el único propósito de evitar o reducir el pago de impuestos en uno u otro país que generalmente tienen cargas tributarias diferentes.

A continuación, en la ilustración N° 1 se presenta el esquema que generalmente utilizan las empresas multinacionales para manipular precios de transferencia:

### Ilustración 1: Manipulación de precios de transferencia



**Fuente:** Manipulación de los precios de transferencia y las fuentes de financiamiento  
**Elaboración propia**

Giraldo Guadalupe Arriola Mairén (Mairén, 2013) con respecto a la manipulación de precios de transferencia establece que: *“la manipulación de los precios de transferencia, se caracteriza por utilizar la sobrefacturación o la subfacturación, según convenga, para asignar las utilidades entre empresas relacionadas, con el objetivo de reducir el pago de tributos, por ende, optimizar la rentabilidad del grupo. La subcapitalización por su lado, se enfoca en la manipulación de las estructuras de financiamiento entre compañías vinculadas, con el propósito de aprovechar escudos fiscales generados por la deducibilidad de los intereses, para la empresa que los paga, y menores tasas e inclusive exenciones para quien los recibe, con un doble efecto en el apalancamiento de las utilidades del conjunto”*.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), que pertenece a la Organización de Naciones Unidas (ONU), publicó la edición 68 del Estudio Económico de América Latina y el Caribe (Barcena Alicia, 2016). Este informe, que presenta el desempeño de la economía de la región durante el año inmediatamente anterior (para este caso de 2015) así como las perspectivas de crecimiento, contiene un acápite que estudia de forma pormenorizada los flujos financieros ilícitos que se originan en la región derivados de la manipulación del comercio internacional (manipulación de precios de transferencia).

Dicha manipulación en casos ilegal y/o ilegítima, suele tomar la forma de transacciones ocultas, motivo por el cual, las metodologías de medición o estadística no son definitivas en cuanto a su alcance, sobre todo cuando se trata de delitos de difícil cuantificación; por esta razón, el informe de la CEPAL versa únicamente sobre los fraudes de subdeclaración o sobredeclaración de bienes importados y exportados, de los que sí se tiene, al menos, un estimado.

Los estudios disponibles para los países latinoamericanos y caribeños son escasos, y generalmente las estimaciones de las corrientes financieras ilícitas para esos países forman parte de investigaciones más amplias que estudian a los países en desarrollo de las distintas regiones. Las estimaciones más conocidas y usadas actualmente provienen de los estudios publicados por la institución Global Financial Integrity (GFI) que aplican el modelo hot money (en sentido estricto) y un modelo de facturación fraudulenta que utiliza las estadísticas de comercio internacional de la Dirección de Estadísticas Comerciales del Fondo Monetario Internacional (FMI). En el siguiente apartado del presente documento (Evasión y Elusión Tributaria) se analiza con mayor detalle los efectos económicos negativos de la manipulación de precios de transferencia para el período 2004-2013 (período hasta el cual existe información disponible).

### 1.3.1. Evasión y Elusión Tributaria

La evasión tributaria o evasión de impuestos constituye acciones ilícitas encaminadas a minimizar el pago de impuestos, o provocar la erosión de las bases tributarias nacionales y el traslado de beneficios entre países (BEPS)<sup>13</sup>. Por otro lado, la elusión tributaria al igual que la evasión tiene como fin último evitar o minimizar el pago de impuestos, pero a diferencia de la evasión, sus acciones son legales aunque ilegítimas.

La CEPAL (Juan & Sabaíni, 2016) considera que la evasión y elusión tributaria constituyen “*auténticas estrategias de planificación fiscal, mediante las cuales las empresas multinacionales reducen indirectamente los ingresos tributarios potenciales de los territorios nacionales donde realizan sus operaciones y donde se genera el mayor valor agregado*”.

El Instituto de Estudios Fiscales de España (IEF) por su lado, interpreta a la evasión fiscal como la “*Actividad racional dirigida a sustraer, total o parcialmente, en provecho propio, un tributo legalmente debido al Estado*” (Aquino, 2001).

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Desarrollo y Comercio (UNCTAD, 2015), hace referencia a los efectos negativos de la elusión de impuestos (considera tanto a las acciones legales e ilegales de BEPS), y establece que “*las prácticas de elusión de impuestos de las empresas multinacionales constituyen un problema mundial que afecta a todos los países. Las empresas multinacionales se sirven de diversos instrumentos de elusión de impuestos, ayudadas por las diferencias entre los tipos impositivos de las distintas jurisdicciones, los desajustes legislativos, y acuerdos fiscales. Los instrumentos de elusión más utilizados son i) los sistemas de fijación de precios de transferencia basados en bienes inmateriales y ii) los sistemas de financiación. Ambos sistemas, utilizan estructuras de inversión con la participación de entidades en centros de inversión extraterritoriales (paraísos fiscales).*”

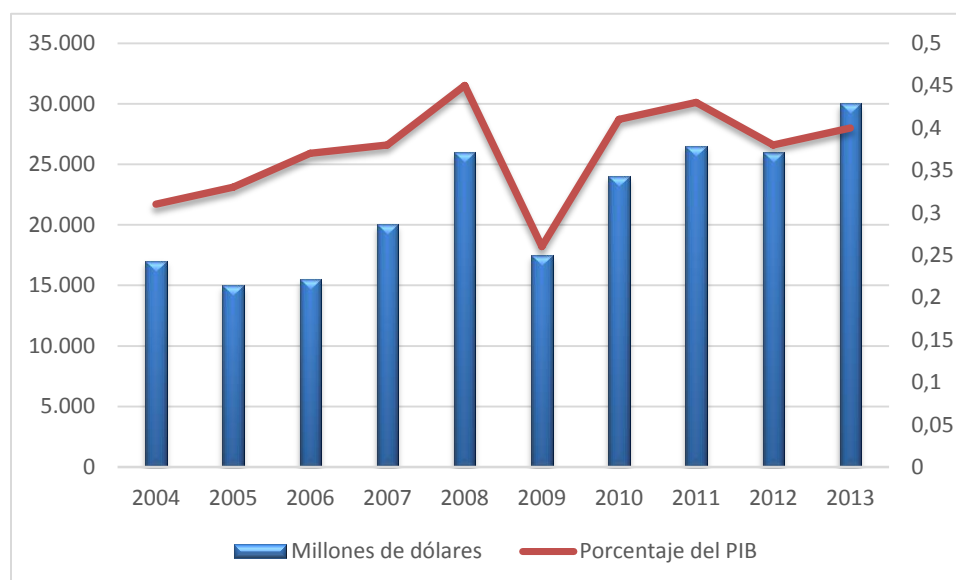
---

<sup>13</sup> Base Erosion and Profit Shifting (conocida como la iniciativa BEPS)

Los efectos negativos de la evasión y elusión tributaria, se materializan con las impresionantes pérdidas fiscales asociadas a dichos fenómenos. La OCDE estima que los fiscos en todo el mundo están perdiendo entre 100.000 millones de dólares y 240.000 millones de dólares por año, lo que equivale a entre un 4% y un 10% de la recaudación del impuesto sobre la renta de las personas jurídicas. Las estimaciones de la (UNCTAD), basadas en otra metodología, apuntan a un resultado similar, pero revelan que las pérdidas en los países en desarrollo podrían ser mucho más grandes en términos absolutos y relativos.

En América Latina, las pérdidas tributarias rondaron los 31.000 millones de dólares en 2013 (0,5 puntos de PIB) como consecuencia de la manipulación de los precios del comercio exterior. Este resultado corresponde a entre un 10% y un 15% de la recaudación efectiva del impuesto sobre la renta de personas jurídicas en dicho año. Cabe mencionar que, a nivel de países, las pérdidas potenciales son dispersas y se destaca la sobredimensión de las salidas ilícitas estimadas en países como Costa Rica (principalmente por circuitos integrados y microestructuras electrónicas) y México (por su alta integración en cadenas de valor en diferentes sectores).

**Gráfico 1: Pérdidas tributarias en América Latina asociadas a la manipulación de precios de transferencia 2004-2013**

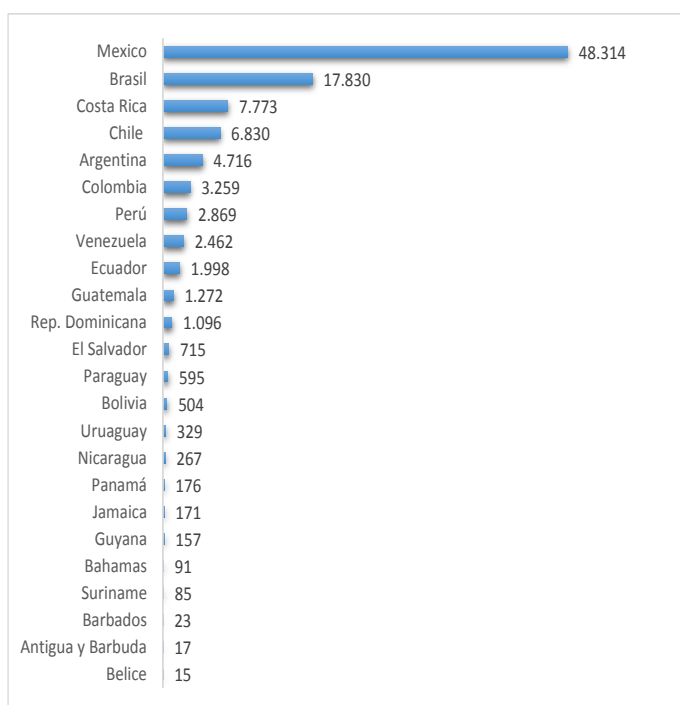


Fuente: Estudio Económico de América Latina y el Caribe CEPAL 2016  
Elaboración propia

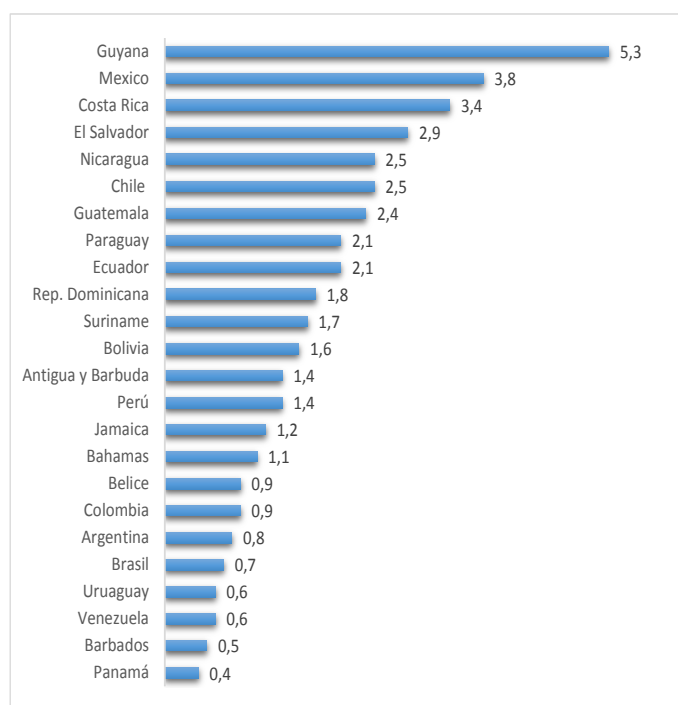
Un hallazgo clave de este análisis, es que en la última década se verificó un notorio aumento de los flujos financieros ilícitos. Durante este lapso, las salidas por manipulación de precios del comercio internacional registraron un incremento medio anual del orden del 9% para la región de América Latina y el Caribe. Estos flujos ilícitos representaron el 1,8% del PIB regional en el promedio de los 10 años considerados, lo que implica 765.000 millones de dólares en el acumulado 2004-2013 (dos tercios se debe a la sobrefacturación de las importaciones y un tercio a la subfacturación de las exportaciones). Las salidas ilícitas treparon a 101.600 millones de dólares en 2013 (el último año con información completa disponible).

**Gráfico 2: Montos estimados de la manipulación de precios de transferencia en América Latina por país 2013**

En millones de dólares



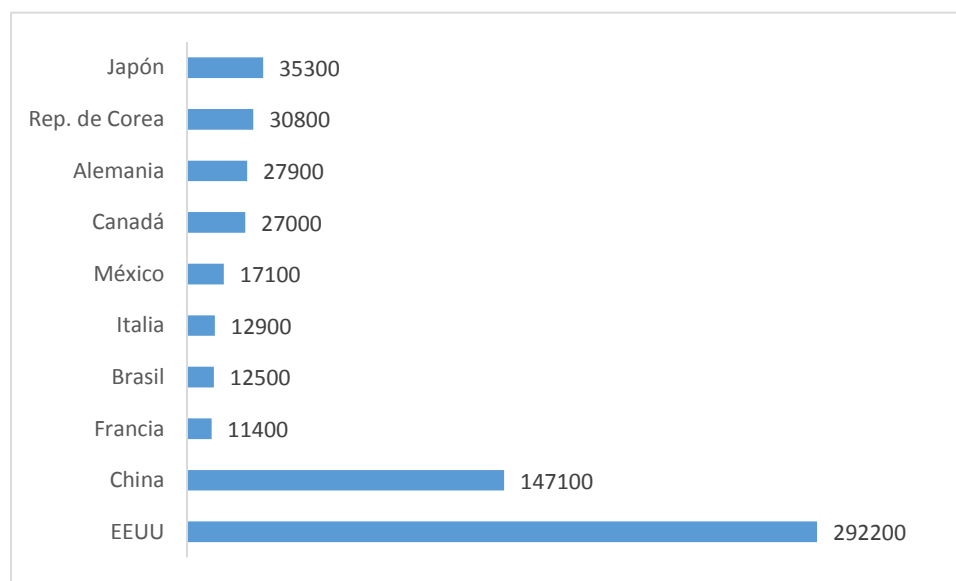
Como porcentaje del PIB



**Fuente: Estudio Económico de América Latina y el Caribe CEPAL 2016**  
**Elaboración propia**

La gran mayoría de los flujos financieros ilícitos estimados surgen de transacciones con los Estados Unidos (un 38% de los flujos acumulados entre 2004 y 2013) y China (un 19% del total acumulado). En ese período de 10 años, Estados Unidos recibió aproximadamente 292.000 millones de dólares en concepto de flujos financieros ilícitos provenientes de América Latina y el Caribe, en tanto que a China llegó alrededor de 147.000 millones de dólares. Otros países que figuran entre los diez principales receptores de las corrientes ilícitas de capital que salen desde América Latina son: Japón, República de Corea, Alemania, Canadá, Italia y Francia. Sin embargo, no todos los flujos financieros ilícitos terminan fuera de la región, ya que tanto México como Brasil han recibido magnitudes considerables provenientes de sus vecinos: México captó 17.000 millones de dólares de las salidas ilícitas desde otros países latinoamericanos y caribeños, mientras que Brasil recibió 12.500 millones de dólares durante la década analizada.

**Gráfico 3: Montos acumulados estimados de la manipulación de precios de transferencia por socio comercial 2004-2013**



**Fuente:** Estudio Económico de América Latina y el Caribe CEPAL 2016  
**Elaboración propia**

Estas salidas de capital no solo están concentradas en unos pocos socios comerciales, sino también en algunas categorías de productos que están muy asociadas con cadenas mundiales de producción. A diferencia de los países africanos, donde la mayoría de las corrientes ilícitas provienen de las industrias extractivas —especialmente del petróleo, los metales preciosos y los minerales—, en América Latina y el Caribe la mayoría de los flujos financieros ilícitos identificados a nivel de producto corresponden al sector manufacturero, en particular a la industria de productos electrónicos y de automóviles (CEPA, 2015). Esta diferencia tiene relación con la estructura productiva y el grado de diversificación de las exportaciones en cada continente. La mayor pérdida en salidas financieras ilícitas en la región durante el período 2004-2013 se registró en los siguientes sectores: maquinarias eléctricas (incluye computadoras incluye circuitos integrados, calderas, máquinas, entre otros. Estos sectores generaron poco más del 40% de los flujos totales, es decir, 310.000 millones de dólares en el acumulado de 10 años (2004-2013). En particular, es notable el aumento de los flujos ilícitos en las operaciones relacionadas con aparatos eléctricos de telefonía y en las partes destinadas a radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión.

La manipulación de la facturación del comercio internacional de automóviles y otros vehículos terrestres (junto con sus partes y accesorios) se acercó a los 65.000 millones de dólares en el período comprendido entre 2004 y 2013, equivalente al 8% de las salidas ilícitas de la región. La participación del grupo compuesto por combustibles y aceites minerales y productos de su destilación también alcanzó ese porcentaje y llegó a 63.000 millones de dólares. Otros productos que figuran entre los 10 que más corrientes ilícitas generaron son los siguientes: los productos farmacéuticos (con el 4% del total); los instrumentos y aparatos relacionados con la fotografía, el cine y la medicina (3%); las materias plásticas y sus manufacturas (3%); los minerales no metálicos (2,6%); las manufacturas de hierro o acero (2%), y los productos químicos orgánicos (2%). En el caso específico de los productos farmacéuticos, se observa un importante crecimiento sostenido de las salidas ilícitas en las transacciones vinculadas con los medicamentos dosificados o acondicionados para la venta al por menor. Esta tendencia creciente también es notoria en el comercio de instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o similares.



Si bien, las empresas multinacionales a través de la manipulación de precios de transferencia incurren en prácticas evasivas de impuestos, este fenómeno no está limitado a las empresas multinacionales, ni grandes empresas locales, ni siquiera a empresas; su ámbito de aplicación es general y la doctrina en materia tributaria, ha establecido como causales que dan origen a dicho fenómeno a: 1) La carencia de una conciencia tributaria, 2) Sistemas tributarios poco transparentes, 3) Administraciones Tributarias poco flexibles, 4) Bajo riesgo o baja probabilidad de ser detectado (Aquino, 2001).

Con respecto a las causales de la evasión de impuestos, las escuelas ortodoxas, atribuyen el cumplimiento fiscal al temor del contribuyente de ser atrapado y sancionado (SANDMO, 1972); sin embargo, esto no explica ¿Por qué en los Estados con bajas probabilidades de sanción y auditoría, su nivel de cumplimiento es alto?, podría decirse entonces, que el cumplimiento tributario y el nivel de evasión fiscal aunque dependa de las capacidades de regulación y control de las administraciones tributarias, también se ve influido por factores de índole subjetiva.

#### **1.4. Principio de plena competencia**

En términos teórico fiscales, los países catalogados como “Desarrollados” y en “Vías de desarrollo”, afrontan una problemática común en materia de precios de transferencia, dicha problemática se traduce en dificultades para proteger sus bases imponibles tributarias y evitar una doble imposición o inseguridad jurídica que deriva en obstáculos para la inversión extranjera directa (IED) y la fluidez del comercio internacional.

Para hacer frente a la mencionada problemática tributaria, algunos países desarrollaron normativa especializada sobre precios de transferencia con perspectiva internacional, ejemplo de esto, es la normativa introducida por el Reino Unido y Estados Unidos durante la Primera Guerra Mundial, cuyo propósito fundamental era disuadir a las compañías de su actitud de trasladar utilidades a compañías vinculadas en el extranjero, por intermedio de la sub o sobrefacturación en las operaciones internacionales (Maria Victoria Foscale Cremades, 2013).

A partir del mencionado desarrollo normativo, se definió uno de los consensos internacionales más importantes en materia tributaria, denominado como el Principio de Plena Competencia, desarrollado por la OCDE, en el que se fundamenta el artículo 9 del Modelo de Convenio Fiscal de la OCDE sobre la renta y el patrimonio, y el Modelo de las Naciones Unidas sobre Doble Tributación entre países desarrollados y países en desarrollo; estos modelos representan las bases normativas de aceptación internacional, en las cuales se establece y recomienda la aplicación del Principio de Plena Competencia como el principal mecanismo metodológico para evitar problemáticas de doble imposición y manipulación de precios de transferencia.

Ahora bien, el Principio de Plena Competencia no deja de ser una declaración de la OCDE orientada a fijar las bases imponibles adecuadas en cada jurisdicción, y mitigar la doble o múltiple imposición, que cualquier Estado amparado en su soberanía podría o no aplicar; sin embargo, dicho principio goza de legitimidad técnica y metodológica que favorecen su aplicación generalizada. La OCDE considera, que: *“cuando dos empresas asociadas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición en consecuencia”*. Es decir, el Principio de Plena Competencia pretende tratar a las transferencias comerciales de los miembros de un grupo multinacional como si operaran como empresas no relacionadas o independientes (OCDE, 2010).

Para determinar si las transferencias comerciales efectuadas entre partes relacionadas son equivalentes, a las transferencias comerciales independientes (cumplir con el Principio de Plena Competencia), es imperativo considerar los diferentes *“criterios para aplicar el Principio de Plena Competencia”*, que se basan generalmente en la comparación de las condiciones de la operación vinculada con las condiciones de las operaciones que se efectúan entre empresas no relacionadas o independientes.

Esta comparación pretende identificar si los precios, los montos de las contraprestaciones y/o los márgenes de utilidad de las transferencias efectuadas entre partes relacionadas, son congruentes con las transferencias que efectúan empresas independientes (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos); y en caso de existir diferencias, éstas no distorsionen el mercado.

La OCDE en sus directrices, también menciona que pueden existir imperfecciones inherentes al Principio de Plena Competencia, puesto que la consideración de empresas independientes puede no tomar en cuenta algunas limitantes naturales a la aplicación efectiva de dicho principio. Estas limitantes están determinadas por las dificultades para obtener información adecuada, las estructuras de negocios de las empresas multinacionales basadas en economías de escala; donde la interrelación de actividades producto de tal homogeneidad de las empresas relacionadas impide la aplicación del principio, y el intercambio de intangibles, donde su rentabilidad es relativa para empresas independientes como para empresas relacionadas, debido a los riesgos que cada una de éstas están dispuestas a asumir (en el caso de las empresas independientes por ejemplo con la venta o arrendamiento de un intangible, y para el caso de las empresas relacionadas, la explotación de dicho intangible).

Existen otros factores diferentes a los ya mencionados que pueden distorsionar los precios de transferencia y con esto el cumplimiento del Principio de Plena Competencia; dichos factores pueden ser de carácter político/regulatorio (condiciones particulares de países donde está localizada la contraparte, como por ejemplo: variaciones aduaneras, pisos y techos tarifarios) y estratégico (perspectivas y decisiones propias del grupo multinacional para situaciones y momentos determinados como por ejemplo: coyunturas específicas de compra/venta de acciones de empresas del grupo multinacional, o presiones específicas de sus accionistas). El no cumplimiento del Principio de Plena Competencia responde no solamente a una estrategia de planificación de evasión o elusión tributaria, sino, a limitantes exógenas que impiden la determinación eficaz de los precios a los que deberían sujetarse las transferencias entre empresas relacionadas a fin de evitar las distorsiones de los mercados e impedir una doble o múltiple imposición.

### 1.4.1. Criterios para aplicar el Principio de Plena Competencia

La normativa ecuatoriana alineada a las Directrices internacionales de la OCDE en el artículo innumerado tres, en la sección segunda (a continuación del artículo 15) de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno establece los criterios de comparabilidad para determinar si las operaciones son comparables o si existen diferencias significativas que condicionen la aplicación específica o compartida de los métodos de precios de transferencia establecidos.

De acuerdo a la regulación ecuatoriana, los elementos que deben tomarse en cuenta para determinar el grado de comparabilidad de las operaciones son:

1. Las características de las operaciones, incluyendo:

*“a) En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio, y si el servicio involucra o no una experiencia o conocimiento técnico.*

*b) En el caso de uso, goce o enajenación de bienes tangibles, elementos tales como las características físicas, calidad y disponibilidad del bien;*

*c) En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, la forma de la operación, tal como la concesión de una licencia o su venta; el tipo de activo, sea patente, marca, know-how, entre otros; la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del activo en cuestión;*

*d) En caso de enajenación de acciones, el capital contable actualizado de la sociedad emisora, el patrimonio, el valor presente de las utilidades o flujos de efectivo proyectados o la cotización bursátil registrada en la última transacción cumplida con estas acciones; y,*

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

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

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

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

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

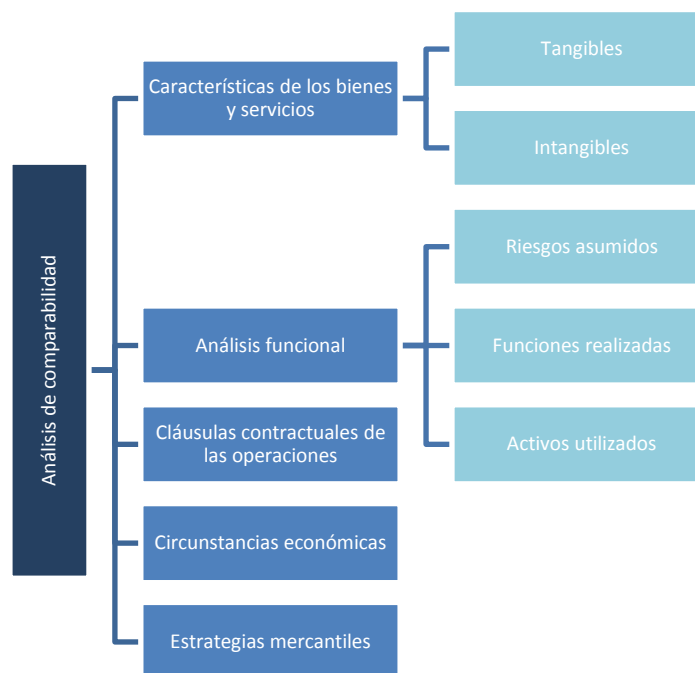
#### **1.4.1.1. Análisis de comparabilidad**

Dentro de los criterios utilizados para determinar el cumplimiento del Principio de Plena Competencia de una operación comercial entre partes relacionadas, se encuentra el Análisis de comparabilidad; este análisis consiste básicamente en comparar las condiciones de una operación vinculada, con las condiciones de las operaciones efectuadas entre empresas independientes; entendiéndose por “condiciones”, a las características materiales e inmateriales (por ejemplo, el precio, el margen de utilidad, los plazos de entrega, garantías, etc.) de una operación comercial vinculada o no.

La OCDE establece que existe comparabilidad entre operaciones, cuando “ninguna de las diferencias (si las hay) entre las situaciones que se comparan pueda afectar materialmente a las condiciones analizadas o que se pueden realizar ajustes suficientemente precisos para eliminar los efectos de dichas diferencias (OCDE, 2010)”. Sin embargo, cuando existen diferencias entre los elementos sustantivos de las operaciones o las empresas comparadas, es necesario determinar el grado de comparabilidad actual y realizar los ajustes para establecer las condiciones de plena competencia o su respectivo rango.

Para determinar si dos o más operaciones son comparables, se deben examinar los siguientes factores de comparabilidad, en la medida en que sean económicamente relevantes con respecto a los hechos y a las circunstancias de las operaciones:

### Ilustración 2: Factores de comparabilidad



**Fuente:** OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.

**Elaboración propia**

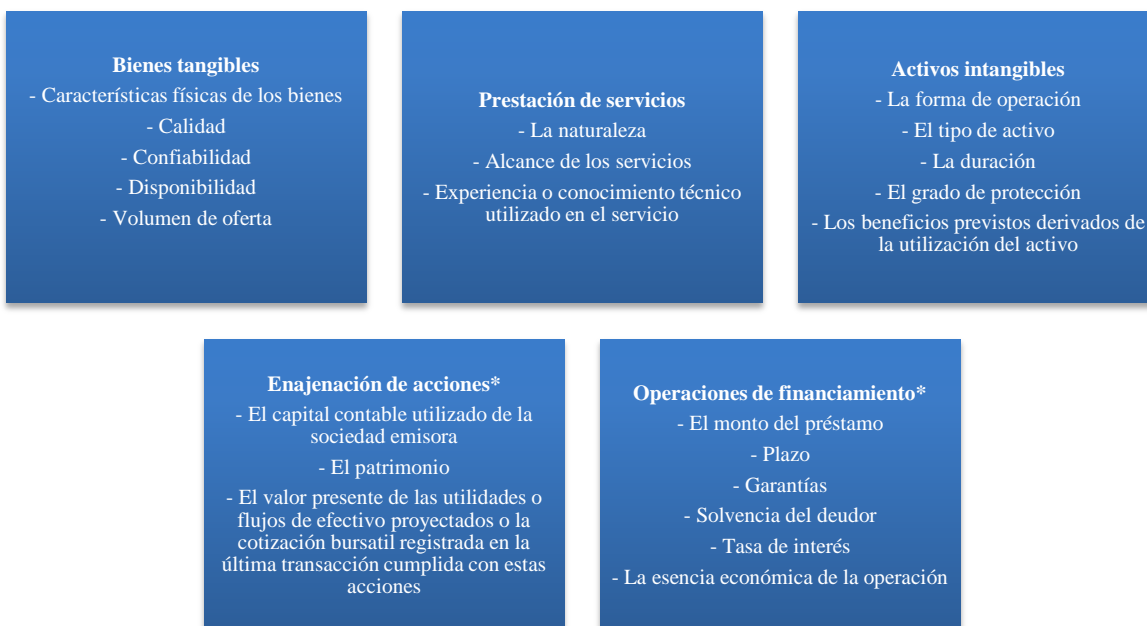
Una de las principales consideraciones prácticas para ejecutar el análisis de comparabilidad, es la identificación en primer lugar de comparables internos (operaciones realizadas por la propia empresa con empresas independientes), y sólo en caso de no ser posible su identificación utilizar comparables externos (operaciones realizadas por dos empresas independientes nacionales o extranjeras).

A continuación se describirá cada uno de los factores, con el propósito de ofrecer al lector una visión práctica de los elementos necesarios para ejecutar un análisis de comparabilidad.

### 1.4.1.1.1. Características de los bienes y servicios

Dentro del análisis de comparabilidad para la determinación del cumplimiento o no del Principio de Plena Competencia en operaciones efectuadas entre empresas relacionadas, es necesaria la evaluación de las características de los bienes y servicios inmersos en dichas operaciones. Esta evaluación consiste en identificar los elementos específicos que configuran una operación de compra – venta de bienes o servicios, como por ejemplo: la calidad de los productos, el volumen de oferta, el alcance de los servicios, y la forma de operación; para establecer el grado de comparabilidad entre operaciones relacionadas e independientes. A continuación, se presenta las principales características de bienes y servicios que generalmente son analizadas para determinar el grado de comparabilidad entre operaciones y empresas:

#### Ilustración 3: Características de bienes y servicios en el análisis de comparabilidad



**Fuente: OCDE, Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias (2010)**

**\*Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI), sección segunda, artículo innumerado, a continuación del artículo 15**

**Elaboración propia**

#### **1.4.1.1.2. Análisis funcional**

Otro de los factores inherentes al análisis de comparabilidad es el análisis funcional; el cual pretende en primer lugar, identificar y comparar las actividades significativas desde el punto de vista económico que se asumen por parte de la empresa en una transacción vinculada y en una transacción realizada entre sujetos independientes.

Las actividades asumidas por las partes que necesariamente deben identificarse y compararse en el análisis funcional, son: el diseño, la fabricación, el montaje, la investigación y desarrollo, la prestación de servicios, las compras, la distribución, la comercialización, la publicidad, el transporte, la financiación y la gestión. También es importante que se identifique y compare los activos utilizados (por ejemplo, instalaciones y equipos, uso de intangibles, etc.) a partir de criterios como: su antigüedad, el valor de mercado, la ubicación, la existencia de derechos de propiedad industrial. Otro aspecto no menos relevante es la identificación y comparación de los riesgos asumidos por las respectivas partes, entre los cuales se encuentran: los riesgos del mercado (fluctuaciones de precios), pérdidas asociadas a la inversión en activos fijos, riesgos inherentes al rendimiento de las inversiones en I+D, riesgos financieros (variación en tipos de cambio, interés, riesgos crediticios, etc.).

Las directrices de la OCDE, consideran un elemento importante a la identificación y comparación de los riesgos asumidos por las partes en una operación, para lo cual establece que: *“las funciones ejercidas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos) determinarán hasta cierto punto la distribución del riesgo entre las partes y, por ende, las condiciones que cada interesado debería poder esperar en las negociaciones de plena competencia”*.

#### **1.4.1.1.3. Cláusulas contractuales de las operaciones**

Dentro del análisis de las cláusulas contractuales de las operaciones, se compara las condiciones tácitas o expresas en las que se distribuirán o distribuyeron las responsabilidades, riesgos y beneficios los actores involucrados de la operación. Es decir, se analizará si la conducta de las partes corresponde a lo estipulado en las cláusulas contractuales o por el contrario no se cumplieron o son ficticias.



#### **1.4.1.1.4. Circunstancias económicas**

Para llevar a cabo el proceso de comparabilidad, es fundamental que se analice el mercado dónde se llevó a cabo la transacción entre partes relacionadas y el mercado donde se efectuó la transacción entre partes independientes; puesto que la sola diferencia de locación de los mercados y sus respectivos componentes (oferta, demanda, nivel de competencia, disponibilidad de sustitutos, capacidad de pago de los consumidores, regulaciones, facilidades logísticas, etc.) podrían afectar los precios de los bienes y servicios objeto de la operación.

#### **1.4.1.1.5. Estrategias mercantiles**

Para determinar la comparabilidad de las operaciones entre empresas relacionadas con respecto a las operaciones realizadas con empresas independientes, es importante que se consideren las estrategias mercantiles (comerciales o empresariales) que cada empresa ejerce para maximizar sus beneficios. De acuerdo a las directrices de la OCDE, dichas estrategias puede referirse a: la política de innovación y desarrollo de nuevos productos, su estrategia de penetración para nuevos mercados, su grado de diversificación o de asunción de riesgos.

En definitiva, el análisis de comparabilidad exige que se examinen los cinco factores que se han comentado anteriormente, tanto de las transacciones objeto del análisis y de las entidades relacionadas; así como de las transacciones entre partes independientes con las que se realiza la comparación.

#### **1.4.1.2. Identificación de las operaciones realmente efectuadas**

El objetivo de éste criterio, es identificar las operaciones entre partes relacionadas que efectivamente fueron realizadas bajo condiciones de libre competencia. Esta identificación se basa en el análisis de dos circunstancias particulares; la primera, cuando la esencia económica de la operación difiere en su forma (por ejemplo, la operación efectuada entre partes relacionadas está definida como un préstamo con devengo de intereses, pero la forma de dicha operación, responde realmente a una suscripción de capital), mientras que la segunda circunstancia, hace referencia a operaciones que coinciden en forma y fondo, pero los acuerdos de ésta son diferentes a los que se hubiesen pactados entre empresas independientes (por ejemplo, en un préstamo con devengo de intereses, la tasa de interés difiere de la tasa de interés otorgada a créditos entre empresas independientes). En estos casos, *“las Administraciones tributarias tendrían que determinar cuál es la realidad que subyace tras un acuerdo contractual para poder concretar el Principio de Plena Competencia (OCDE, 2010)”*.

#### **1.4.1.3. Evaluación de operaciones separadas y combinadas**

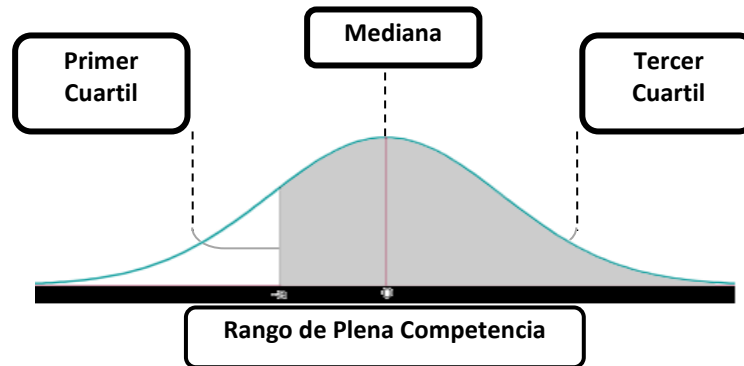
El criterio de evaluación de operaciones separadas y combinadas, establece que no todas las operaciones efectuadas entre partes relacionadas pueden y deben ser evaluadas de una misma forma; las particularidades de éstas hacen imperativo que la evaluación de las operaciones considere los elementos específicos de cada una de las operaciones analizadas.

#### **1.4.1.4. Utilización del rango de plena competencia**

Un rango de plena competencia es un rango de cifras de indicadores financieros aceptables (por ejemplo, el precio, el margen de reventa, el margen de costo, el beneficio neto o la distribución de resultados) que resulta de aplicar el método más adecuado de precios de transferencia a un número de operaciones independientes, todas ellas comparables entre sí e igualmente comparables con la operación entre partes relacionadas. Cuando los resultados de la operación u operaciones vinculadas se encuentran dentro del rango de plena competencia, se considera que el contribuyente cumple con el Principio de la Plena Competencia, por lo que no se justificaría ningún ajuste.

Sin embargo, cuando el grado de comparabilidad de cada uno con las operaciones vinculadas y entre sí sea incierto, puede especificarse el uso obligatorio de una técnica estadística; la técnica estadística más utilizada probablemente sea la del rango intercuartílico (Alberto Luceño Vázquez, 2015).

**Gráfico 4: Rango intercuartílico**



**Fuente:** Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), Organización de las Naciones Unidas (ONU), Grupo Banco Mundial (GBM); Guía práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comprobables en los análisis de precios de transferencia  
Elaboración propia

#### 1.4.1.5. Utilización de información de varios años

Con el propósito de entender los hechos y circunstancias alrededor de una operación entre partes relacionadas, la utilización de información de varios años en el análisis retrospectivo se vuelve necesario; ésta información permitirá conocer los elementos que pueden o pudieron haber influido en la determinación de precios de transferencia. Por ejemplo, la declaratoria de pérdidas por parte del contribuyente es producto de una serie histórica de pérdidas generada por aspectos coyunturales de una locación en específico, o representa una estrategia comercial cuyo fin sea la manipulación de las bases imponibles del grupo multinacional.

En conclusión, el análisis de información de varios años, puede mostrar si una empresa independiente involucrada en una operación comparable se vio afectada por circunstancias económicas comparables, o si las diferentes circunstancias de algún año anterior afectaron a sus precios o a sus beneficios de tal forma que dicha operación de la empresa no debería ser utilizada como elemento comparable.

#### **1.4.1.6. Pérdidas**

El análisis de pérdidas, consiste en determinar si las pérdidas económicas declaradas por una empresa perteneciente a un grupo multinacional son congruentes con las diferentes circunstancias económicas o coyunturales del mercado; tomando en cuenta las estrategias comerciales (fijar precios bajos para penetración en nuevos mercados, incrementar su cuota de mercado, introducir nuevos productos o servicios, desalentar a potenciales competidores) implementadas por la empresa objeto de estudio. El análisis establece que las pérdidas recurrentes durante un período razonable de tiempo, están justificadas en algunos por las estrategias comerciales adoptadas; sin embargo, si dicha estrategia se prolonga más allá de un período razonable, resultaría procedente un ajuste de precios de transferencia, en particular cuando los datos comparables de varios años muestran que se ha incurrido en pérdidas durante un período más largo del que afecta a empresas independientes comparables.

#### **1.4.1.7. Efectos de las políticas de los poderes públicos**

Las intervenciones de los poderes públicos (controles en los precios, en los tipos de interés, en los pagos de servicios u honorarios de dirección, en los pagos en concepto de cánones, subsidios a determinados sectores, controles de cambios) para el análisis y la determinación del cumplimiento del Principio de Plena Competencia, deben tratarse como factores del mercado de un determinado país, y ser tomadas en cuenta en la evaluación de los precios de transferencia en ese mercado.

#### **1.4.1.8. Compensaciones intencionadas**

Una compensación intencionada se configura cuando una empresa perteneciente a un grupo multinacional proporciona un beneficio a otra empresa del mismo grupo multinacional, por la contraprestación de un servicio o la venta de un bien. Con el fin de determinar si las operaciones satisfacen o no el Principio de Plena Competencia, se vuelve necesario analizar las operaciones de forma separada; y en caso de evaluarlas de forma conjunta, prestar atención en la selección de operaciones comparables.

#### **1.4.1.9. Utilización del valor de aduana**

Es importante que en la determinación de precios de transferencia, los valores atribuibles a bienes importados por empresas relacionadas e independientes, se los fije al valor declarado en aduana, ya que para cada tipo de impuesto las empresas pueden tener diferentes intereses en relación a una declaración de un valor más alto o más bajo. Por ejemplo, para minimizar el pago en tasas o derechos de aduana, las empresas buscarán que sus bienes sean fijados con precios bajos; mientras que para efectos de impuesto a la renta, las empresas buscarán que el pago de sus insumos o mercaderías sean mayores para favorecerse de la deducibilidad de los mismos.

#### **1.4.2. Utilización de los métodos para determinar los precios de transferencia**

Los métodos para determinar los precios de transferencia se constituyen como los mecanismos utilizados por los contribuyentes y administraciones tributarias para evaluar si las operaciones efectuadas entre empresas relacionadas cumplen o son compatibles con el Principio de Plena Competencia. Las directrices de la OCDE plantean 6 métodos que pueden ser utilizados para determinar precios de transferencia; sin embargo, la aplicación de uno u otro, dependerá de la información comparable disponible y de las particularidades de cada operación y/o empresa evaluada. Para la determinación de precios de transferencia no es necesaria la aplicación de más de un método, lo importante es argumentar que las operaciones entre partes relacionadas cumplen con el Principio de Plena Competencia.

##### **1.4.2.1. Descripción de los métodos basados en las operaciones que se utilizan para evaluar el cumplimiento del Principio de Plena Competencia.**

En el transcurso de la presente investigación, se ha determinado que mientras las empresas multinacionales de forma generalizada utilizan la manipulación de sus precios de transferencia para minimizar el pago de impuestos y con esto maximizar sus beneficios económicos, las administraciones tributarias se tecnifican y buscan los mecanismos más idóneos para maximizar sus niveles de recaudación y evitar estos esquemas de evasión y elusión tributaria.

Uno de los mecanismos más utilizados por las administraciones tributarias de todo el mundo, es el Principio de Plena Competencia planteado por la OCDE; en esencia, este principio establece que los beneficios generados en las operaciones entre partes relacionadas que se han efectuado en condiciones diferentes a las de plena competencia, podrán ser sometidos a imposición por parte de las administraciones tributarias, mientras que las operaciones entre partes relacionadas que hayan sido efectuadas bajo las condiciones de plena competencia no serán objetas de imposición.

El cumplimiento y la determinación del Principio de Plena Competencia no es tan sencillo, su evaluación y aplicación generalmente plantea algunas inquietudes en los contribuyentes como por ejemplo: ¿Qué tipo de operaciones están sujetas o podrían ser objeto de inspección por parte de la autoridad tributaria?; ¿Cómo saber si las operaciones cumplen con el Principio de Plena Competencia?; ¿Cuál es el precio o el rango de precios que determinen que la operación ha sido efectuada cumpliendo el Principio de Plena Competencia?. Con respecto a la primera inquietud planteada, la OCDE clasifica las operaciones entre empresas relacionadas en 4 grupos, sobre los cuales se enmarcan las operaciones comúnmente usadas por las empresas multinacionales y sus partes relacionadas para manipular sus bases imponibles. A continuación se define cada uno de los grupos de operaciones comúnmente usadas en las operaciones entre empresas relacionadas:

- **Transferencias de mercancías.-** Comercialización de bienes materiales exclusivamente.
- **Transferencias de tecnología y marcas.-** Transmisión de derecho de uso o de propiedad sobre bienes intangibles, que serán utilizados para la fabricación de un producto o la prestación de un servicio (María Foscale, 2013). Sus modalidades pueden ser: a) cesión de uso (licencia) o cesión del derecho (venta o aporte del capital) de patentes de invención o procesos de producción; b) asesoramiento técnico (know how); transmisión de bienes con tecnología incorporada (contratos mixtos); contratos de investigación y desarrollo; contratos de distribución de costos.
- **Transferencia de servicios.-** Prestación de bienes, los cuales se pueden dividir entre inmateriales para la producción (patentes o tecnología –Know how- y actividades de ingeniería de la producción de las plantas de producción) e inmateriales para la distribución comercial.

- **Préstamos.-** Transferencias de dinero a precios diferentes a los de mercado “back to back”.

Una vez determinados los diferentes tipos de operaciones sujetas a evaluación por parte de las administraciones tributarias, es necesario conocer la forma en que dichas operaciones serán evaluadas (¿Cómo saber si las operaciones cumplen con el Principio de Plena Competencia?), y el resultado de dicha evaluación (¿Cuál es el precio o el rango de precios que determinen que la operación ha sido efectuada cumpliendo el Principio de Plena Competencia?); en el primer caso, el cumplimiento del Principio de Plena Competencia constituye la resultante de la evaluación cualitativa y cuantitativa de las características específicas de las operaciones efectuadas entre empresas relacionadas de un mismo grupo multinacional; mientras que en el segundo caso, el rango de plena competencia representa a los diferentes precios que la operación podría tener para que cumpla con el mencionado principio. Para determinar que una operación cumple con el Principio de Plena Competencia es indispensable su comparación con otra u otras operaciones efectuadas entre partes totalmente independientes.

La determinación del cumplimiento del principio de plena competencia se basa en las directrices de la OCDE, en las cuales se propone que la evaluación de precios de transferencia se realice a partir de la aplicación de los “métodos para determinar precios de transferencia<sup>14</sup>”; los mismos que se adaptan a las diferentes circunstancias de las operaciones analizadas. Sin embargo, previo a la aplicación de estos métodos, la OCDE plantea 6 consideraciones fundamentales para delimitar la evaluación de la plena competencia; las cuales se describen a continuación:

1. Los métodos para determinar precios de transferencia evidenciarán el cumplimiento o no del Principio de Libre Competencia en las operaciones efectuadas entre partes relacionadas de un mismo grupo.
2. No existe ningún método que resulte útil en todas las circunstancias, ni la aplicabilidad de cualquier método en particular debe ser desestimada.

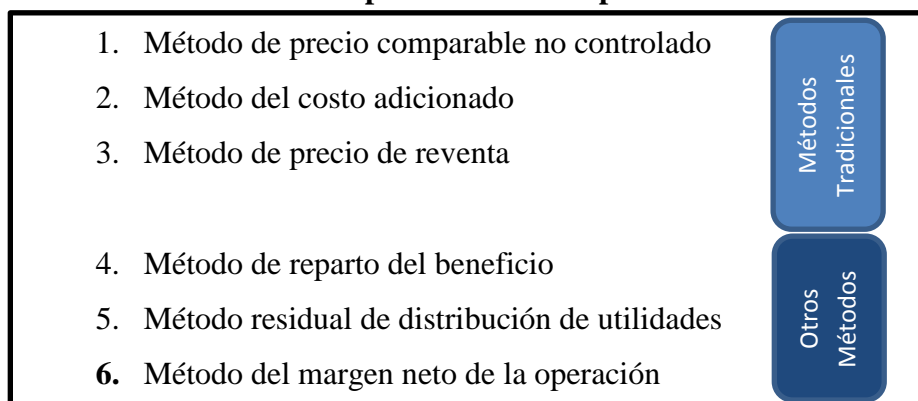
---

<sup>14</sup> OCDE, “Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias”, Capítulo II, pag. 59.

3. Los grupos multinacionales tienen libertad para aplicar métodos no descritos en las directrices OCDE con el objeto de determinar precios, siempre que satisfagan el Principio de Plena Competencia.
4. El Principio de Plena Competencia no exige la aplicación de más de un método.
5. Debería admitirse cualquier método cuando su aplicación es aceptable para los miembros del grupo multinacional implicados en la operación u operaciones a las que se aplica, así como para las Administraciones tributarias de los países de todas esas empresas.
6. “Debe seleccionarse el método que presente el resultado más confiable, basado en los hechos y circunstancias; para lo cual, dos aspectos son importantes: 1) el grado de comparabilidad entre la transacción relacionada y la transacción independiente, y 2) la calidad de información utilizada en el análisis (Morán Estrada, 2016)”.

Las directrices de la OCDE, plantean 6 métodos principales de aplicación sobre operaciones comparables. Los 3 primeros se basan en transacciones (métodos tradicionales), y representan la forma más directa de establecer si las condiciones comerciales y financieras entre empresas relacionadas se ajustan al Principio de Libre Competencia; mientras que los 3 últimos (otros métodos) se basan en la utilidad de las operaciones, y su aplicación depende de la factibilidad de aplicación de los métodos tradicionales; es decir, éstos métodos se aplican únicamente cuando los métodos tradicionales no resultan adecuados. A continuación se describe cada uno de los métodos propuestos por la OCDE:

#### **Ilustración 4: Métodos para determinar precios de transferencia**



**Fuente:** Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias, OCDE

**Elaborado por:** El autor



#### **1.4.2.2. Métodos tradicionales con base en las operaciones**

La normativa ecuatoriana establece una prelación de métodos, cuya aplicación estará determinada por las diferencias que puedan existir en las transacciones de partes relacionadas con las de empresas independientes; es decir operaciones comparables. Son operaciones comparables, cuando las transacciones no difieren o son equivalentes entre sí, y en el caso de existir diferencias, estas puedan ser solventadas a través de ajustes que no alteren la naturaleza de las mismas ni sus elementos sustanciales.

En el artículo 85 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno por un lado establece los métodos para aplicar el principio de plena competencia, y por otro, indica que para la determinación del precio de operaciones relacionadas, podrá utilizarse cualquiera de los métodos definidos, de tal forma que refleje el principio de plena competencia, de conformidad con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Los métodos basados en las operaciones representan la forma más directa para determinar si una operación cumple o no con el Principio de Plena Competencia, su aplicación radica en la comparación de los precios facturados en operaciones relacionadas, con los precios facturados en operaciones comparables entre empresas independientes; así, cualquier diferencia en el precio de una operación entre partes relacionadas respecto del precio de una operación no vinculada comparable, puede ser atribuida a una condición diferente a las condiciones de plena competencia, y la diferencia de precios puede ser sujeta a imposición o ajuste.

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

Para la OCDE, el método del precio comparable no controlado o libre comparable consiste en “*comparar el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación vinculada, con el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación no vinculada en circunstancias comparables*” (OCDE, 2010), cualquier diferencia entre los precios podrían representar indicios que la operación entre partes relacionadas no se enmarque bajo el Principio de Plena Competencia, para lo cual, dicho precio deberá ser ajustado al precio de la operación independiente.

Ahora bien, para que una operación se considere comparable o responda a circunstancias comparables, no deben existir diferencias materiales que afecten al precio, y en tales casos se puedan hacer ajustes para eliminar los efectos de éstas diferencias. Las dificultades resultantes de la aplicación de dichos ajustes no ameritan el descarte automático de la aplicación del método del precio comparable no controlado; sin embargo, la fiabilidad del método está determinada por el grado de precisión con que puedan realizarse los ajustes.

Los ajustes a los precios de transferencia en la aplicación del método del precio comparable no controlado, exigen valorar variables específicas de la operación como las circunstancias de negociación (cantidades vendidas podrían generar importantes descuentos que afecten el precio), características de los productos y servicios tranzados (productos o servicios con diferentes características para cada destinatario podrían afectar el precio), y mercados de destino (los precios podrían ser afectados por las particularidades de cada mercado respecto a tasas arancelarias, cargas administrativas, tipos de entrega (-CIF o FOB-)).

En la práctica, muchas veces no es posible encontrar el precio comparable, motivo por el cual, para la identificación del mismo será necesario comparar otros indicios menos directos como: los márgenes brutos, derivados de operaciones vinculadas y no vinculadas para determinar si las condiciones entre dos empresas relacionadas responden a las de plena competencia.

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

Este método es aplicable siempre y cuando no sea factible encontrar un precio comparable no controlado en operaciones entre empresas relacionadas. Su aplicación se basa en la estimación de los márgenes de utilidad bruta obtenidos en la reventa de bienes o servicios, sobre los cuales no se ha efectuado ninguna transformación o agregación de valor importante que incida directamente en su precio de transferencia. Sin embargo, es importante considerar valores de ajuste intrínsecos de las operaciones comerciales, tales como los riesgos asumidos en la comercialización de los bienes o servicios, y los costos o gastos de publicidad inmersos en la reventa de dichos bienes y servicios.

El método de precio de reventa tiene algunas condiciones incluyentes, entre las cuales se destacan: 1) Que no exista un comparable no controlado; 2) Que ninguna de las diferencias entre las dos operaciones que se comparan o entre las dos empresas que emprenden esas operaciones puede influir materialmente en el margen de reventa en el libre mercado; 3) Que se pueden realizar ajustes suficientemente precisos como para eliminar los efectos sustanciales de esas diferencias; y 4) Que el análisis del margen de reventa es más exacto cuando el tiempo transcurrido entre la compra inicial y la reventa es menor por efectos exógenos como variaciones en el mercado, tipos de cambio, costes operativos.

A pesar de no constituirse como una condición “sine qua non”, este método generalmente se utiliza para la determinación de precios de transferencia en operaciones comerciales de distribución de bienes y servicios, o reventa de los mismos, más no funciones de producción o manufactura.

#### **1.4.2.2.3. Método del costo incrementado**

Al igual que en el método del precio de reventa, el método del costo incrementado se lo utiliza en ausencia de comparables no controlados en operaciones entre empresas relacionadas. Su aplicación generalmente se la ejerce sobre actividades productivas de bienes y servicios, específicamente en ámbitos de: fabricación, almacenamiento, distribución, levantamiento de información comercial, coordinación de marketing, y reventa de productos semielaborados.

La característica principal de este método a diferencia de los dos métodos descritos anteriormente, es la determinación del precio de transferencia a partir de la valoración de los costos incurridos por el proveedor del bien o servicio en una transacción entre empresas relacionadas. El método asume que una empresa independiente comparable (proveedora o productora) fijará su margen de utilidad bruta en función de sus costos de producción (costos directos de producción, costos indirectos de producción excluyendo los gastos administrativos y operativos), y no sobre sus precios de venta o sobre las características específicas de su producto o servicio, así dichas particularidades pasan a segundo plano ya que no implican afectación significativa sobre el margen de utilidad bruta; es decir, bajo el

método del costo incrementado, es indiferente si la comparación se realiza en la producción de televisores, refrigeradoras, o servicios logísticos.

### **1.4.2.3. Otros métodos basados en las utilidades de las operaciones**

Los métodos descritos a continuación, a diferencia de los llamados “tradicionales”, son los menos aceptados para estimar si una operación está alineada a las condiciones de plena competencia, en primer lugar porque *“es muy poco frecuente que las empresas realicen operaciones donde la utilidad sea una condición establecida o impuesta en las operaciones”* (OCDE, 2010), y en segundo lugar por lo complejo que resulta obtener la información comparable de los beneficios procedentes de determinadas operaciones relacionadas con los beneficios que derivan de operaciones comparables entre empresas independientes. Es así que su aplicación tiene lugar exclusivamente cuando los métodos “tradicionales” no resultan adecuados, o cuando su aplicación no es posible.

#### **1.4.2.3.1. Método del reparto del beneficio**

El presente método tiene como objetivo evitar que las partes relacionadas en una operación asignen arbitraria e indiscriminadamente la utilidad generada en una determinada operación a las empresas que participan en la misma, y con esto favorecer a la manipulación de precios de transferencia para minimizar o maximizar (subcapitalización o sobre capitalización) el pago de impuestos en una u otra locación de acuerdo a la conveniencia del grupo multinacional.

Su aplicación consiste en determinar la utilidad global de una operación, y posteriormente distribuirla entre las partes relacionadas que intervienen en dicha operación, considerando para aquellos elementos tales como: activos, costos y gastos. La métrica utilizada para determinar la contribución de cada empresa relacionada es el análisis funcional principalmente, así como la información comparable disponible de empresas independientes.

De acuerdo a la OCDE, el método de reparto de beneficios presenta ventajas y desventajas en su aplicación; con respecto a sus ventajas, éstas se relacionan con la *“flexibilidad del método al contemplar hechos y circunstancias específicos, y posiblemente únicos, de las empresas asociadas, que no se producen entre empresas independientes”* (OCDE, 2010), y la repartición de elementos específicos concernientes a la eficiencia operativa de una u otra empresa relacionada participante en la operación. Por otro lado, sus desventajas se caracterizan por la poca accesibilidad a la información de filiales extranjeras para realizar el respectivo reparto de beneficios, la escasa información comparable de empresas independientes, las diversas maneras de fijar precios de transferencia por parte de las empresas independientes, y la disparidad de los criterios contables utilizados por las empresas relacionadas e involucradas en la operación.

#### **1.4.2.3.2. Método residual de distribución de utilidades**

El presente método de determinación de precios de transferencia, podría decirse que es una extensión del método del reparto del beneficio, pero con algunas particularidades que lo caracteriza.

El método residual de distribución de utilidades a diferencia del método del reparto del beneficio, distribuye el beneficio global previamente determinado en dos fases; en la primera fase, se atribuye parte de la ganancia a cada participante de la operación, pero sin considerar las ganancias obtenidas por activos propios como los intangibles; mientras que en la segunda fase, las ganancias residuales correspondientes a los generados por intangibles, se distribuyen entre los actores de la operación en función de un análisis de los hechos y circunstancias que indiquen la forma en que se hubieran distribuidos si la operación fuese entre partes independientes.

Las principales ventajas que caracterizan al método residual de distribución de utilidades, están determinadas por: a) su potencial aplicación aun si no se identifican transacciones comparables en el mercado abierto, ya que está directamente relacionado con el beneficio de las empresas relacionadas, y no con la transacción en sí misma. Se tiene en cuenta la división de funciones y responsabilidades entre las empresas participantes de la transacción; b) la flexibilidad que ofrece para considerar hechos y circunstancias de las empresas relacionadas que no se presentan en empresas independientes, aun cuando representa un método compatible con el principio de libre competencia, al reflejar como actuarían empresas independientes en las mismas circunstancias; y c) la evaluación conjunta de los actores involucrados en la operación, de modo que existen menores posibilidades de que se asigne a estos un beneficio improbable.

Al igual que su método base (método del reparto del beneficio), una de sus principales dificultades en su aplicación se encuentra: a) la falta de comparables; b) la compleja obtención de información confiable principalmente; y c) la dificultad de ejecución, cuando se aplica a beneficios operativos y resulta necesario identificar costos operativos vinculados a las transacciones y otras actividades desarrolladas.

#### **1.4.2.3.3. Método del margen neto de la operación**

La aplicación de este método consiste en determinar y comparar por un lado, el beneficio neto de la operación efectuada entre empresas relacionadas, y por otro lado, el beneficio neto de una operación equivalente efectuada entre empresas independientes. La determinación de dichos beneficios netos, puede realizarse a partir del análisis de diferentes indicadores comparables como: el rendimiento de ventas, costos, rendimiento de activos u otros indicadores que permitan identificar márgenes de utilidad en una determinada operación.

La principal ventaja que caracteriza al método del margen neto de la operación, es su poca sensibilidad a diferencias funcionales; por el hecho de que su análisis está basado en la determinación de utilidad neta y no bruta de la operación; esta última dependiente de variables volubles como los gastos de investigación, y explotación principalmente. Sin embargo, la principal desventaja técnica que podría atribuirse al mencionado método, es que el margen neto de una u otra empresa podría estar influenciado por factores que con respecto al margen bruto no tendrían ninguna incidencia significativa; además, desde el punto de vista de su aplicación, el método del margen neto de la operación representa el método con menor reconocimiento por parte de la OCDE, por lo que se corre el riesgo que un ajuste en la operación realizado a una empresa relacionada en un país determinado, no sea reconocido por la administración tributaria del otro país (locación de la otra empresa relacionada).

Una consideración muy importante, es el hecho de que este método es el más utilizado, debido a las dificultades para establecer comparables para la aplicación de los anteriores métodos tradicionales y no tradicionales; y principalmente por complejidad en la obtención de información.

La decisión de aplicar uno u otro método para determinar precios de transferencia, tiene dos puntos de vista diferentes, pero igualmente válidos. Desde el punto de vista de los contribuyentes, la preferencia hacia la aplicación de los métodos no tradicionales con base en la utilidad de las operaciones se justifica por la complejidad existente para aplicar los métodos basados en las operaciones; dicha complejidad está relacionada principalmente con la insipiente información comparable de operaciones efectuadas con o entre empresas independientes, y la comparabilidad per sé de las operaciones. Ahora bien, desde el punto de vista de las administraciones tributarias, y amparados en las directrices de la OCDE, se pretende que los métodos utilizados por los contribuyentes para determinar precios de transferencia sean los tradicionales basados en las operaciones, debido a que son éstos los que establecen de forma más cercana o real el cumplimiento del Principio de Plena Competencia.





## **CAPÍTULO SEGUNDO**

### **PROBLEMÁTICAS EN LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y SU RÉGIMEN EN EL SECTOR DE TRANSPORTE AÉREO EN EL ECUADOR**

La importancia de las operaciones relacionadas, ha motivado que los organismos internacionales y, en especial la OCDE hayan tratado de sentar bases para la fijación objetiva de precios de transferencia con el fin de obviar fórmulas de elusión fiscal así como evitar problemas de doble imposición económica internacional. En este intento, la OCDE en sus directrices de precios de transferencia para administraciones tributarias y empresas multinacionales, además de establecer los lineamientos metodológicos para su gestión efectiva, define las problemáticas a las que está sujeta la fijación objetiva de precios de transferencia, y el cumplimiento del Principio de Plena Competencia.

Las problemáticas que plantean las directrices de la OCDE, podrían clasificarse en dos grupos: 1) problemáticas transversales, y 2) problemáticas por tipo de operación realizada. El primer grupo de problemáticas hacen referencia a las limitantes existentes en la ejecución efectiva de los análisis de comparabilidad, determinación de precios de transferencia por la falta de información, y las derivadas de la doble imposición. . Mientras que el segundo grupo de problemáticas, aborda la complejidad existente al momento de determinar precios de transferencia en operaciones específicas como la transferencia de bienes intangibles y los servicios intragrupo.

En este capítulo, se presentará de forma descriptiva las problemáticas inmersas en la fijación objetiva de los precios de transferencia y la aplicación del Principio de Plena Competencia (por parte de las administraciones tributarias y contribuyentes), evidenciando con esto la complejidad de su aplicación, y lo importante que resulta la consideración específica de cada operación evaluada para alcanzar tal objetividad. Adicionalmente, y con el propósito de introducir al lector en los aspectos prácticos de la determinación objetiva de precios de transferencia, se identificará el marco regulatorio de precios de transferencia que norma las acciones de un sector de la economía (transporte aéreo de pasajeros) en el Ecuador, y sobre el cual, se procederá a ejemplificar la determinación de los precios de transferencia mediante la aplicación de un caso práctico, el mismo que se desarrollará en el capítulo tres de la presente investigación.

## **2.1. Problemáticas transversales a la determinación de precios de transferencia en el servicio de transporte aéreo**

Como se mencionó en el Capítulo 1 de la presente investigación, el desarrollo del comercio internacional y las TICS ha provocado que las operaciones entre empresas relacionadas contemplen elementos cada vez más complejos que impiden una determinación efectiva del cumplimiento del Principio de Plena Competencia; los bienes y servicios transferidos en tales operaciones incluyen en su producción y comercialización, avances tecnológicos específicos, bienes intangibles de alta rentabilidad, asistencia técnica y de gestión, cesiones de licencias, patentes, *know how*, etc.; que difícilmente se transfieren entre empresas independientes, lo que evidentemente se traduce en una limitada disponibilidad de operaciones y empresas comparables.

De acuerdo a las directrices de la OCDE, el Principio de Plena Competencia, otorga el *“trato más igualitario a efectos fiscales entre empresas relacionadas e independientes, puesto que evita que surjan ventajas o desventajas fiscales que, de otra forma, distorsionarían la posición competitiva relativa de cada tipo de entidad”* (OCDE, 2010). Sin embargo, la determinación de su cumplimiento (por parte de los contribuyentes y administraciones tributarias) no siempre resulta una tarea fácil debido a las particularidades de los análisis inmersos en la evaluación del cumplimiento del Principio de Plena Competencia.

Esta evaluación se fundamenta en la ejecución de dos tipos de análisis altamente correlacionados; el análisis de comparabilidad de las operaciones, y el análisis de la determinación de los precios de transferencia utilizado en las operaciones. El primero de éstos, consiste en comparar las condiciones y elementos sustantivos de las operaciones efectuadas entre partes relacionadas con las condiciones y elementos sustantivos de las operaciones efectuadas entre partes independientes (operaciones no vinculadas/no relacionadas comparables/o simplemente comparables). El segundo análisis consiste en determinar si los precios de transferencia utilizados en las operaciones relacionadas con respecto a los precios de transferencia utilizados en operaciones comparables cumplen o no con el Principio de Plena Competencia, o son equivalentes a los precios de transferencia utilizados en operaciones comparables.

La ejecución de los análisis de comparabilidad y determinación de precios de transferencia se caracterizan por requerir una gran cantidad de información financiera y comercial de las empresas inmersas en dichos análisis (empresas relacionadas e independientes); sin embargo, tal requerimiento de información dificulta la ejecución efectiva de los análisis mencionados, constituyéndose así en su principal problema transversal.

Otra de las problemáticas transversales generadas entorno a los precios de transferencia y su determinación efectiva, es la doble o múltiple imposición aplicada a las empresas multinacionales derivada de la internacionalización de las empresas y su consecuente sujeción a regímenes impositivos diferentes. Campagnale, Catinot y Larrondo definen a la doble o múltiple imposición internacional como: *“La superposición de las potestades tributarias de distintos estados o jurisdicciones sobre la renta obtenida por un sujeto, debido a la aplicación de criterios jurisdiccionales diferentes. De esta manera, un mismo contribuyente o ingreso se ve sometido a tributación en más de un país”* (Campagnale Norberto, 2000).

El origen de la doble o múltiple imposición, se genera por los diferentes sistemas tributarios que intervienen en las operaciones “Principio de fuente o residencia” (Fonrouge, 1987), y que generalmente hacen alusión a países distintos (aunque puede generarse en países con potestades tributarias diferentes como E.E.U.U., México, Brasil). Cabe señalar que la doble imposición se genera no solamente por existir potestades tributarias diferentes, la doctrina establece 5 elementos que configuran la doble imposición: 1) La existencia de dos o más potestades tributarias, 2) Imposición de dos o más tributos de idéntica o similar naturaleza, 3) Identidad de hechos generadores, 4) Identidad de sujetos pasivos, y 5) Misma unidad temporal. Generalmente, en materia de precios de transferencia todos estos elementos se configuran, siendo las empresas multinacionales las más afectadas por el fenómeno de la doble imposición. Para contextualizar al lector en el marco de esta problemática, se propone el siguiente ejemplo: *Un país basado en el principio de la fuente, si impone una tarifa de impuesto a la renta mayor a la aplicada en el país basado en el principio de residencia, generará al inversionista un incremento potencial de su carga tributaria efectiva, porque el exceso de impuesto liquidado y pagado en el país de la fuente, no podrá ser acreditado por el inversionista en el país de la residencia (situación que sucede en países en los que no cuenten con Convenios de Doble Imposición –CDI’s-), o en términos prácticos, -no representan crédito tributario para sus administraciones tributarias-. En este sentido, dos o más jurisdicciones tributarias pueden exigir para sí el gravamen sobre una determinada renta generada en operaciones internacionales.*

*“Rivas y Márquez describen como efectos derivados de la doble imposición internacional a: a) la existencia de una carga fiscal inequitativa sobre el inversor extranjero, ya que las rentas del mismo serán gravadas en más de una oportunidad; b) el freno al desarrollo económico y en particular a las inversiones extranjeras, convirtiéndose el factor fiscal en obstáculo al libre flujo de capitales entre los estados; c) el incremento de operaciones intermedias realizadas a través de estados que revistan el carácter de paraísos tributarios, con el fin de reducir la imposición global total; d) la pérdida de neutralidad y eficiencia de la imposición internacional en la localización de los factores de producción” (Campagnale Roberto, 2000).*

Ante la existencia del fenómeno de la doble tributación, y con el propósito de corregir tal problemática, el Derecho Tributario Internacional incorpora “Medidas para evitar la doble imposición”, que se recogen en las respectivas legislaciones de los países con base en los “Convenios para evitar la doble imposición”, a través de los diferentes modelos aprobados por los organismos internacionales como la OCDE y ONU principalmente. Estas medidas pueden clasificarse en: a) Medidas unilaterales y Medidas bilaterales; el primer grupo de medidas son aquellas establecidas por cada Estado en ejercicio de su soberanía y potestad tributaria; pero que no son suficientes para corregir la problemática de la doble imposición, debido a que tales decisiones se basan en consideraciones particulares de los estados, que en teoría buscan lo mismo, pero en la práctica no corrigen la doble imposición<sup>15</sup>. El segundo grupo hace referencia expresa a los Convenios de doble imposición enmarcados en tratados internacionales y regulados por la norma marco en materia de acuerdos internacionales que es la Convención de Viena suscrita el 23 de mayo de 1969, y que entró en vigencia el 27 de enero de 1980, los mismos que hasta la fecha han demostrado su eficacia.

Con respecto a la doble imposición, el Ecuador maneja un criterio combinado de fuente y residencia (Art. 2 LORTI), que lo expone a ejecutar la injusta doble imposición y con esto la desaceleración de inversión extranjera.

---

<sup>15</sup> Por ejemplo cuando dos países mantienen el criterio de residencia, pero su definición varía, por ejemplo en el Estado A, porque la residencia se basa en la permanencia física del sujeto pasivo por un período determinado (6 meses en un mismo ejercicio fiscal en el caso ecuatoriano), y en el Estado B, la residencia se basa en el hogar que se comparte con el cónyuge e hijos, por tanto aun cuando ambos países aplicaran el mismo criterio, el problema subsistirá por estas diferencias.

Específicamente, las problemáticas transversales afectan a cualquier tipo de sector de la economía de un Estado. Alineado al objeto central de la presente investigación y con base en el análisis realizado en este apartado, el autor establece que el servicio de transporte aéreo de pasajeros internacional, no está exento de las mencionadas problemáticas, y uno de los argumentos prácticos para dicha aseveración es la tendencia empresarial del sector, la misma que pronostica que las aerolíneas buscan fusionarse a grandes grupos económicos regionales para ganar mayor participación en los mercados, generar ventajas competitivas por economías de escala, minimización y diversificación de riesgos, optimización de inversiones, y sobre todo aprovechar ventajas tributarias. Lo cual, ha fomentado un incremento exponencial de las operaciones entre empresas relacionadas, lo que evidentemente para las administraciones tributarias, podría ser un foco para la manipulación de bases imponibles a través de precios de transferencia mal intencionados, o a su vez un ambiente ideal para la generación del fenómeno de la doble o múltiple imposición.

La Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), agencia especializada de las Naciones Unidas y organización gubernamental internacional relacionada con la aviación, ha adoptado una Resolución consolidada acerca del sistema de tributación del transporte aéreo internacional. El principio fundamental de las políticas de la OACI sobre tributación establece que debería existir exención recíproca de tributación sobre las ganancias del transporte aéreo internacional por parte de los Estados con relación a las líneas aéreas internacionales. Sin embargo, algunos Estados miembros de la OACI aún no han adoptado este principio.

En el caso de que un Estado no haya adoptado el principio de exención recíproca de tributación sobre las utilidades tal como lo recomienda la OACI, la International Air Transport Association (IATA) estima que la tributación impuesta por ese Estado a las aerolíneas internacionales debería establecerse con base en los ingresos netos; es decir, sobre los ingresos generados dentro del Estado, incluyendo la adecuada deducción de todos los gastos incurridos respecto a los servicios brindados con relación a ese Estado sin considerar donde esos gastos fueron incurridos. Estos principios son consistentes con la Resolución de la OACI (ORGANIZACIÓN DE AVIACIÓN CIVIL INTERNACIONAL, 2000).

La OACI sostiene que *“la tributación basada en parámetros distintos a los ingresos netos, dando lugar a una potencial doble tributación, es motivo de gran preocupación”*; su argumento se basa en lo establecido en el Convenio de Aviación Civil (Convenio de Chicago de 1944), en donde se pretende evitar la imposición de cargas onerosas en forma de tributos, requerimientos de seguros, cargos a usuarios, y similares, por parte de países individuales a las aerolíneas internacionales, de tal forma que los beneficios del transporte aéreo se extiendan a todos los estados que reciben el servicio, de la forma más económica posible.

Aunque la IATA reconoce el derecho que tiene un gobierno de imponer gravámenes, también considera que una línea aérea que no realiza ventas directas en su oficina local/sucursal en un país extranjero, no debería ser gravada con impuesto a la renta. Esta posición es coherente con los Convenios de doble tributación, que por lo general estipulan cuál es el contacto mínimo que el residente de un país puede tener en otro país antes de conseguir el estatus de establecimiento permanente, y por lo tanto, estar sujeto a gravámenes. La forma estándar de dichos Convenios excluye de la definición de establecimiento permanente a cualquier actividad empresarial realizada a través de un intermediario que actúa en el curso normal de su negocio.

La posición de la IATA establece que, cuando la actividad de la línea aérea en un país extranjero se limita a la venta de boletos de avión para transporte internacional a través de su propia oficina, su función en la jurisdicción es idéntica a aquella de un agente emisor de boletos de avión; por lo tanto, un método para determinar sus resultados fiscales podría ser deduciendo de la comisión ganada por la venta de boletos de avión, incluyendo la comisión considerada por sus propias ventas, el importe de los gastos incurridos localmente para ganar dicha comisión.

En el Ecuador la actividad tributaria en el sector del transporte aéreo está regulada por la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI), su Reglamento, y las regulaciones de carácter general expedidas por el SRI, esto incluye al régimen de precios de transferencia, cuyas regulaciones serán identificadas en el desarrollo del presente apartado.

Previo a la identificación de las regulaciones relacionadas al régimen de precios de transferencia en el servicio de transporte aéreo, es importante mencionar que a partir del año 2013, la tarifa de impuesto a la renta para empresas nacionales o internacionales con filiales o sucursales en el país es del 22 %<sup>16</sup>. Sin embargo, la normativa aplicable a las empresas de servicios de transporte aéreo considera como base imponible el 2 % de los ingresos brutos<sup>17</sup>.

*“Art. 31.- Ingresos de las compañías de transporte internacional.- Los ingresos de fuente ecuatoriana de las sociedades de transporte internacional de pasajeros, carga, empresas aéreo expreso, couriers o correos paralelos constituidas al amparo de leyes extranjeras y que operen en el país a través de sucursales, establecimientos permanentes, agentes o representantes, se determinarán a base de los ingresos brutos por la venta de pasajes, fletes y demás ingresos generados por sus operaciones habituales de transporte. Se considerará como base imponible el 2 % de estos ingresos. Los ingresos provenientes de actividades distintas a las de transporte se someterán a las normas generales de esta Ley.*

---

<sup>16</sup> Art. 37 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

<sup>17</sup> Art. 31 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno



*Los ingresos de fuente ecuatoriana que sean percibidos por empresas con o sin domicilio en el Ecuador, estarán exentas del pago de impuestos en estricta relación a lo que se haya establecido por convenios internacionales de reciprocidad tributaria, exoneraciones tributarias equivalentes para empresas nacionales y para evitar la doble tributación internacional”.*

Los ingresos brutos a los que hace referencia la regulación, se refiere exclusivamente a los ingresos generados por venta de pasajes, fletes, incluidas las penalidades o sanciones pecuniarias relacionadas a la inobservancia de los compromisos adquiridos en los contratos de transporte de pasajeros y carga<sup>18</sup>. Sin embargo, para los ingresos de toda actividad distinta a la del transporte per sé, se procederá con el cálculo del impuesto a la Renta, de conformidad con las reglas generales establecidas en la LORTI.

Cabe señalar que son en estas actividades distintas a las del transporte dónde las empresas multinacionales que operan en el Ecuador podrían presentar operaciones de compra venta de bienes materiales, bienes intangibles, y servicios intragrupo, sobre los cuales susciten operaciones entre partes relacionadas y por ende una potencial afectación a los precios de transferencia de dichas actividades.

Por otro lado la regulación ecuatoriana, considera también los posibles efectos negativos de la doble imposición, por lo cual establece que: *“Los ingresos de fuente ecuatoriana que sean percibidos por empresas extranjeras con o sin domicilio en el Ecuador, estarán exentos del pago de impuestos en estricta relación a lo que se haya establecido por convenios internacionales de reciprocidad tributaria, exoneraciones tributarias equivalentes para empresas nacionales y para evitar la doble tributación internacional”<sup>19</sup>.*

---

<sup>18</sup> Art. 12 Reglamento a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

<sup>19</sup> Art. 12 Reglamento a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Una vez establecidas las principales problemáticas transversales que afectan a la determinación del cumplimiento del Principio de Plena Competencia específicamente al servicio de transporte aéreo de pasajeros, es necesario evidenciar las problemáticas específicas a los tipos de operación que afectan a esta temática.

### **2.1.1. Problemáticas en la aplicación del Principio de Plena Competencia y la determinación de precios de transferencia de acuerdo al tipo de operación.**

#### **2.1.1.1. Determinación de precios de transferencia en operaciones entre empresas relacionadas en las que intervienen activos intangibles.**

En el apartado anterior, se estableció que la complejidad en la aplicación del Principio de Plena Competencia radica en la escasez de información comparable y la ejecución de imposiciones injustas; tal complejidad se potencializa cuando en las operaciones se involucran activos intangibles (patentes, marcas, propiedad intelectual, diseños y modelos, software, secretos comerciales) que difícilmente se transfieren entre empresas independientes; dificultando aún más la búsqueda de información comparable sobre las condiciones establecidas y los precios pactados. Esto hace que la valoración de los activos intangibles se convierta en una asignación netamente subjetiva.

Existen varias definiciones de lo que constituyen los activos intangibles; todas éstas relacionadas en mayor o menor medida a lo establecido por las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), y las directrices de la OCDE.

*“Un activo intangible se define como un activo identificable, no monetario y sin apariencia física; que además de ser identificable, debe ser susceptible de control y restricción en su uso frente a terceros, así como ser capaces de generar beneficios económicos en el futuro”* (Norma Internacional de Contabilidad N° 38).

*"Activos intangibles abarca los derechos de utilización de activos industriales tales como las patentes, marcas de fábrica, nombres comerciales, dibujos o modelos. Asimismo, comprende la propiedad literaria y artística y la propiedad intelectual como el "know-how" y los secretos mercantiles" (OCDE, 2010). También los clasifica como: "intangibles de comercialización" e "intangibles mercantiles".* **Intangibles de comercialización**, constituyen *"un intangible especial ligado; o que nace, principalmente de actividades de mercadotecnia, publicidad, promoción, y demás actividades que contribuyan a la comercialización de un bien o servicio, y que por su importancia tendrán un valor significativo. Algunos ejemplos de intangibles de comercialización pueden ser las marcas registradas, nombres comerciales, listas de clientes, canales de distribución, relaciones públicas, nombres, símbolos o imágenes, slogans, y todo aquel intangible que haya sido generado mediante la inversión en actividades de mercadotecnia".* **Intangibles mercantiles**, *"son resultado y nacen principalmente de actividades de investigación y desarrollo, y quien los ha desarrollado por lo general trata de cubrir los costos y obtener una utilidad por la generación de dichos intangibles mercantiles. Algunos ejemplos de intangibles mercantiles pueden ser las licencias, procesos, diseños, know – how, patentes de fabricación, y otros intangibles que se los haya generado a través de procesos de investigación y desarrollo"<sup>20</sup>.*

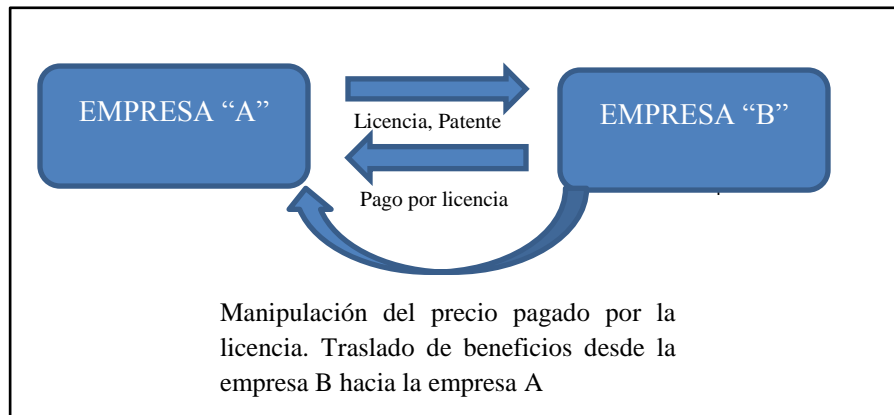
Los activos intangibles, de acuerdo a la Comisión de Mercados de Valores de los Estados Unidos (López, 2012), representan del 17 % al 60 %<sup>21</sup> de los activos totales de empresas multinacionales. Sobre estos, se ejecutan gran parte de las operaciones entre partes relacionadas, constituyéndose en uno de los principales mecanismos de manipulación de precios de transferencia y elusión de impuestos.

---

<sup>20</sup> Uno de los ejemplos más importantes sobre como producir intangibles mercantiles es la industria farmacéutica, ya que ésta invierte grandes montos en investigación y desarrollo para generar nuevos medicamentos, los cuales una vez descubierto su principio activo o fórmula son patentados y licenciados a terceros.

<sup>21</sup> El porcentaje corresponde a la siguiente distribución: Apple 17,68 %, Microsoft 12,26 %, Pfizer 52,61 %, Google 60,03 %, Facebook 59,61 %

### Ilustración 5: Manipulación de precios de transferencia a través del uso de intangibles



**Fuente:** Tratamiento fiscal de los intangibles  
**Elaboración propia**

Una vez establecida la definición de activo intangible y sus derivados (intangibles de comercialización y mercantiles), es necesario que se identifiquen las diferentes problemáticas asociadas a la determinación de precios de mercado en operaciones entre partes relacionadas en las que se utilicen activos intangibles.

#### a) Problemáticas en la identificación de las circunstancias de las operaciones

La determinación de precios de transferencia en operaciones en las que se utilizan activos intangibles, al igual que cualquier otra operación requiere de una efectiva identificación de las circunstancias bajo las cuales los intangibles fueron utilizados/explotados, y el carácter activo (renta derivada de la cesión completa y definitiva de los derechos de explotación) o pasivo (renta derivada de la cesión parcial de alguno de los derechos propios del bien intangible) bajo el cual fueron aprovechados.

La problemática radica en el diverso tratamiento tributario que reciben los ingresos derivados de la explotación del intangible, dado que, una renta de carácter activo, tendrá un tratamiento diferente del que podría tener la renta de carácter pasivo (por ejemplo, los cánones o royalties); las rentas pasivas, pueden estar sujetas a tributación en el Estado de la fuente y en el de la residencia del recaudador, mientras que las rentas de carácter activo traducidas como beneficios empresariales o ganancias patrimoniales (considerando los Convenios de Doble Imposición) sólo deben tributar en el Estado de residencia. Generándose así una potencial doble imposición para intangibles de carácter pasivo.

Uno de los argumentos que justifica la renuncia completa a la imposición por parte del Estado de la fuente a favor del Estado de residencia, es el hecho de que el Estado de residencia ha soportado la pérdida de impuestos al tener que permitir la deducción de los costos de desarrollo de los derechos, respecto de los cuales, las rentas pasivas (royalties, cánones) son pagados (Torre Delgadillo, 2010). Estos argumentos son apoyados por la OCDE, con el propósito de evitar este trato diferenciado en la tributación de las rentas activas y pasivas.

#### **b) Problemas en la transferencia conjunta de activos tangibles e intangibles**

Otra dificultad existente en la determinación de precios de transferencia en operaciones con partes relacionadas en las que se utilizan activos intangibles, está relacionada con la transferencia conjunta de activos tangibles e intangibles; en estas operaciones, por lo general, suscitan algunos conflictos para las administraciones tributarias al momento de establecer el valor de plena competencia, ya que en estas operaciones un bien tangible o servicio se ve afectado por la presencia de un activo intangible, como puede ser una marca (intangible comercial) adherida al bien tangible y, consecuentemente, el valor de este último podrá verse influido por el valor del bien añadido.

En esta situación, el poder separar los bienes intangibles de los otros activos es un paso muy importante al momento de realizar la estimación de su valor. Para establecer la separabilidad de un bien intangible se debe definir el bien intangible o el conjunto de intangibles que se van a valorar, identificando los elementos asociados de la empresa que no están incluidos en esta definición; y considerando si el intangible puede estar separado de tales elementos<sup>22</sup>.

Cuando se presenta un escenario en el que el precio de transferencia representa un precio global que incluye simultáneamente mercancías y varios activos intangibles, puede presentarse el caso de que el determinador considere que los activos intangibles se encuentran complejamente vinculados, y con base en estas circunstancias puede decidir establecer un precio conjunto para ambos intangibles, considerándolos, por lo tanto, como un paquete separable de los demás bienes que integran el producto que se transfiere. En la práctica, esta situación se presenta cuando lo que se transfiere son intangibles comerciales (marketing intangibles), pues es muy difícil separar una marca comercial de la clientela (fidelidad del consumidor) que ésta tiene. En estos casos, por lo general, el vendedor elige valorarlas de manera conjunta; esto es justificable debido a que estos intangibles frecuentemente se transfieren de manera separada al resto del negocio, y a que una muestra del “valor” de una marca consiste en su habilidad para crear, mantener y ampliar esa clientela. Con base en ello, se puede decir que el valor de la marca se complementa con el valor de la clientela, y por lo tanto, es conveniente valorarlos de manera conjunta.

Dentro del mismo contexto, la OCDE ha demostrado su preocupación sobre el tratamiento que deberían recibir los intangibles comerciales unidos a otro bien, particularmente en aquellos casos en los que el distribuidor de los bienes está involucrado en actividades significativas de publicidad y comercialización, pero en las que no es dueño de la marca o razón social que identifica a los productos.

---

<sup>22</sup> Para valorar el grado de separabilidad del activo intangible de los elementos asociados al negocio, se deberá considerar la posibilidad de la transferencia del activo a una tercera parte independiente, y que en los arreglos contractuales se pueda reflejar la transacción. Si en un contrato Arm's Length se puede razonablemente establecer que se autoriza a la tercera parte a explotar el activo comercialmente, entonces el bien intangible es separable. Véase Walker, G., *The Valuation of the Intangible Assets*, Londres, Arthur Andersen, 1992, p. 21. Dentro de la doctrina mexicana, resulta interesante la obra publicada en 2003 por el IMEF: *Valuación de empresas y creación de valor, nuevas formas de reportar valor en las empresas*.

El principal problema al que se enfrentan las administraciones tributarias es el de determinar el valor de la marca o razón social, y establecer si el distribuidor tiene derecho al ingreso contractualmente atribuible al intangible (OCDE, 2010).

En las directrices sobre precios de transferencia, se señala que la solución al problema en mención, consiste en la evaluación de las obligaciones y derechos originados del acuerdo celebrado entre las partes, mediante la realización de un exhaustivo análisis funcional. En esta situación, la pregunta que surge es si ¿el pago por el uso de la marca o razón social debe ser incluido en el precio del producto o puede ser pagado separadamente como un canon? La respuesta dependerá del tipo de licencia que se haya concedido, pues si se trata de una licencia de uso, el beneficiario de la licencia pagará los cánones de forma separada; en tanto que si se trata de una licencia de distribución, los cánones serán incluidos en el precio de los bienes distribuidos, y el comprador no tendrá que efectuar un pago adicional por este concepto.

Por regla general, las operaciones que comprenden la transferencia de un bien tangible que lleve adherido un intangible, serán reguladas por las normas de los bienes tangibles y, por lo tanto, no se consideran como transferencia de propiedad intangible; de esta forma, la diferencia entre la valoración de una operación que implique únicamente bienes tangibles y una operación que emplea un bien tangible con un intangible incluido, radica en que en esta última, se tiene que poner especial atención en la existencia de alguna cesión de derechos para explotar el activo intangible añadido, ya que si así sucediere, esta transferencia ya no sería regulada por las normas de los bienes tangibles (regla general), sino por las reglas de los bienes intangibles. Consecuentemente, si la transferencia incluye derechos de explotación de la propiedad intangible, será necesario determinar un ajuste de Plena Competencia para tal intangible independientemente del valor del bien tangible (Nomen, 2005).

**c) Problemas en la determinación de bases imponibles en operaciones en las que intervienen bienes intangibles**

Los principales eventos que han provocado dificultades al momento de determinar las bases imponibles en las transacciones en las que se emplean los precios de transferencia son esencialmente la fragmentación interna (especialización funcional) que experimentan las empresas multinacionales y el diferente control que de estas operaciones existe en los ordenamientos internos de cada Estado.

Estas circunstancias han generado verdaderas oportunidades de manipulación de los precios de transferencia, por parte de las empresas vinculadas, al realizar operaciones relacionadas con la venta de bienes intangibles en diferentes países respecto de los que no existe precio de mercado, ni operaciones comparables.

**2.1.1.2. Determinación de precios de transferencia en servicios intragrupo**

Los servicios intragrupo constituyen “*servicios que presta un miembro de un grupo multinacional a favor de otro u otros miembros del grupo*” (González Rodríguez, 2012), sobre los cuales se genera una contraprestación que deberá valorarse conforme al Principio de Plena Competencia (como si hubieran sido acordados entre partes independientes).

Los diferentes tipos de servicios intragrupo pueden ser administrativos, técnicos, financieros y comerciales; también pueden incluir funciones de gestión, coordinación y control para el grupo en su conjunto (OCDE, 2010). A continuación se enlista las diferentes actividades que pueden considerarse servicios intragrupo:

- **Servicios Administrativos.** Constituyen los servicios de: contabilidad, auditoría, factoraje, informáticos, planificación, coordinación, y legales.
- **Servicios Financieros.** Abarcan servicios de: asesoría financiera, supervisión de flujos de efectivo y liquidez, incrementos de capital, contratos de préstamos, gestión de intereses y riesgo de tipo de cambio y crediticio o financiamiento.
- **Servicios de asistencia productiva, adquisiciones, comercialización, ventas y marketing.**
- **Servicios de selección de personal y capacitación.**



- **Servicios de asistencia:** técnica, gerencial, investigación y desarrollo.
- **Otros servicios,** en esta categoría se incluyen todos los servicios que las empresas multinacionales diseñan en función de sus requerimientos específicos.

La utilización de los servicios intragrupo por parte de las empresas multinacionales generalmente tiene una connotación fraudulenta de manipulación de precios de transferencia para minimizar el impacto impositivo total del grupo. Las empresas multinacionales cuando registran la utilización de servicios intragrupo, presumiblemente están sujetas a ser observadas por las administraciones tributarias, ya que son por éstos medios dónde se materializa con mayor frecuencia la elusión tributaria<sup>23</sup>. Víctor Vásquez; en su artículo llamado “Precios de Transferencia y los Servicios Intragrupo” (Vásquez, 2004), menciona que los servicios intragrupo representan el 50% del comercio exterior de las corporaciones multinacionales, y a su vez representan el 30% del comercio mundial, es por esta razón que para las administraciones tributarias se vuelve muy importante poder determinar de una manera correcta los precios de transferencia de este tipo de operaciones.

**a) Problemas en la determinación de precios de transferencia en operaciones entre partes relacionadas en las que se utilicen servicios intragrupo**

La problemática en la determinación de precios de transferencia en operaciones en las que se involucran servicios intragrupo se presenta cuando se desconoce si efectivamente el servicio fue suministrado, y cuando el precio de transferencia de dicho servicio se encuentra alejado de aquel que se hubiese fijado en condiciones normales de mercado, o pactado entre empresas independientes.

---

<sup>23</sup> Encuesta Global de Precios de Transferencia 2007-2008 de Ernst & Young, dirigida a directores de impuestos de 850 compañías multinacionales de 24 países, en la cual se revela que internacionalmente las fiscalizaciones se han enfocado principalmente en los servicios administrativos y de gerencia.

## b) Problemas en la identificación de la prestación efectiva del servicio intragrupo

La OCDE plantea que para identificar si la prestación de un servicio intragrupo fue efectiva, es necesario determinar si en circunstancias comparables, una empresa independiente hubiera estado dispuesta a pagar a otra empresa independiente por la prestación de dicho servicio, o tal actividad la habría ejecutado por su propia cuenta; en este caso, si la empresa independiente considera que el servicio no era relevante para su gestión (no estaba dispuesta a pagar por el servicio o lo hubiera ejecutado por cuenta propia), el mencionado servicio no debería ser considerado como un servicio intragrupo, y por ende no debería considerarse como un gasto deducible de impuestos.

No todos los servicios intragrupo son ejecutados con el propósito de manipular beneficios; por ejemplo, cuando un miembro del grupo multinacional otorga sus servicios para satisfacer una necesidad de una o varias empresas del grupo; por ejemplo, “cuando una empresa relacionada repara las aeronaves utilizadas por otra empresa miembro de un grupo multinacional en el ámbito de sus actividades”, podría decirse que dichos servicios fueron prestados efectivamente y son del tipo “intragrupo”. Sin embargo, existen situaciones en las que los servicios intragrupo no deben ser catalogados como tales, a pesar de que efectivamente fueron ejecutados. Dichas situaciones se describen a continuación:

- Cuando un miembro del grupo por sus propios intereses ejecute una actividad intragrupo asociada a varios miembros del grupo, aun cuando varios de ellos no tengan la necesidad de dicho servicio, tal servicio no debe ser considerado como un servicio intragrupo por parte de la empresa relacionada que lo recibe. Las directrices de la OCDE califica éstas actividades como “actividades de accionista<sup>24</sup>”

---

<sup>24</sup> Las directrices de la OCDE ejemplifica las actividades de accionista como: a) los costes asociados a la estructura jurídica de la sociedad matriz, tales como la organización de las juntas generales de accionistas de la sociedad matriz, la emisión de acciones de esta sociedad y los gastos de funcionamiento del consejo de administración; b) los costes relativos a las obligaciones de la sociedad matriz en materia de registro contable de las operaciones, incluyendo la consolidación de informes; c) los costes de obtención de fondos destinados a la adquisición de las participaciones.

- Las actividades que ejecuta un miembro del grupo por el hecho de duplicar un servicio que realiza para sí mismo otro miembro del grupo o que realiza un tercero por cuenta de este otro miembro del grupo. Sin embargo, sólo en el caso de que los servicios se dupliquen temporalmente podrían considerarse como servicios intragrupo. Un ejemplo de lo mencionado es “cuando la duplicación se destina a reducir el riesgo de decisiones empresariales desacertadas” (solicitud de un segundo criterio jurídico sobre un tema específico).

La identificación de un servicio intragrupo, dependerá no sólo de la evidencia sustancial de que exista un contrato de asistencia o a su vez la realización de un pago por el servicio. En el primer caso, es poco probable que una empresa independiente incurriera en gastos de asistencia cuando fuera incierta su necesidad potencial de servicios, cuando fuera dudosa la ventaja que representa poder disponer de estos servicios o cuando pudieran obtenerse de forma rápida a través de otra vía esos mismos servicios sin que fuera necesario suscribir contratos de asistencia. En el caso de la evidencia de un pago; dicho pago a una empresa relacionada por concepto de servicios, puede ser de utilidad para determinar si esos servicios fueron o no efectivamente suministrados, pero la simple calificación de un pago como "*comisión por gastos de gestión*" no debería considerarse, a primera vista, como la prueba de que la prestación de servicios ha tenido lugar. Asimismo, la ausencia de pagos o de contratos no debería automáticamente llevar a la conclusión de que no se ha prestado ningún servicio intragrupo.

**c) Problemas en el cumplimiento del Principio de Plena por parte de los servicios intragrupo**

Una vez determinado que efectivamente la actividad realizada por una empresa relacionada a favor de otra empresa del mismo grupo corresponde a un servicio intragrupo, se vuelve imperativo determinar que el precio al que se efectuó la operación es consistente con el Principio de Plena Competencia; es decir, que el precio facturado por el servicio intragrupo debe ser semejante al que habrían fijado y aceptado dos empresas independientes en circunstancias comparables.

Desde una perspectiva general, la búsqueda del precio que hubiera sido acordado por empresas independientes exige desarrollar un análisis de comparabilidad entre la operación relacionada efectuada y la transacción comparable (independiente). Los factores a tener en cuenta son, especialmente, el valor del servicio para el destinatario y el importe que una empresa independiente hubiera estado dispuesta a pagar por ese servicio en circunstancias comparables, así como los costos para el proveedor del servicio. Una vez aplicado el análisis de comparabilidad, al igual que cualquier otra operación relacionada, debe utilizarse el método del precio libre comparable o del método del coste incrementado, para determinar el cumplimiento del Principio de Plena Competencia. Sin embargo, cuando no resulte posible aplicar correctamente ninguno de los anteriores habrá que emplear subsidiariamente los métodos basados en utilidades, específicamente el método del margen neto transaccional (OCDE, 2010).

La determinación del rango de plena competencia en servicios intragrupo, conlleva el mismo grado de dificultad que en cualquier otra operación (tangibles e intangibles); sin embargo, es en la identificación de la presencia de un servicio intragrupo, donde el analista debe enfocarse para no pasar por alto aspectos relevantes que favorezcan la deducibilidad de gastos “irreales” o no considere como gastos deducibles el pago de servicios que efectivamente se ejecutaron.

### **2.1.1.3. Otras problemáticas en la determinación de precios de transferencia**

#### **a) El problema de la competencia fiscal entre Estados**

El proceso de globalización económica que se ha venido gestando ha generado un aumento en el impacto que las políticas tributarias nacionales pueden tener en el ámbito internacional, provocando especialmente con ello el desarrollo de políticas tributarias competitivas. La ausencia de una coordinación en el establecimiento de las políticas tributarias puede desencadenar los siguientes efectos:

1. Una competencia fiscal perjudicial que puede desembocar en una reducción significativa de la recaudación en los países que compiten por atraer o mantener empresas o inversiones.
2. Una distribución ineficiente de los recursos.

3. Una distribución amañada de flujos de inversión, socavando de este modo los beneficios que podrían derivar del libre comercio.

El fenómeno de la competencia fiscal perniciosa trae indiscutiblemente aparejada una relación directa con lo que es la deslocalización de la renta, mediante la aplicación, por parte del sujeto pasivo, de medios fraudulentos (precios de transferencia artificiales o manipulados) con la intención de evitar la realización del hecho generador de la obligación tributaria en un territorio determinado, trasladando su localización a territorios de baja o nula carga impositiva, a través de la utilización de paraísos fiscales o regímenes fiscales preferenciales.

La competencia fiscal perjudicial es uno de los serios desafíos que enfrenta la política tributaria de muchos países, en cuanto provoca un detrimento al interés fiscal de otros Estados, así como a los principios generales que son comunes a todas las naciones, y por lo tanto, susceptibles de transposición.

**b) Problemas generados por el impacto del comercio electrónico en la capacidad de gravar de las administraciones tributarias**

Los marcos regulatorios nacionales e internacionales, se han desarrollado a partir de la suposición de que el comercio consiste únicamente en el envío físico de bienes tangibles, o en el movimiento físico de personas para realizar servicios en diferentes lugares; sin embargo, el cambio instaurado por el desarrollo del comercio electrónico (Australian Tax Office, 1997), así como de otros medios de comunicación, han hecho que esto simplemente ya no suceda de esta forma, convirtiéndose en un hecho innegable que cada vez más los productos que la gente compra ya no tienen presencia física, y dada esta condición, muchas veces no resulta fácil para las administraciones tributarias advertir cuando se trata de una entrega de bienes o de una prestación de servicios, y proceder a su adecuada imposición.

Ahora bien, ¿cuáles son los problemas derivados del comercio electrónico que influyen en el establecimiento del valor de mercado de los bienes que se transfieren? Puede establecerse que los problemas más importantes que se presentan con motivo de la aplicación del comercio electrónico son la deslocalización de la actividad económica y la

desmaterialización de los bienes (venta de productos digitalizados y prestación de servicios).

Con respecto a la deslocalización de la actividad económica, se supone que la ausencia de presencia material para operar un determinado mercado, impide someterse a la regulación interna de dicho mercado; este fenómeno generalmente suscita en la prestación de servicios que no requieran presencia material del prestador, y dónde los operadores económicos abandonan sus emplazamientos habituales.

La desmaterialización de bienes, se genera a través de Internet donde es evidente la dificultad de la sujeción a gravamen de las rentas obtenidas como consecuencia de las operaciones on line, respecto de las cuales se desvanece la territorialidad; dado que, el impuesto sólo se exige cuando hay una conexión del hecho imponible con el Estado que ha establecido tal impuesto.

Otro problema que se presenta en el ámbito del comercio electrónico es el de la **doble imposición económica internacional**, que se origina, cuando dos países tratan de someter a imposición a dos empresas (o personas) pertenecientes a un mismo grupo multinacional, por una misma transacción realizada a través de Internet en el mismo periodo impositivo, aplicando una normativa propia no armonizada con el resto de los países; éste quizás sea particularmente el caso que se presenta cuando los precios de transferencia se encuentran involucrados, puesto que éstos tendrán consecuencias para la recaudación de impuestos en las jurisdicciones tributarias de los países en donde se encuentren establecidas las empresas relacionadas que llevan a cabo una operación controlada. Por consiguiente, ambas jurisdicciones deben aceptar la utilización del mismo método de valoración para establecer el precio de transferencia, o muy probablemente el grupo multinacional se verá sujeto a una doble imposición económica; sin embargo, también puede ocurrir lo contrario (elusión impositiva), debido a la ausencia de normativa aplicable, que generaría auténticos paraísos fiscales cibernéticos.

## 2.2. El régimen de precios de transferencia en el sector de transporte aéreo en el Ecuador

El sector de transporte aéreo, se constituye como uno de los sectores base (Banco Central del Ecuador, 2014) de la economía ecuatoriana, sus altos encadenamientos productivos hacia adelante<sup>25</sup> estimulan el desarrollo de otras industrias directa o indirectamente relacionadas como por ejemplo el turismo, y la exportación de bienes y servicios.

Como casi todos los sectores de la economía, el sector aeronáutico no es inmune a las crisis económicas que puedan afectar a un país o una región, al contrario, es una industria muy sensible a los cambios regulatorios que puedan ser implementados por los gobiernos, como medidas emergentes que pretenden mitigar o corregir una problemática; o a su vez, son aplicadas como instrumentos de fácil recaudación. Las regulaciones se materializan generalmente como recargos a los combustibles o tasas aeroportuarias, las cuales generan como consecuencia inmediata una menor demanda y, por consiguiente, una disminución en los ingresos de las empresas prestadoras del servicio.

Entidades internacionales como IATA, consideran que en América Latina y el Caribe la industria aeronáutica se ve estancada por la cantidad de impuestos y tasas que no hacen nada para mejorar la infraestructura aeroportuaria, sino, simplemente son una fuente fácil de ingresos adicionales para los gobiernos de turno. La IATA establece que en la actualidad existen aproximadamente 130 impuestos diferentes que afectan a los pasajes aéreos, aumentando el costo de conectividad para las empresas, viajeros individuales y potenciales turistas.

*“América Latina es un lugar muy caro para que una compañía aérea lleve a cabo operaciones, puesto que el gasto de combustible en toda la región es aproximadamente un 14 % más alto que el promedio mundial”<sup>26</sup>.*

---

<sup>25</sup> Responden a las presiones de oferta de los consumos intermedios. Significa que las actividades abastecedoras de materias primas, al expandirse, estimularán la expansión del resto de industrias.

<sup>26</sup> Tony Tyler, Director General de la IATA

En el Ecuador, el servicio de transporte aéreo responderá a las disposiciones legales de la LORTI y Resoluciones vigente en materia de precios de transferencia emitidas por el SRI que se describen en el Anexo 1 del presente documento. (Ver Anexo 1).

Cabe señalar que el propósito del presente apartado es establecer exclusivamente el marco regulatorio que norma la aplicación de precios de transferencia en el servicio de transporte aéreo, y no pretende abordar el marco regulatorio tributario del sector, en el cual se encuentran otras disposiciones impositivas diferentes a las relacionadas con la determinación de precios de transferencia.



## **CAPÍTULO TERCERO**

### **LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL SERVICIO DE TRANSPORTE AÉREO DE PASAJEROS**

Una vez establecidos los elementos teóricos relacionados a la determinación de precios de transferencia, sus problemáticas inherentes, y el marco regulatorio que rige al servicio de transporte aéreo, es importante evidenciar la complejidad de su aplicación en un sector específico de la economía. En este sentido, el presente capítulo tiene por objeto exponer la aplicación de precios de transferencia y la determinación del Principio de Plena Competencia en el sector del transporte aéreo de pasajeros, para lo cual, el autor considera necesario dar a conocer el contexto económico donde se desarrolla el sector para que se entienda la importancia de la actividad económica en el Ecuador.

#### **3.1. Análisis macroeconómico del sector**

A diciembre de 2016, el PIB del Ecuador a precios constantes mostró una tasa de variación inter anual de 1 %; este crecimiento desde la óptica de la oferta-utilización de bienes y servicios, determina que el Gasto de consumo final de los hogares y el Gasto de consumo final del Gobierno, contribuyeron a dicho crecimiento. Ahora bien, del incremento registrado, se establece que las actividades económicas que presentaron mayor crecimiento fueron: Refinación de petróleo, Actividades de servicios, Suministro de electricidad y agua, Correo y comunicaciones, y en décimo lugar el Transporte.

El sector del transporte y particularmente el del transporte aéreo de pasajeros tiene un papel preponderante en la economía ecuatoriana, es uno de los sectores catalogados como “estratégicos”<sup>27</sup> de la economía, debido a los encadenamientos productivos que este genera sobre otros sectores. A pesar de que su contribución al PIB no sea representativa, su importancia y aporte al desarrollo es evidente (impactos cualitativos). El sector del transporte (incluye transporte aéreo de pasajeros) creció en un 0.08% con relación al 2015; y por sus encadenamientos productivos hacia adelante y hacia atrás, ha permitido que sectores clave de la economía como las exportaciones de bienes y servicios, y el turismo también registren crecimiento positivo.

Desde el punto de vista económico, específicamente en términos de inflación, el sector de transporte en el año 2016 no fue afectado significativamente; a diciembre de ese año se registró una inflación de 0.49 %, siendo una de las más bajas de las divisiones por consumo evaluadas (9); lo que significa que los precios de movilización no tenían que haber registrado incrementos; sin embargo, debido a que la demanda del servicio de transporte aéreo es estacional, el precio del servicio no necesariamente se mantuvo.

En términos de empleo, en el año 2016 el sector de transporte contribuyó con el 5,7 % (incluye ocupación plena y subocupación), del cual, un porcentaje significativo (2,2 %) corresponde al transporte aéreo. Este indicador es uno de los principales argumentos que tienen la OACI, IATA y empresas del sector para ejercer presión al Gobierno de turno para la aplicación de beneficios tributarios, manifestando que a medida que la presión fiscal en el sector del transporte aéreo de pasajeros reduzca, el desarrollo económico y social del país incrementa.

---

<sup>27</sup> Matriz Insumo-Producto Banco Central del Ecuador 2016

Desde la perspectiva tributaria, y de acuerdo a los informes del Servicio de Rentas Internas (SRI) al 2016, el Ecuador recaudó el 12,7 % con respecto al PIB; es decir, 1,2 % más bajo que la recaudación promedio de América Latina (13,9 %); sin embargo, es importante mencionar que la contribución se duplicó en los últimos 10 años; prueba de aquello es el porcentaje de recaudación por concepto de impuestos directos que al 2016 alcanzó (50 %) en comparación con el 35 % registrado en el año 2006. De lo anterior podría decirse que en términos absolutos, la contribución de impuestos directos alcanzó los USD 6.250 millones; de los cuales USD 168,75 millones (el 2,7 %) corresponden al sector del transporte aéreo<sup>28</sup>; dos veces más que la recaudación por actividades de salud y actividades relacionadas con turismo.

### **3.2. Análisis del servicio de transporte aéreo de pasajeros**

Durante 2016, la industria aérea mundial continuó su fortalecimiento transportando a 3.700 millones de pasajeros de forma segura alrededor del mundo, según el más reciente informe de la IATA (Avianca , 2017). Pese a la inestabilidad política mundial, incertidumbre acerca de posibles ataques terroristas y la moderada actividad económica, el mercado de transporte aéreo produjo cifras contundentes de estabilidad y crecimiento. La demanda global (RPKs)<sup>29</sup> aumentó 6,3 % en comparación a 2015, cifra record que supera el promedio anual de 5,5% de los últimos diez años. Por otro lado, la capacidad (ASKs)<sup>30</sup> creció 6,2 % logrando un factor de ocupación de 80,5 %.

El mercado internacional de pasajeros al 2016 creció de manera sólida, presentando incrementos de la demanda en todas las regiones. La capacidad global creció 6,9 %, el transporte de pasajeros internacionales aumentó 6,7 % y el factor de ocupación se ubicó en 79,6 %, cayendo 0,2 puntos porcentuales con relación al 2015. Por su parte, las regiones arrojaron los siguientes resultados:

---

<sup>28</sup> Informe de rendición de cuentas SRI 2016

<sup>29</sup> Revenue Passenger por Kilometer - Ingreso por pasajero por kilómetro

<sup>30</sup> Available Seats per Kilometer - Sillas disponibles por kilómetro

- Las aerolíneas latinoamericanas pese a verse afectadas por la inestabilidad política y económica a lo largo de 2016, crecieron de manera sostenida. La demanda internacional de pasajeros creció 7,4 %, la capacidad aumentó 4,8 % y el factor de ocupación se situó en 81,3%.
- Los transportadores europeos logran el mejor factor de ocupación registrando 82,8 puntos porcentuales, a pesar de caer 0,1 % en comparación con 2015. La demanda internacional y la capacidad aumentaron 4,8 % y 5,0 % respectivamente, gracias al repunte del segundo semestre, luego de una leve caída en los primeros seis meses del 2016.
- En Norteamérica el tráfico de rutas que vuelan por el Pacífico fue muy superior al tráfico de rutas que vuelan por Atlántico Norte. Las aerolíneas norteamericanas lograron un crecimiento en la demanda internacional de 2,6 % y 3,3 % en la capacidad. El factor de ocupación se contrajo 0,5 puntos porcentuales hasta 81,3 %.
- Las aerolíneas de Oriente Medio registran el mayor crecimiento consolidado, siendo el tercer mercado con mayor cantidad de pasajeros internacionales en el mundo. El crecimiento de la capacidad (13,7 %) superó el incremento en la demanda (11,8 %) provocando la caída del factor de ocupación 1,3 %, llegando a 74,7 %.
- Asia-Pacífico logra el segundo mayor incremento en la demanda, registrando un crecimiento de 8,3 %. Un resultado muy superior comparado con el 6,9 % de crecimiento promedio en los últimos cinco años. La capacidad creció 7,7 % y el factor de ocupación alcanzó 78,6 %.
- Las aerolíneas africanas estuvieron impulsadas por la fuerte demanda de rutas hacia/desde Asia y Oriente Medio, logrando su mejor desempeño desde 2012. La capacidad y la demanda crecieron a un ritmo de 7,4 %, manteniendo el factor de ocupación en 67,7 %.

El transporte aéreo de pasajeros en el Ecuador, durante 2016 ha transportado alrededor de 4 millones de personas (Dirección General de Aviación Civil, 2016); de acuerdo a los datos oficiales de la Dirección General de Aviación Civil (DGAC), el tráfico total de pasajeros internacionales en el año 2016 estuvo distribuido de la siguiente manera:

Quito, con el 59,8 %, Guayaquil con el 39,1 %, Esmeraldas con el 0,6 % y Manta con el 0,5 %. Es importante destacar que el tráfico aéreo tiene un número similar de entradas y salidas, con lo que podría determinarse que las entradas y salidas de pasajeros son equivalentes, y su demanda es estacionaria (diciembre el mes con mayores registros de entradas, y agosto con mayores registros de salidas).

Las ciudades con mayor demanda de pasajeros fueron: Panamá, Bogotá y Miami con aproximadamente 2 millones de personas, que representan el 49 %; y el 51 % restante, corresponde a 19 ciudades como punto de destino desde y hacia América y Europa, principalmente movilizadas desde el aeropuerto de Quito y Guayaquil.

Cuantitativamente, la oferta del servicio de transporte aéreo regular Internacional de pasajeros en el Ecuador durante el año 2016, fue realizado por 19 compañías aéreas; de las cuales tres eran nacionales (TAME, AEROLANE Y AEROGAL), y el resto internacionales.

La participación en el mercado estuvo determinada por TAME, AVIANCA-TACA (Absorción de AEROGAL), AEROLANE (Ex LAN y ahora LATAM ECUADOR), y COPA; sus porcentajes de participación al 2016 fueron del 17,2 %, 15,5 %, 14 %, y 8 % respectivamente, las mismas que suman 54,7 %, mientras que las 15 compañías restantes, transportaron el complemento del 45,3 % restante (Dirección General de Aviación Civil, 2016). La oferta del servicio de transporte aéreo está encaminada a cubrir las siguientes rutas desde Quito, Guayaquil y viceversa:

- **Destinos Nacionales:** Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta, Loja, Santa Rosa, San Cristóbal, Santa Cruz, Latacunga.
- **Destinos Internacionales Regulares:** Ámsterdam, Atlanta, Bogotá, Buenos Aires, Cali, Caracas, El Salvador, Fort Lauderdale, Habana, Houston, Lima, Madrid, Medellín, México D.F., Miami, New York, Panamá, Santiago, Sao Paulo, **No regulares:** Cartagena, Caracas, Barcelona (Venezuela), Lima, Punta Cana, Panamá, Jamaica.

Desde el punto de vista regulatorio, el sector del transporte aéreo internacional es uno de los más regulados de la economía mundial. Dichas regulaciones se basan en “recomendaciones” y disposiciones de organismos internacionales que los países deben adoptar o adaptar en instrumentos normativos nacionales para su normal desempeño operativo.

El sector del transporte aéreo nacional e internacional, está sujeto a las regulaciones (Soft Law) de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) que se constituye como una agencia especializada de las Naciones Unidas; la cual, emite políticas, lineamientos y recomendaciones (evidentemente vinculantes) a los Estados miembros de su organización para garantizar la seguridad de los pasajeros, la sostenibilidad del sector, la libre competencia dentro del sector, y la armonía del mismo entre los Estados.

La OACI emitió una Resolución consolidada acerca del sistema de tributación del transporte aéreo internacional (OACI, 2016). El principio fundamental de esta política de la OACI establece que debería existir exención recíproca de tributación sobre las ganancias del transporte aéreo internacional por parte de los Estados con relación a las líneas aéreas internacionales; y que en el caso de que un Estado no haya adoptado el principio de exención recíproca de tributación sobre las utilidades, la tributación impuesta por ese Estado a las aerolíneas internacionales debería establecerse con base en los ingresos netos; es decir, sobre los ingresos generados dentro del Estado, incluyendo la adecuada deducción de todos los gastos incurridos respecto a los servicios brindados con relación a ese Estado sin considerar donde esos gastos fueron incurridos.

La IATA reconoce que puede ser difícil de determinar el monto de los ingresos netos generados por una línea aérea internacional en algún Estado en particular, como el consiguiente impuesto a la renta a pagar respecto a ese ingreso, y argumenta que la mayor parte de la distancia recorrida por las líneas aéreas internacionales se encuentra fuera de la jurisdicción territorial del Estado que busca imponer un impuesto a la renta, y por lo tanto, es cuestionable que ese Estado tenga el derecho de imponer impuestos sobre ingresos obtenidos fuera de su jurisdicción. Por otro lado, según los estándares fiscales internacionales normales, comúnmente se considera que las aerolíneas que operan hacia y desde un Estado poseen una sucursal que se rige por las leyes tributarias nacionales de ese Estado, o tienen un establecimiento permanente, tal como lo define la mayor parte de tratados de doble tributación, y se supone que ese establecimiento se encuentra dentro de la jurisdicción de ese Estado.

Para solventar la problemática descrita, la IATA considera que la operación de una línea aérea hacia y desde un Estado dentro de su red global tiene un efecto económico sobre sus operaciones en cualquier otro Estado de su red y viceversa. Por lo tanto, la mayoría de las Administraciones tributarias y las mismas líneas aéreas han considerado que las fórmulas de prorrateo proveen una base razonable para imponer el impuesto a la renta neta en los Estados que no sean el Estado de su domicilio o de su residencia fiscal.

El Ecuador ha “adaptado” esta política, estableciendo una base porcentual para la tributación de los ingresos generados por concepto de prestación del servicio de transporte aéreo de pasajeros; es así que, en el Artículo 31 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, se establece que *“los ingresos de fuente ecuatoriana de las sociedades de transporte internacional de pasajeros, carga, empresas aéreo expreso, couriers o correos paralelos constituidas al amparo de leyes extranjeras y que operen en el país a través de sucursales, establecimientos permanentes, agentes o representantes, se determinarán a base de los ingresos brutos por la venta de pasajes, fletes, y demás ingresos generados por sus operaciones habituales de transporte. Se considerará como base imponible el 2 % de estos ingresos. Los ingresos provenientes de actividades distintas a las de transporte se someterán a las normas generales de la Ley”*.

La composición de los ingresos del servicio de transporte aéreo no necesariamente están determinados exclusivamente por sus operaciones habituales de transporte (venta de tickets), estas empresas ejecutan diferentes operaciones que les generan un elevado porcentaje de ingresos (entre el 25 % y 35 % de los ingresos generados<sup>31</sup>), y son en éstos ingresos en los que las empresas podrían manipular sus bases imponibles, para aprovecharse de sus beneficios de forma ilegítima; ya que las operaciones generalmente son efectuadas entre empresas relacionadas.

En materia de precios de transferencia, el sector del transporte aéreo de pasajeros, para los casos en que los contribuyentes cumplan con los preceptos establecidos en el Reglamento a la LORTI, estarán sujetos al régimen de precios de transferencia (Partes relacionadas, el Principio de Plena Competencia, los Criterios de comparabilidad, la Metodología para determinar precios de transferencia, Exenciones a la aplicación del régimen de precios de transferencia) y deberán presentar los Anexos, Informes y demás documentación relativa a los precios de transferencia, en la forma establecida en el Reglamento a la LORTI, sin necesidad de ser notificados por la Administración Tributaria.

---

<sup>31</sup> Memoria Anual LATAM 2016



Un aspecto impositivo no menos importante que hay que considerar, es el hecho de que el Ecuador cumple con las Cláusulas 1 a), b), c) y d) de la Resolución del Consejo sobre impuestos en la esfera del transporte aéreo internacional de la OACI (*Resolución relacionada a impuestos sobre combustibles, lubricantes y otros suministros técnicos semejantes, cuando una aeronave matriculada en un Estado llega al territorio aduanero de otro Estado o sale de dicho territorio*). En cuanto a la Cláusula 1 e), se cobra un impuesto sobre el valor de cada galón de combustible y lubricante de aviación que se expende en el país para uso de toda aeronave en servicio comercial internacional y doméstico, según consta en el Art. 28 de la Ley de Aviación Civil, el mismo que fue fijado para solventar costos de instalaciones y servicios.

Con respecto a la Cláusula 2 (*Resolución relacionada a impuestos sobre los ingresos y las aeronaves de las empresas de transporte aéreo internacional*), en Ecuador se grava el impuesto a la renta, con las particularidades descritas en el Art. 31 de la LORTI.

En referencia a la Cláusula 3 (*Resolución relacionada a impuestos relativos a la venta o el uso del transporte aéreo internacional*), en el Ecuador, no se grava ningún impuesto sobre las ventas o ingresos brutos de los explotadores. Sin embargo, en los tickets aéreos internacionales de pasajeros que se expiden en el país, se grava el 10 % de su valor.

Impositivamente, el valor más representativo para las empresas por la característica del impuesto, es el impuesto a la renta, sobre el cual, dependiendo de las particularidades de las empresas y el monto y naturaleza de sus operaciones, están sujetas al régimen de precios de transferencia.

### **3.2. Los precios de transferencia en el sector del servicio de transporte aéreo de pasajeros**

El sector del transporte aéreo al igual que cualquier otro sector de la economía ha sido “afectado” por la globalización y el desarrollo de las TIC; sus efectos se materializan con la ola creciente de internacionalización de sus empresas, la fusión de empresas con altos niveles de participación en el mercado, y la conformación de grupos económicos en los que intervienen diferentes ámbitos (transporte aéreo, I+D, tecnología, financiero, marketing, etc.), cuyo propósito es la reducción de sus costos generales, la optimización de las ganancias fiscales por esquemas de planificación tributaria, y en algunos casos por manipulación de precios de transferencia entre partes relacionadas.

El mercado ecuatoriano de transporte aéreo de pasajeros también ha sido sujeto de los efectos de la globalización y el desarrollo de las TIC. Antes de la primera década de los años 2000, el sector del transporte aéreo internacional de pasajeros estaba conformado por sucursales de empresas internacionales y empresas nacionales en su mayoría independientes (LAN CHILE, AVIANCA, TACA, TAME, AEROGAL, ICARO, COPA); sin embargo, a partir de la primera década de este milenio, se evidenció una ola de fusiones y adquisiciones de las empresas con mayor participación en el mercado (AVIANCA, LATAM), formándose un oligopolio que evidentemente genera impactos negativos en el mercado (barreras de entrada), a los consumidores (mala calidad en el servicio) y al Estado (baja competitividad del sector).

La globalización no solo ha permitido la internacionalización de los mercados, también ha generado dificultades a las administraciones tributarias de los Estados para evitar esquemas de evasión y elusión de impuestos; y en su búsqueda incesante de combatir estas prácticas fraudulentas en la mayoría de los casos, han afectado la seguridad jurídica de sus mercados, al imponer a las empresas esquemas tributarios injustos (doble o múltiple tributación) que rozan la ilegalidad e ilegitimidad.

El servicio de transporte aéreo, ha sido uno de los pioneros en ponerle atención a la temática de los precios de transferencia, en el Convenio de Aviación Civil Internacional de 1944 (Convenio de Chicago) se reconoció la necesidad de evitar la imposición de cargas onerosas en forma de tributos, requerimientos de seguros, cargos a usuarios, y similares por parte de países individuales a las aerolíneas internacionales, de tal forma que los beneficios del transporte aéreo se extiendan a todos los Estados que reciben el servicio, de la forma más económica posible. Sin embargo, ni el Convenio de Chicago, ni los acuerdos bilaterales de servicios aéreos negociados entre Estados, liberan a las líneas aéreas internacionales del cumplimiento de todas las obligaciones jurídicas y comerciales normales que como empresas extranjeras tienen en aquel Estado; como son por ejemplo: las certificaciones, los registros y los impuestos de cada empresa.

Como puede constatarse, las problemáticas de precios de transferencia en el sector del servicio de transporte aéreo de pasajeros no difieren sustancialmente de las problemáticas suscitadas en otros sectores de la economía. Sin embargo, la determinación del cumplimiento del Principio de Plena Competencia y la aplicación de las directrices en materia de precios de transferencia tiene sus particularidades que necesariamente deben ser consideradas.

### **3.2.1. Aplicación del Análisis de comparabilidad en el servicio de transporte aéreo de pasajeros**

*“Las diferencias en las características específicas de los activos o de los servicios, explican a menudo, al menos en parte, las diferencias en su valor en el mercado libre. En consecuencia, la comparación de estas características puede ser útil en la determinación de la comparabilidad entre operaciones vinculadas y no vinculadas. En general, la similitud en las características de los activos o servicios transmitidos será más relevante cuando se comparen precios de operaciones vinculadas y no vinculadas, y menos relevante cuando se comparen márgenes de beneficios” (OCDE, 2010).*

Las características del servicio de transporte aéreo de pasajeros, está determinada por la estrategia de prestación de servicio (aerolíneas que tienen como estrategia comercial la optimización de costos para ofrecer el servicio a precios más económicos, o servicio diferenciado, aerolíneas enfocadas a la generación de valor agregado, a la percepción de calidad de servicio y confort al pasajero, y no considera a la optimización de costos como eje fundamental del servicio), el itinerario de los vuelos (horarios, escalas, destinos), tarifa (clase ejecutiva, económica, business class), y debido a que es un servicio con demanda estacionaria, la temporada y fecha en la que se ejecuta el servicio. Todo lo anterior, si la comparabilidad se enfoca en el traslado de pasajeros y el precio de transferencia que una aerolínea ofrecería a una parte relacionada frente al precio ofrecido a un ente independiente. Pero el servicio de transporte aéreo de pasajeros, no involucra solamente el traslado de pasajeros de un destino a otro, éste abarca varios servicios necesarios para la gestión institucional, la seguridad de sus aeronaves, la optimización del servicio de traslado, etc. Y sobre los cuales, se ejecutan operaciones relacionadas y no relacionadas, donde sus precios de transferencia podrían ser objeto de manipulación.

Las operaciones mencionadas, generalmente son de compra – venta de servicios, y en menor medida, intercambio de bienes. De acuerdo a la información financiera de algunas de las aerolíneas más importantes del mundo (AVIANCA, LATAM, COPA, FLY EMIRATES), pudo determinarse que del 100 % de las operaciones efectuadas, el 90 % de dichas operaciones son operaciones de intercambio de servicios (Comisiones por venta de tickets aéreos, Mantenimientos de aeronaves, Arrendamientos de aeronaves, Arrendamientos de inmuebles/locales comerciales, Servicios financieros, Transferencia de conocimientos, Transporte de pasajeros dentro de terminales terrestres, Consultorías especializadas), mientras que el 10 % restante, está relacionado con el Intercambio de suministros, Intercambio de partes y repuestos (Avianca , 2017). Son en estas operaciones donde se genera la manipulación de precios de transferencia, y donde el análisis de comparabilidad debe enfocarse.

Dentro del análisis de comparabilidad, se encuentra el análisis funcional; el cual pretende contribuir y complementar el argumento técnico que determina si una operación relacionada es comparable o no con una operación independiente. Este argumento se basa en el hecho de que *“en las relaciones comerciales entre dos empresas independientes, la remuneración reflejará las funciones desempeñadas por cada empresa; sin embargo, para determinar si son comparables entre sí operaciones relacionadas y no relacionadas o empresas relacionadas e independientes, es necesario comparar las funciones asumidas por las partes”* (OCDE, 2010). Es decir, identificar y comparar actividades y responsabilidades significativas desde una perspectiva económica que son o van a ser asumidas por la empresa independiente y por la empresa relacionada.

Las directrices de la OCDE, recomiendan que las funciones que deben identificarse y comparar son: el diseño, la fabricación, el montaje, la investigación y desarrollo, la prestación de servicios, las compras, la distribución, la comercialización, la publicidad, el transporte, la financiación y la gestión. También recomiendan que deberían identificarse las principales funciones asumidas por el interesado sometido a inspección, los activos (instalaciones, equipos e intangibles<sup>32</sup>) que son o serán utilizados; y en caso de existir diferencias significativas respecto de las actividades asumidas por cualquier empresa independiente con la que se está comparando al interesado, ejecutar los ajustes necesarios.

Otro elemento no menos importante que debe ser considerado en el análisis, es la valoración de los riesgos asumidos por los respectivos interesados, esto porque en teoría, en el libre mercado, la asunción de mayores riesgos debe ser compensada al mismo tiempo por un aumento del rendimiento esperado, dependiendo del grado que se concrete efectivamente el riesgo. Los riesgos que las directrices de la OCDE recomiendan evaluar son: los riesgos de mercado, los de pérdidas asociadas a la inversión en activos, los derivados del éxito o fracaso de las inversiones en I+D, los riesgos financieros, los riesgos crediticios, etc.

---

<sup>3232</sup> Las directrices de la OCDE recomiendan que para el análisis de comparabilidad es necesario que se considere la naturaleza de los intangibles, su antigüedad, el valor de mercado, la ubicación, la existencia de derechos de propiedad intelectual.

El análisis funcional en el servicio de transporte aéreo de pasajeros, depende principalmente del tipo de operaciones efectuadas. Como se mencionó anteriormente en este mismo apartado, el servicio de transporte aéreo al estar conformado por el 90 % de operaciones de intercambio de servicios, requiere que la evaluación de las funciones no considere variables exclusivas a operaciones de intercambio de bienes, por ejemplo: el diseño, la fabricación, y el montaje. Con respecto a los riesgos, estos pueden ser evaluados en su totalidad.

En la práctica, en el sector del servicio de transporte aéreo, las empresas involucradas en la prestación de los diferentes servicios conexos (Comisiones por venta de tickets aéreos, Mantenimientos de aeronaves, Arrendamientos de aeronaves, Arrendamientos de inmuebles/locales comerciales, Servicios financieros, Transferencia de conocimientos, Transporte de pasajeros dentro de terminales terrestres, Consultorías especializadas), adoptarán las funciones (investigación y desarrollo, la prestación de servicios, las compras, la distribución, la comercialización, la publicidad, el transporte, la financiación y la gestión) y riesgos de acuerdo a las políticas establecidas por el grupo económico (para el caso de empresas relacionadas) y políticas particulares (para el caso de empresas independientes).

Por ejemplo, las inversiones en I+D por parte de las empresas involucradas en el sector del servicio de transporte aéreo son de diferente índole. Una aerolínea podría invertir en investigación para optimizar sus esquemas de capacitación a pilotos, o para minimizar los costos operativos que significa el aterrizaje de un avión por el desgaste de las llantas, o a su vez en la búsqueda de combustibles más eficientes, o cabinas de vuelo más seguras; por otro lado, una empresa comisionista por venta de tickets aéreos podría invertir en un nuevo software para la búsqueda más eficaz de espacios disponibles; o en el caso de empresas prestadoras de servicios de transporte terrestre desde la terminal aérea hacia las aeronaves, podrían invertir en un software especializado que le determine la ruta crítica por la cual deberá llegar para minimizar costos. Las combinaciones de opciones como puede verse son muchas, y dependerá de las particularidades de las operaciones que se evaluarán y las políticas empresariales respecto a dichas operaciones.

Particular atención requieren los servicios intragrupo que generalmente se utilizan en las empresas del sector del servicio de transporte aéreo de pasajeros. Es común que las empresas utilicen servicios intragrupo de capacitación o formación, o servicios de asesoría financiera, y/o auditoría interna. Las compras de los servicios intragrupo por parte de estas empresas han aumentado sustancialmente en los últimos años, uno de los factores influyentes para dicho aumento es la re-estructuración, fusión y absorción de las aerolíneas por grupos económicos más grandes como es el caso de LATAM y el Grupo Cueto de Chile.

En conclusión, el análisis funcional en operaciones y empresas del sector del servicio de transporte aéreo, necesariamente debe considerar “la forma” (lo más minuciosamente posible) en que las empresas relacionadas e independientes prestan sus servicios, para garantizar una eficaz comparabilidad de las mismas y poder determinar precios de transferencia equivalentes y bien argumentados.

### **3.2.2. Aplicación de los métodos de precios de transferencia para operaciones en el servicio de transporte aéreo de pasajeros**

La normativa vigente de precios de transferencia considera la aplicación en forma individual o combinada de los siguientes métodos, y en el mismo orden de prioridad:

- a) Precio Comparable no Controlado (MCUP)
- b) Precio de Reventa (MPR)
- c) Costo Adicionado o Incrementado (MCA)
- d) Distribución de Utilidades o Reparto de Beneficios (MDU)
- e) Residual de Distribución de Utilidades (MRDU)
- f) Margen Neto Transaccional de Utilidad Operacional (MMNT)

De conformidad con lo establecido en el Art. 85 del Reglamento a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, se aplicará el Método del Precio Comparable no Controlado (MCUP), como primera opción, y en caso de que su aplicación no sea viable, se evaluará la posibilidad de aplicar cada uno de los siguientes métodos en las operaciones que así lo ameriten.

**a) Método del Precio Comparable no Controlado (MCUP)**

El MCUP compara los precios o contraprestaciones establecidas en transacciones entre partes relacionadas, con los precios o contraprestaciones establecidas en transacciones celebradas bajo términos y condiciones similares entre partes no relacionadas (comparables). Cabe resaltar que el MCUP requiere de un alto nivel de comparabilidad; es decir, las transacciones deben ser idénticas o si existen diferencias, éstas se puedan cuantificar y eliminar.

Conforme a los lineamientos de la OCDE, “para determinar la comparabilidad entre transacciones controladas (relacionadas) y no controladas (no relacionadas), se deben tomar en cuenta, las características del bien, su calidad y confiabilidad, la disponibilidad y volumen de oferta; **y para el caso de servicios, la naturaleza y magnitud de los servicios.**

Solamente los servicios comprables constituyen una base aceptable para aplicar el MCUP. En el caso de los servicios inherentes al transporte aéreo de pasajeros, dependerá de la disponibilidad de información comparable interna o externa para poder determinar si la aplicación del MCUP es viable o no. En el caso del servicio de transporte aéreo, es evidente que empresas independientes venden los mismos servicios que los vendidos entre empresas relacionadas, no se evidencian diferencias importantes que afecten el precio, y en caso de existir diferencias, podría aplicarse un mecanismo de ajuste. En este sentido, y de la experiencia particular de empresas como LATAM y AVIANCA, puede determinarse que sus operaciones conexas a priori tienen un alto componente de comparabilidad por la semejanza de sus funciones y riesgos asumidos.

En conclusión, podría decirse que el MCUP es aplicable completamente a operaciones inherentes al servicio de transporte aéreo de pasajeros.



**b) Método del Precio de Reventa (MPR)**

Dentro de las operaciones de los servicios de transporte aéreo comúnmente ejecutadas, se evidencia que los grupos económicos cuentan con empresas revendedoras de tickets aéreos, en este caso, es fundamental determinar si estas empresas asumen funciones y riesgos inherentes a la comercialización y promoción a fin de justificar el incremento de los precios en comparación con el precio de transferencia asignado a una empresa independiente; en este caso, de existir una diferencia, el método permite ejecutar los ajustes necesarios para cumplir con el Principio de Plena Competencia.

En conclusión, el MPR es aplicable en algunas operaciones de los servicios de transporte aéreo de pasajeros, específicamente a operaciones de reventa de tickets aéreos u otros productos o servicios.

**3.4.3. Método del Costo Adicionado o Incrementado (MCA)**

El Método del Costo Adicionado o Incrementado se lo utiliza en ausencia de comparables no controlados internos o externos entre empresas relacionadas, su aplicación se ejerce sobre actividades productivas de bienes y servicios (fabricación, almacenamiento, distribución, levantamiento de información comercial, coordinación de marketing, y reventa de productos semielaborados), y el precio de transferencia se lo determina a partir de la valoración de los costos incurridos por el proveedor de los servicios entregados, su aplicación a las operaciones inherentes al servicio de transporte aéreo ha sido descartada, debido a la naturaleza del método de valoración, y a que generalmente el intercambio de bienes y servicios en este sector, hace referencia a productos terminados o servicios integrales (completos).

En conclusión, el MCA no es aplicable en operaciones inherentes al servicio de transporte aéreo de pasajeros.

### **3.4.4. Método de Distribución de Utilidades o Reparto de Beneficios (MDU)**

Los métodos de distribución de utilidades, tienen la particularidad de ser utilizados cuando las operaciones se encuentran muy relacionadas, y su evaluación no sea recomendable realizarla de forma separada. Por ejemplo, cuando en las operaciones resulta muy complejo desprender el alcance de los efectos de la transferencia de bienes intangibles o la característica de la operación evaluada considera elementos tan particularidades, que su comparación con operaciones independientes se vuelve muy compleja, es recomendable la evaluación de precios de transferencia a partir de las utilidades generadas en la operación, y el grado de contribución de sus partes en la generación de dicha utilidad, tomando como base el análisis funcional para cada una de las partes.

De acuerdo a las operaciones que comúnmente se ejecutan en el servicio de transporte aéreo, la aplicación del MDU no es recomendable, ya que no se evidencia que dichas operaciones se encuentren tan relacionadas que se haga muy difícil su análisis de forma individual; sin embargo, habrán situaciones y operaciones que consideren elementos intangibles difíciles de desagregar, y resulte más práctico y eficiente determinar precios de transferencia a partir de los beneficios generados por la operación, y el grado de contribución de las empresas a su consecución.

En conclusión, la aplicación a priori del MDU no es recomendable en operaciones inherentes al servicio de transporte aéreo de pasajeros; sin embargo, podría aplicarse en operaciones estrechamente relacionadas que dificulten su análisis de forma independiente.

### **3.4.5. Método Residual de Distribución de Utilidades o Reparto de Beneficios (MRDU)**

Al considerarse que el MRDU, es una extensión del MDU, y tomando en cuenta el mismo criterio del mencionado método; la aplicación del MRDU en operaciones inherentes al servicio de transporte aéreo no es recomendada, porque no generaría resultados confiables debido a la ausencia de información que permita reasignar utilidades entre las partes involucradas y determinar los respectivos márgenes netos asociados a las operaciones.

En conclusión, la aplicación a priori del MDU no es recomendable en operaciones inherentes al servicio de transporte aéreo de pasajeros; sin embargo, podría aplicarse en operaciones estrechamente relacionadas que dificulten su análisis de forma independiente.

### **3.4.6. Método del Margen Neto Transaccional de Utilidad Operacional o Margen Neto de la Operación (MMNT)**

En virtud de las directrices de la OCDE, que establecen que *“el método de la operación se implementa de modo similar al método del coste incrementado y al método del precios de reventa”*, se establece que en las operaciones inherentes al servicio de transporte aéreo, generalmente el uso del método del coste incrementado no es viable por las características y naturaleza de los servicios; aunque se ha dejado en evidencia que el método del precio de reventa podría ser aplicable en ciertas operaciones, la aplicación del MMNT no es recomendable por su dependencia de los márgenes en función de la reventa y los costos; y evidentemente por la baja aceptación por parte de la OCDE y las Administraciones Tributarias.

En conclusión, la aplicación del MMNT a priori no es recomendable en operaciones inherentes al servicio de transporte aéreo de pasajeros; sin embargo, podría aplicarse en operaciones en las que su naturaleza sea la reventa de servicios.



## CAPÍTULO CUARTO

### CONCLUSIONES

1. La importancia de los precios de transferencia emerge con el fenómeno de la globalización, la internacionalización de las empresas y el desarrollo tecnológico. Este conjunto de variables han permitido que las empresas multinacionales y transnacionales tengan un mayor control de la producción y el comercio, lo que se traduce en un poder económico que les permite adaptarse mejor a los marcos normativos y desplegar sofisticadas estrategias con el fin de reducir su carga impositiva global.
2. Una de las estrategias más utilizadas para maximizar los beneficios económicos de las empresas multinacionales es la manipulación de sus precios de transferencia a fin de establecer (a conveniencia) sus bases imponibles, y así minimizar o maximizar el pago de impuestos; aprovechando la diferencia existente en las cargas tributarias de los países donde el grupo multinacional tiene presencia. Estas prácticas son consideradas ilegítimas, por los efectos negativos que generan a la recaudación de los países, pero a la par, cumplen con el principio de legalidad.
3. Las administraciones tributarias también incurren en determinaciones de precios de transferencia “ilegítimas”, ya que éstas ejercen su potestad recaudatoria de forma equívoca, al aplicar una doble o múltiple imposición. Dicha potestad consiste en asignar precios diferentes a una misma transacción efectuada entre empresas relacionadas del mismo grupo empresarial, perjudicando directamente a la inversión extranjera.
4. El marco regulatorio generalmente aceptado para corregir las problemáticas de manipulación de precios y la doble imposición, se establece en las directrices de la OCDE para la determinación de precios de transferencia.

5. En el caso ecuatoriano, el marco regulatorio acoge expresamente lo establecido en las directrices de la OCDE; sin embargo, el principio tributario que aplica para determinar ingresos gravados (fuente y residencia), propicia la generación de la ilegítima doble imposición sobre las empresas multinacionales cuyos países de residencia fiscal, no cuenten con CDI's.
6. Una de las principales deficiencias metodológicas encontradas en las directrices de la OCDE y por ende la normativa ecuatoriana para determinar precios de transferencia, tiene lugar en la falta de criterios objetivos que delimiten la argumentación técnica por parte de las empresas multinacionales respecto a los análisis de comparabilidad y funcionales que la norma lo exige, lo que a criterio personal del autor genera oportunidades de manipulación de bases imponibles por parte de las empresas multinacionales, y a su vez subjetividad por parte de la administración tributaria, para determinar la comparabilidad o no de un determinado precios (para el caso en los que se aplique el MCUP).
7. La presente investigación, permitió establecer problemáticas “transversales” y “específicas” en la determinación de precios de transferencia; en el primer caso, dichas problemáticas hacen referencia a la falta de información comparable para aplicar el método MCUP (el más aceptado por la OCDE y la normativa ecuatoriana) y la doble o múltiple imposición establecida por el Ecuador por la aplicación de su sistema tributario basado en el principio de fuente y residencia. Las problemáticas específicas, hacen referencia a la complejidad en la determinación de precios sobre operaciones en las que intervienen activos intangibles, y la determinación de la ejecución efectiva de un servicio intragrupo.
8. Del análisis realizado en el presente documento, puede determinarse que normativamente el sector del transporte aéreo de pasajeros es uno de los sectores más regulados, su regulaciones se basan en normativa Soft Law de la OACI, IATA, que regulan específicamente aspectos involucrados con la seguridad del servicio, la sostenibilidad del sector y la libre competencia principalmente.

9. La regulación ecuatoriana de precios de transferencia en el servicio de transporte aéreo de pasajeros, considera implícitamente que las operaciones con “mayor riesgo” no están necesariamente relacionadas con las de compra-venta de tickets aéreos; ya que el mismo hecho de establecer una base imponible a partir de un porcentaje determinado de los ingresos, lo argumenta. En este sentido, las operaciones mayoritariamente susceptibles de efectos distorsivos de bases imponibles, son las relacionadas a servicios complementarios (alquiler de aeronaves, servicios intragrupo de transferencia de conocimientos, servicios financieros, etc.).
  
10. Lo anterior tiene una explicación lógica, ya que responde a un compromiso internacional con la OACI y la IATA, organismos que emiten una serie de “recomendaciones” para minimizar los efectos de la doble imposición y una mayor dinamización económica del sector, que por sus características fomentará el desarrollo de otros sectores de la economía y evidentemente del país. En algunos casos, estas “recomendaciones” podrían ir en contra de la política fiscal que un Estado esté llevando a cabo.
  
11. Las empresas oferentes del servicio de transporte aéreo de pasajeros, en su mayoría pertenecen a grupos económicos que de acuerdo a los giros de negocio de sus empresas, en algún momento determinado, podrían manipular sus bases imponibles globales. Por ejemplo, los grupos económicos cuentan con empresas del sector financiero, y es evidente de acuerdo a los Estados Financieros de sus subsidiarias y sucursales, que un alto porcentaje de las operaciones financieras de las aerolíneas son operaciones relacionadas. Otro ejemplo pragmático, es el arrendamiento de inmuebles, los cuales pertenecen a una empresa del mismo grupo económico.
  
12. Es fundamental que la Administración Tributaria considere estos elementos y operaciones complementarias para determinar efectivamente precios de transferencia en el sector; puesto que el mismo hecho de contar con una base imponible que grava al 2 % de los ingresos brutos de las aerolíneas, podría minimizar el potencial recaudatorio que tiene el sector.

13. Complementado a lo anterior, en términos de comparabilidad de las operaciones, el servicio de transporte aéreo no debe enfocar sus esfuerzos en el análisis de funciones como el diseño, la fabricación o el montaje; porque constituyen funciones específicas de empresas cuyo giro de negocio es la producción de bienes. Sin embargo, el análisis de las demás funciones debe realizarse en estricto apego a las directrices de la OCDE, para establecer resultados mejor argumentados, y poder determinar eficazmente precios de transferencia sobre sus operaciones relacionadas.
14. Dentro de las operaciones complementarias identificadas en el servicio de transporte aéreo, puede establecerse que las empresas multinacionales concentran sus operaciones en operaciones intragrupo, y en casos muy esporádicos en operaciones en los que intervengan activos intangibles.
15. Con respecto a la aplicación de los métodos para determinar precios de transferencia, el análisis determinó que el mejor método para determinar precios de transferencia en el sector, es el Precio Comparable no Controlado (MCUP), por las características de las operaciones inherentes al servicio de transporte aéreo, y la relativa disponibilidad de información comparable existente. Sin embargo, no se descarta la aplicación de otros métodos como el Precio de Reventa (MPR) o el de Distribución de Utilidades (MDU), cuya aplicación resultaría más efectiva para operaciones de comisiones por venta de tickets aéreos principalmente.
16. Los resultados de la determinación de precios de transferencia establecidos en el caso práctico, pretenden demostrar la aplicación práctica de un Informe de Precios de Transferencia y sus elementos más representativos; motivo por el cual, sus resultados no se consideran concluyentes para una toma de decisiones.



## RECOMENDACIONES

1. Una vez establecido que los principales mecanismos para evadir y eludir impuestos es la manipulación de precios de transferencia, la Administración Tributaria debe ser dinámica y proactiva, con la idea de anticiparse a potenciales manipulaciones de precios de transferencia, adoptando criterios de “riesgo” que permitan identificar qué sectores económicos son los más susceptibles de evasión por precios de transferencia, y así impulsar la aplicación de APA’s, y convenios de cooperación con otras Administraciones Tributarias.
2. El dinamismo de la Administración Tributaria debe ser integral, para lo cual, es fundamental que se revise el planteamiento del sistema basado en los principios de fuente y residencia, el cual está afectando a las empresas multinacionales (que no cuenten con CDI’s con el Ecuador) al aplicar ilegítimamente la doble o múltiple imposición.
3. Otro elemento importante de revisión, es la aplicación de mecanismos que restrinjan la subjetividad en la aplicación de los análisis de comparabilidad por parte de la Administración Tributaria, y con esto la delimitación objetiva para la ejecución de los análisis de comparabilidad por parte de las empresas multinacionales; ya que en muchos casos, los litigios en materia de precios de transferencia responden a la no aceptación de la comparabilidad de las operaciones por parte de la Administración Tributaria.
4. Con respecto al sector del transporte aéreo, se identificó que la mayor parte de las operaciones entre empresas relacionadas, responden a la prestación de servicios intragrupo, y la doctrina establece que el 35 % de las evasiones registradas por manipulación de precios de transferencia, corresponde a este tipo de operaciones, motivo por el cual, es recomendable que la Administración Tributaria focalice sus esfuerzos de determinación en estas operaciones.

5. El sector del transporte aéreo de pasajeros tiene dos componentes importantes de flujo de capitales; por un lado están las operaciones inherentes a la movilización de pasajeros desde un destino a otro; y por otro lado, están las operaciones complementarias, las cuales se enfocan en la gestión institucional, la prestación de servicios conexos, etc. Es en este segundo grupo de operaciones, dónde las empresas multinacionales han encontrado una ventana de oportunidad para manipular sus bases imponibles. Esto debido a que el sector del transporte aéreo internacional, en la mayoría de los países cuenta con la exoneración total de impuestos sobre los ingresos provenientes de operaciones de movilización de pasajeros y en algunos casos como en el ecuatoriano, se definió una base gravable (2 %). En este sentido, es importante que la Administración Tributaria focalice sus esfuerzos y recursos de determinación hacia las operaciones complementarias al servicio de transporte aéreo, debido a que el promedio de los ingresos del sector considerando el porcentaje gravable, no cumplen con los parámetros técnicos que requieren un análisis de determinación de precios de transferencia.
6. Paralelamente a lo anterior, el autor considera relevante desde el punto de vista comercial y de cumplimiento normativo, se revise la base gravable del 2 % de los ingresos brutos generados por concepto de venta de tickets aéreos, ya que en términos de recaudación, no es relevante y los efectos positivos de eliminar dicha base gravable podrían ser superiores (no necesariamente económicos) a los que actualmente generan. Para ello sería fundamental la ejecución de un análisis de impacto regulatorio ex post, a fin de determinar los impactos positivos y negativos generados por tal regulación, y tomar decisiones en función de dicho análisis.

7. A pesar de que los resultados de la determinación de precios de transferencia en el servicio de transporte aéreo de pasajeros son completamente ilustrativos, dicho análisis contempla elementos importantes que la Administración Tributaria podría tomar en cuenta para una futura determinación; por ejemplo, el hecho de que las operaciones entre partes relacionadas no contemplan transferencias de activos intangibles y que la mayor parte de operaciones se basan en la prestación de servicios intragrupo, permitirían focalizar sus esfuerzos para una determinación efectiva. También es importante mencionar que las operaciones entre partes relacionadas en el servicio de transporte aéreo, pueden ser sujetas a determinación con el MCUP.
  
8. La Administración Tributaria podría promover el incremento de su capacidad para controlar los precios de transferencia internacionales, mediante el desarrollo de estrategias encaminadas a evaluar objetivamente el impacto (costo-beneficio, costo eficiencia/eficacia) de la determinación de precios de transferencia en el sector del transporte aéreo de pasajeros; con respecto a la potencial o real recaudación. Otro elemento importante es la simplificación de la carga administrativa que el contribuyente asume al momento de cumplir su obligación; los beneficios cualitativos que genera la simplificación administrativa están directamente relacionados con la eficiencia de los gobiernos, y lo contrario genera fallos de gobierno que terminan entorpeciendo el ambiente de negocios en el país.



## BIBLIOGRAFÍA:

- Alberto Luceño Vázquez, F. J. (2015). *Métodos estadísticos para medir, describir y controlar la variabilidad*. Madrid: Universidad Cantabria.
- Aquino, M. (2001). *La Evasión Fiscal: Origen y Medidas de Acción para Combatirla*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Australian Tax Office. (Agosto de 1997). *Australian Tax Office*. Obtenido de [www.ato.gov.au/ecp](http://www.ato.gov.au/ecp)
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Matrices de Insumo Producto Simétrica e Inversa*. Quito.
- Barcena Alicia, A. P. (2016). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Campagnale Norberto, C. S. (2000). *El Impacto de la Tributación Sobre Operaciones Internacionales*. Buenos Aires: La Ley 2000.
- Campagnale Roberto, C. S. (2000). *El Impacto de la Tributación sobre las Operaciones Internacionales*. Buenos Aires: La Ley.
- CEPA. (2015). *Illicit Financial Flow: Report of the High Level Panel on Illicit Financial Flows from Africa*. Addis Abeba.
- Chavagneux Christian-Ronen Palan ”, 7. (2007). *Les Paradis Fiscaux – Los Paraísos Fiscales*. España: El Viejo Topo.
- Dirección General de Aviación Civil. (2016). *Boletín Estadístico DGAC 2015*. Quito: DGAC.
- Fonrouge, G. (1987). *Derecho Financiero Volumen I*. Buenos Aires: Depalma 4ta. Edición

- González Rodríguez, M. E. (2012). *Precios de Transferencia-Servicios Intragruppo*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- González, B. (1998). *Introducción al Estudio de Precios de Transferencia*. Cartagena.
- Hernandez Olga, J. Á. (2010). *Precios de Transferencia*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Juan, G., & Sabaíni, D. (2016). *Evasión Tributaria en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- López, S. (2012). *El precio de transferencia en intangibles y servicios intragrupo como herramienta de planificación fiscal de los grupos multinacionales*. Quito.
- Mairén, G. G. (2013). Manipulación de los precios de transferencia y las fuentes de financiamiento. *Revista Auctoritas Prudentium*, 31-36.
- María Foscale, J. M. (2013). *Precios de Transferencia*. Mendoza, Argentina.
- Maria Victoria Foscale Cremades, J. M. (2013). *Precios de Transferencia*. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.
- Morán Estrada, P. D. (2016). *Análisis de los métodos para la aplicación de precios de transferencia*. Quito: UASB.
- Nomen, E. (2005). *El valor razonable de los activos intangibles. El efecto mariposa de la segunda deslocalización*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- OCDE. (2010). *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*.
- ORGANIZACIÓN DE AVIACIÓN CIVIL INTERNACIONAL. (2000). *Criterios de la OACI sobre impuestos en la esfera del transporte aéreo internacional*. Quebec: Tercera Edición.
- Rizzo, S. (1999). *Las nuevas disposiciones sobre precios de transferencia*.

- SANDMO, M. G. (1972). *INCOME TAX EVASION: A THEORETICAL ANALYSIS* . Bergen, Norway.
- Torre Delgadillo, V. (2010). *Problemáticas de precios de transferencia de bienes intangibles en las empresas multinacionales*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- UNCTAD. (2015). *Informe sobre las Inversiones en el Mundo*. Nueva York y Ginebra : ONU.
- Vásquez, V. (2004). *Precios de Transferencia y los Servicios Intragruppo*. Lima.





## ANEXOS

### **Anexo 1: Marco regulatorio en materia de precios del servicio de transporte aéreo.**

#### **LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO**

- **Artículo innumerado después del Artículo 15.-** Establecimiento del régimen de precios de transferencia entre partes relacionadas.
- **Artículo innumerado (segundo) después del Artículo 15.-** Definición del Principio de Plena Competencia.
- **Artículo innumerado (tercero) después del Artículo 15.-** Criterios de comparabilidad para operaciones comparables.
- **Artículo innumerado (cuarto) después del Artículo 15.-** Consulta vinculante para la aplicación de la metodología para la determinación de precios de transferencia.
- **Artículo innumerado (quinto) después del Artículo 15.-** Excepciones en la aplicación del régimen de precios de transferencia.
- **Artículo innumerado después del Artículo 22.-** Obligaciones de los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas.
- **Artículo 23.-** Determinación por parte de la administración tributaria de los ingresos, costos, y gastos deducibles de los contribuyentes en operaciones efectuadas por partes relacionadas.
- **Artículo 31.-** Ingresos de las compañías de transporte internacional.
- **Artículo 37.** Tarifa del impuesto a la renta para sociedades.

**RESOLUCIONES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EMITIDAS POR EL SRI**

- **Circular del SRI N° 9 de 02 de junio de 2011.-** Sujetos de obligación tributaria, precios de transferencia
- **Resolución del SRI N° 29 de 28 de enero de 2011.-** Excepción al régimen de precios de transferencia
- **Resolución N° NAC-DGERCGC15-00000455 de 29 de mayo de 2015.-** Establecimiento del contenido del Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas y del Informe Integral de Precios de Transferencia.
- **Resolución N° NAC-DGERCGC16-00000532 de 30 de diciembre de 2016.-** Establecimiento de las 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.
- **Resolución N° NAC-DGERCGC16-00000531 de 23 de enero de 2017.-** Establecimiento de las medidas técnicas y metodológicas para evitar el abuso de los precios de transferencia.

## **Anexo 2: Caso práctico de determinación de precios de transferencia en el servicio de transporte aéreo.**

### **A2.1. Supuestos utilizados en el análisis de precios de transferencia**

La determinación del cumplimiento del Principio de Plena Competencia en el servicio de transporte aéreo de pasajeros se basa en los siguientes supuestos:

1. Por efectos de confidencialidad de información, se denominará a la empresa objeto de estudio “Sur Airlines Group Ecuador S.A. – SAG Ecuador S.A.”, domiciliada en Ecuador, y que forma parte del grupo multinacional “Sur Airlines Group S.A.”.
2. El análisis de determinación se aplicará sobre las operaciones entre partes relacionadas efectuadas en el año 2016 concernientes al servicio de transporte aéreo exclusivamente (sin tomar en cuenta el servicio de carga o correo).
3. Los nombres del grupo multinacional, su filial en el Ecuador, y sus empresas relacionadas en su mayoría son ficticios.
4. Las operaciones efectuadas por la empresa y sus partes relacionadas, se basan en las operaciones reales efectuadas por la empresa objeto de estudio, sin embargo, los montos de las mismas representan aproximaciones.
5. El análisis de determinación de precios de transferencia se limita exclusivamente al ámbito del transporte aéreo de pasajeros.

### **A2.2. Criterios para aplicar el Principio de Plena Competencia**

#### **A2.2.1. Análisis de Comparabilidad**

##### **A2.2.1.1. Características de los servicios**

Sur Airlines Group Ecuador S.A., se constituye como una sociedad anónima bajo el acrónimo SAG, cuyo objetivo de creación se orienta a la prestación de servicios de transporte aéreo de pasajeros, carga y correo en forma combinada dentro y fuera del territorio ecuatoriano.

#### **A2.2.1.1.1. Conocimiento técnico utilizado en el servicio**

En términos de infraestructura, el Grupo SAG opera una flota compuesta por 329 aviones, cuya edad promedio es de aproximadamente siete años, destacándose entre las más jóvenes de Sudamérica y del mundo; la flota del Grupo SAG considera los 10 aviones pertenecientes a su filial en Ecuador SAG Ecuador S.A.

#### **A2.2.1.1.2. Particularidades en la prestación del servicio**

Como parte fundamental de su estrategia de crecimiento internacional en el año 2014, el Grupo SAG, se une a Oneworld<sup>33</sup>, con lo que Oneworld pasa a ser la alianza global para SAG S.A. y sus filiales (incluida SAG Ecuador S.A.) situación que posicionó a la Compañía como la empresa de transporte aéreo más grande de América Latina.

Otro aspecto relevante en la prestación del servicio de transporte aéreo de pasajeros de SAG, es la presentación formal de su marca unificada “SAG” (2016), la que comenzó a ser visible en el sitio web, espacios físicos y aviones entre otros, marca bajo la cual sigue el camino de liderazgo iniciado hace varias décadas atrás por “Chile Airlines” y TAM. Este cambio le permitió al grupo ofrecer un servicio mejor, más consistente en toda su red; fortaleciendo así su posición en la región.

En su permanente objetivo de incorporar las mejores prácticas y adaptarse a las tendencias de la industria, a fines de 2016 el Grupo SAG anunció el rediseño de su modelo de viaje en los seis mercados domésticos donde opera, el que se irá implementando por país y en etapas a partir del primer semestre de 2017, siendo éste uno de los proyectos de mayor envergadura y relevancia para asegurar la sustentabilidad de “SAG” en el largo plazo. Este modelo busca satisfacer las necesidades del pasajero actual que valora que el viaje sea expedito, sencillo y eficiente, ser dueño de sus propias decisiones y tener las herramientas para influir activamente en su experiencia de viaje para hacerlo a la medida, pagando solo por los servicios que va a utilizar. El pasajero podrá

---

<sup>33</sup> Oneworld es una alianza de quince aerolíneas comerciales, cuyo objetivo es ofrecer a sus pasajeros productos y prestaciones que ninguna línea aérea por sí sola podría entregar: una flota de 2.000 aviones que realizan 8.500 vuelos diarios y 570 destinos internacionales alrededor de todo el mundo en 135 países. Las únicas dos alianzas rivales que existen son Star Alliance y Sky Team.

elegir cómo quiere volar, pagando por los servicios adicionales que requiera y seleccionando la tarifa que más se ajuste a su necesidad.

En lo que respecta a las operaciones internacionales, uno de sus grandes hitos fue el anuncio de suscripción de Joint Business Agreements (JBAs) con American Airlines y el grupo IAG (matriz de Iberia y British Airways), cuyo objetivo es entregar una mayor conectividad a los pasajeros. Con estos acuerdos el Grupo SAG busca ofrecer el acceso a una red más amplia de destinos internacionales, mayor cantidad de vuelos, mejores tiempos de conexión y mejores precios a destinos no volados por SAG.

Considerando que SAG Ecuador S.A. es una filial del Grupo SAG S.A., las políticas y decisiones tomadas por la matriz, son replicadas en su totalidad, respondiendo a una estrategia de imagen corporativa integral cuyo fin es el incremento de participación en los mercados que opera y la fidelización de sus clientes.

Una vez identificadas las características particulares del servicio de transporte aéreo de pasajeros ofrecido por SAG y SAG Ecuador S.A., puede determinarse que desde el punto de vista de la naturaleza y del servicio prestado, éste no difiere de los servicios prestados por otras aerolíneas internacionales con filiales en el Ecuador como por ejemplo “Colombia Airlines”; a pesar de las estrategias de diferenciación implementadas por el Grupo SAG, las cuales argumentan el incremento de su participación en el mercado, mas no una diferencia sustancial en el precio del servicio entregado que atente al Principio de Plena Competencia. En este sentido, no se considera que la sola aplicación de estrategias enfocadas a la mejora de la calidad del servicio de transporte aéreo, sea una condicional para que el precio del servicio de transporte aéreo de pasajeros pactado entre empresas relacionadas e independientes sea significativamente diferente.

**A2.2.1.2. Análisis Funcional****A2.2.1.2.1. Información relativa al grupo empresarial al que pertenece Sur Airlines Group Ecuador S.A.**

Sur Airlines Group S.A., es la empresa de transporte aéreo más grande de Latinoamérica, resultante de la fusión de las aerolíneas “Chile Airlines y Transportes Aéreos Meridionales (TAM)”, constituida y con domicilio en Chile. Sus actividades comerciales se concentran en: a) El comercio del transporte aéreo y/o terrestre en cualquiera de sus formas, ya sea de pasajeros, carga, correo y todo cuanto tenga relación directa o indirecta con dicha actividad, dentro y fuera del país, por cuenta propia o ajena; b) La prestación de servicios relacionados con el mantenimiento y reparación de aeronaves, propias o de terceros; c) El desarrollo y la explotación de otras actividades derivadas del objeto social y/o vinculadas, conexas, coadyuvantes o complementarias del mismo; d) El comercio y desarrollo de actividades relacionadas con viajes, turismo y hotelería; y e) La participación en sociedades de cualquier tipo o especie que permitan a la sociedad el cumplimiento de sus fines.

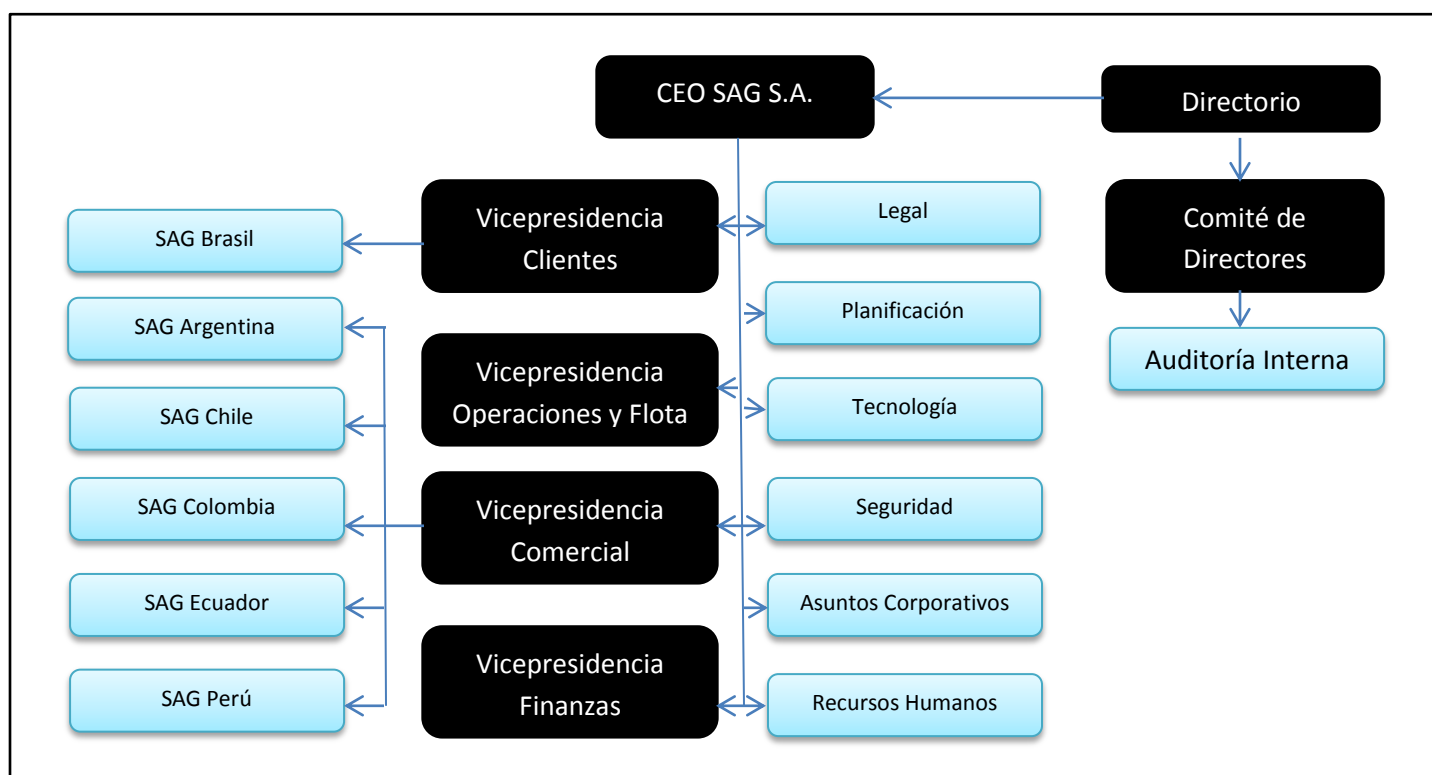
A partir de la fusión entre “Chile Airlines” y brasileña “TAM” en el año 2012, el Grupo SAG, se constituye como la empresa de transporte aéreo más grande de Latinoamérica, con una colocación de 608 millones de acciones de una misma y única serie, sin valor nominal, equivalentes a un capital social de 3.174 millones de dólares para el año 2016.

SAG Airlines Group cuenta con filiales en Perú (SAG Perú), Argentina (SAG Argentina), Colombia (SAG Colombia), Ecuador (SAG Ecuador), Brasil (SAG Brasil), Paraguay (SAG Paraguay), SAG CARGO y sus filiales (SAG CARGO Chile, SAG CARGO Colombia, SAG CARGO Brasil, SAG CARGO México).

SAG Ecuador S.A. únicamente ofrece el servicio de transporte aéreo de pasajeros y carga, a diferencia de su filial en Brasil y Argentina que ofrecen servicios de mantenimiento, transferencia de conocimientos, consultoría especializada, entre otros.

### A2.2.1.2.2. Estructura Organizacional y Societaria Sur Airlines Group S.A.

La estructura organizacional del Grupo SAG S.A. al 31 de diciembre del 2016, es la siguiente:



Fuente: Sur Airlines Group S.A.

Elaborado por: El autor

Sur Airlines Group S.A. se reestructura haciendo énfasis en cuatro grandes áreas, que son la base de la estrategia de negocios y que le reportan de manera directa al CEO de la compañía: Clientes; Ingresos; Operaciones y Flota; y Finanzas; cada una de ellas liderada por actuales ejecutivos de SAG S.A. Además le reportarán las áreas de: Recursos Humanos, Legal, Planificación, Tecnología, Seguridad y Asuntos Corporativos.

La estructura societaria de SAG S.A. al 31 de diciembre de 2016, es la siguiente:

Tabla N°1: Estructura societaria de SAG S.A.

N°	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	PAÍS DE ORIGEN	EN VALORES (USD)	
			ACCIONES SUSCRITAS Y PAGADAS AL 31-12-2016	PORCENTAJE
1	Costa Verde Aeronáutica SA <b>(Grupo Cueto)*</b>	Chile	90.427.620	14,9%
2	Qatar Airways Investments (UK) Ltd	Reino Unido	60.837.452	10%
3	Costa Verde Aeronáutica Tres SPA <b>(Grupo Cueto)</b>	Chile	35.300.000	5,8%
4	Banco de Chile por Cuenta de Terceros No Residentes	Chile	28.809.081	4,8%
5	JP Morgan Chase Bank <b>(Grupo Cueto)</b>	Estados Unidos	27.608.310	4,6%
6	Inversiones Nueva Costa Verde Aeronáutica Ltda <b>(Grupo Cueto)</b>	Chile	23.578.077	3,9%
7	Banco Itau Corpbanca por Cta de Inversionistas Extranjeros	Brasil	21.481.918	3,5%
8	Axxion S.A.	Chile	18.473.333	3%
9	Tep Chile S.A.	Chile	18.342.913	3%
10	Inversiones Andes SPA	Chile	17.146.529	2,8%
11	Inversiones HS SPA	Chile	14.894.024	2,5%
12	Costa Verde Aeronáutica SPA <b>(Grupo Cueto)</b>	Brasil	12.000.000	2%
13	Inversiones Caravía Dos y Cia. Ltda. <b>(Grupo Cueto)</b>	Brasil	3.553.344	0,59%
14	Inversiones Priesca Dos y Cia. Ltda. <b>(Grupo Cueto)</b>	Brasil	3.568.352	0,59%
15	Inversiones el Fano Dos y Cia. Ltda. <b>(Grupo Cueto)</b>	Brasil	2.704.533	0,45%
16	Inversiones la Espasa Dos y Cia. Ltda. <b>(Grupo Cueto)</b>	Brasil	252.097	0,04%
17	Inversiones la Espasa Dos S.A. <b>(Grupo Cueto)</b>	Brasil	32.324	0,01%
18	Inversiones Mineras del Cantábrico S.A. <b>(Grupo Cueto)</b>	Chile	13.743	0,00%

Fuente: Sur Airlines Group S.A.

Elaborado por: El autor

\*El Grupo Cueto es el socio controlador de SAG S.A. Al 31 de diciembre de 2016 el grupo poseía el 28,27% de las acciones ordinarias de SAG, a través de las sociedades descritas en la Tabla N° 4.

#### A2.2.1.2.3. Descripción de los servicios entregados por Sur Airlines Group S.A.

- El comercio del transporte aéreo y/o terrestre en cualquiera de sus formas, ya sea de pasajeros, carga, correo y todo cuanto tenga relación directa o indirecta con dicha actividad, dentro y fuera del país, por cuenta propia o ajena;
- La prestación de servicios relacionados con el mantenimiento y reparación de aeronaves, propias o de terceros;
- El desarrollo y la explotación de otras actividades derivadas del objeto social y/o vinculadas, conexas, coadyuvantes o complementarias del mismo;
- El comercio y desarrollo de actividades relacionadas con viajes, turismo y hotelería; y



- La participación en sociedades de cualquier tipo o especie que permitan a la sociedad el cumplimiento de sus fines.

#### **A2.2.1.2.4. Antecedentes Sur Airlines Group Ecuador S.A.**

SAG Ecuador S.A. inició sus operaciones como filial en el Ecuador desde el año 2012<sup>34</sup>; y desde entonces se ha ido posicionando progresivamente como un actor relevante en las rutas nacionales, gracias a un trabajo constante destinado a brindar al cliente una propuesta de valor diferenciadora en términos de servicio.

En 2016, el capital social de SAG Ecuador S.A. fue de 1000 millones de dólares, y alcanzó un 30,5% de participación de mercado medido en ASKs<sup>35</sup>, con un leve aumento de 0,2 puntos porcentuales versus el año previo. Sus principales competidores son la aerolínea de bandera TAME, con el 40,8% al cierre del ejercicio, y “Colombia Airlines”, con el 28,7%.

En el año 2016, SAG Ecuador movilizó cerca de 1,0 millón de pasajeros en rutas domésticas, con una caída de 8,3% en relación a 2015. El tráfico consolidado de pasajeros retrocedió 2,4% medido en RPK<sup>36</sup>, en tanto la capacidad medida en ASK disminuyó 0,7% en comparación con el año anterior. Como resultado, el factor de ocupación promedio se situó en 79,3%, con una caída de 1,4 puntos porcentuales respecto a 2015. Esto debido principalmente al receso económico que generó la devaluación de monedas extranjeras como el Peso Colombiano y el Sol Peruano, así como la caída del precio del petróleo, y el fuerte sismo registrado en la costa ecuatoriana; estos efectos negativos generaron un decremento de 2,3% del PIB, según estimaciones del Fondo Monetario Internacional.

SAG Ecuador opera en cinco ciudades del país, a través de las rutas Quito-Guayaquil y Quito-Cuenca, Quito/Guayaquil hacia las islas San Cristóbal y Baltra en el archipiélago de Galápagos, a lo

---

<sup>34</sup> Desde el año 2003, la extinta empresa Chile Airlines inició sus operaciones en Ecuador, mientras que SAG inició sus operaciones en el país en el año 2009.

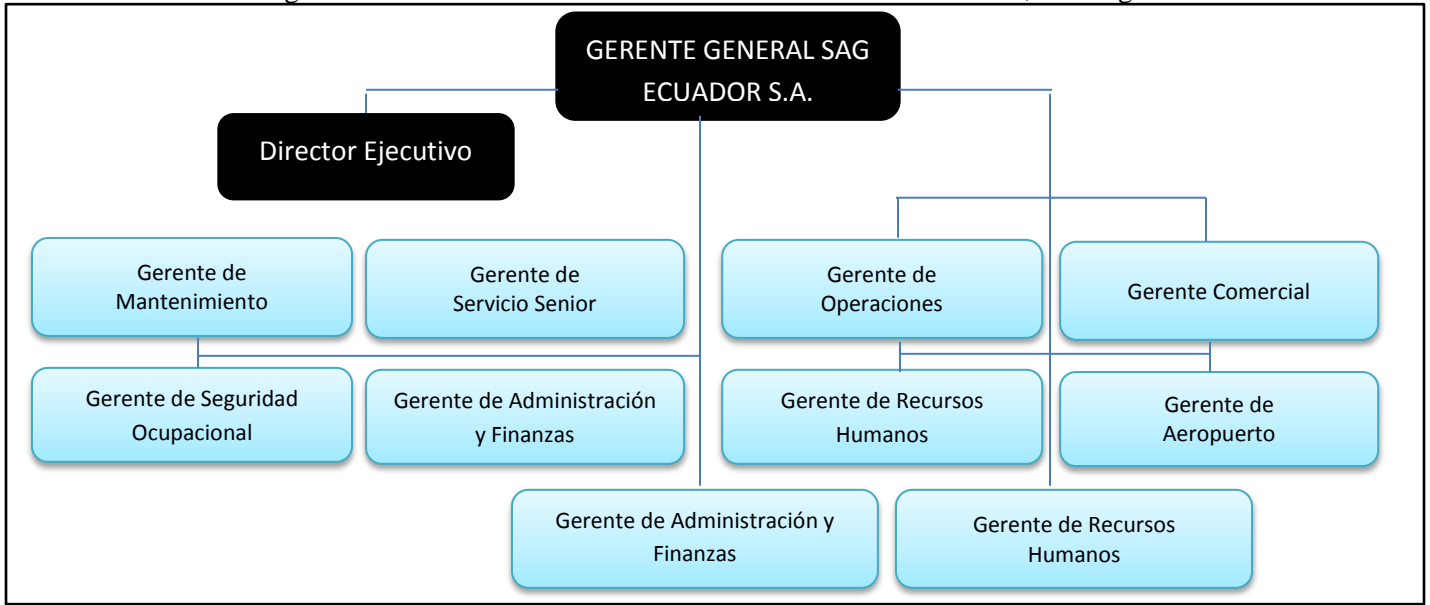
<sup>35</sup> Asientos por Kilómetro Ofertados

<sup>36</sup> Pasajeros por Kilómetro Transportados

que se suma el vuelo directo Quito-Baltra inaugurado en 2016, ofreciendo una conectividad que busca promover el turismo y el desarrollo económico nacional.

#### A2.2.1.2.5. Estructura Organizacional y Societaria Sur Airlines Group Ecuador S.A.

La estructura organizacional de SAG Ecuador S.A. al 31 de diciembre de 2016, es la siguiente:



Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

La estructura societaria de SAG Ecuador S.A. al 31 de diciembre de 2016, es la siguiente:

**Tabla N°2: Estructura societaria de SAG Ecuador S.A.**

N°	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	EN VALORES (USD)	
		ACCIONES SUSCRITAS Y PAGADAS AL 31-12-2016	PORCENTAJE
1	LAN PAX GROUP S.A.	550.000.000	55%
2	HOLDCO ECUADOR S.A.	450.000.000	45%

Fuente: Superintendencia de Compañías.  
Elaborado por: El autor

#### A2.2.1.2.6. Descripción de los servicios entregados por SAG Ecuador S.A.

La actividad principal de SAG Ecuador S.A. es el transporte aéreo nacional e internacional de pasajeros; sin embargo, también oferta servicios de carga, correo y combinados. Cabe señalar que debido al alcance de la presente investigación, no se tomarán en cuenta los servicios de carga, correo y combinados; tampoco los servicios relacionados con el mantenimiento y reparación de

aeronaves (adquiridos); aunque los gastos generados por esta última actividad serán analizados para la determinación de precios de transferencia.

#### **A2.2.1.2.7. Funciones realizadas por Sur Airlines Group Ecuador S.A.**

##### **a) Diseño**

SAG Ecuador S.A. por su “giro de negocio” no realiza este tipo de actividades desde el punto de vista del diseño de productos tangibles; sin embargo, la empresa diseña recurrentemente sus esquemas de prestación de servicios con el fin de mejorar la calidad de su servicio y generar mayor satisfacción de sus clientes.

Los esquemas de prestación de servicios que se encuentran en constante evolución, están referidos principalmente a los procesos y procedimientos de: check in de pasajeros, confortabilidad en salas de espera, servicio a bordo, y alimentación.

##### **b) Fabricación**

SAG Ecuador S.A. no realiza este tipo de actividades.

##### **c) Montaje**

SAG Ecuador S.A. no realiza este tipo de actividades.

##### **d) Investigación y Desarrollo**

SAG Ecuador S.A. no realiza este tipo de actividades.

##### **e) Prestación de servicio**

Una de las acciones creativas y renovadoras llevadas a cabo por la empresa durante el año 2016, fue el diseño de un nuevo modelo para reducir los costos del transporte de pasajeros. En ella, los clientes pueden optar por volar pagando por los servicios adicionales de acuerdo a sus necesidades. Esta iniciativa pretende poner en una posición más competitiva con sus competidores directos (Tame y Colombia Airlines), esperando un aumento sostenido del 50% en volumen de pasajeros transportados en los próximos años.

Como eje diferenciador en la prestación del servicio de transporte aéreo, SAG Ecuador S.A. cuenta con uno de los más importantes programas de fidelidad, en el cual existen más de 26 millones de socios inscritos (en todo el Grupo SAG). Los programas de viajero frecuente tienen por objetivo reconocer la fidelidad de los pasajeros que más vuelan con diversos beneficios y premios, siendo una característica que distingue a las aerolíneas que forman parte del Grupo SAG. Es una de las formas que la empresa tiene para agradecer la preferencia de los clientes, siendo un atributo altamente valorado por los pasajeros.

Los dos programas de fidelidad que mantiene la empresa son: SAG Pass y SAG Fidelidade, los cuales buscan aportar significativamente a la experiencia de viaje del Grupo SAG. Adicionalmente, se encuentran unificadas las categorías de socios existentes (Gold, Platinum, Black, Black Signature) para todas las filiales del Grupo incluida SAG Ecuador S.A. Estas cuatro categorías mantienen sus equivalentes en Oneworld, donde Gold corresponde a Ruby, Platinum a Sapphire, en tanto Black y Black Signature corresponden a Emerald.

Los programas de viajero frecuente, incorpora mejoras y facilita los procesos de acumulación de kilómetros, acceso a categorías superiores, ampliando los beneficios para los clientes. Los socios que solicitan upgrade de cortesía reciben la confirmación del beneficio 12 horas antes del vuelo, y los socios que cuenten con cupones de upgrade de cabina pueden acceder a este beneficio en todos los vuelos que realicen en las filiales del grupo, independientemente del programa al que estén afiliados.

#### **f) Compras**

El Grupo SAG desde el año 2016 implementó su plan de renovación de flota, el mismo que pretende incorporar aviones más grandes y modernos, eliminando gradualmente los modelos más antiguos. De acuerdo al mencionado plan, el Grupo presenta su presupuesto anual de compras desagregado para cada una de sus filiales, tomando en cuenta también sus necesidades.

Para la filial en Ecuador (SAG Ecuador), el presupuesto anual de compras considera la adquisición de 2 nuevas aeronaves, así como sus respectivos servicios de mantenimiento. Complementariamente, el plan anual de compras de SAG Ecuador S.A., incluye la contratación de varios servicios como los de alimentación a bordo, compra de equipos de comunicaciones como audífonos, monitores interactivos, mantenimiento, servicios de capacitación, servicios de publicidad, servicios de traslado de pasajeros (a terminales aéreas), arriendo de inmuebles, servicios aeroportuarios, y otros servicios.

### **17. Proveedores**

Los proveedores de SAG Ecuador S.A., son empresas relacionadas con el Grupo SAG, y empresas independientes locales y extranjeras. En la tabla N° 3, se puede observar los diferentes servicios entregados y el tipo de proveedor.

**Tabla N°3 Actividades/Servicios inherentes al transporte aéreo de pasajeros**

N°	ACTIVIDAD	PRESTADOR DEL SERVICIO		
		Parte Relacionada	Independiente	
			Nacional	Extranjero
1	Servicios de publicidad	SI	SI	SI
2	Servicios de traslado de pasajeros	SI	SI	SI
3	Servicios de consultoría	SI	NO	SI
4	Arriendo de inmuebles	SI	SI	SI
5	Servicios Aeroportuarios	NO	SI	SI
6	Arriendo de aeronaves	SI	SI	SI
7	Servicios de Mantenimiento	SI	NO	SI
8	Servicios de Capacitación	SI	SI	SI
9	Servicios de alimentación a bordo	SI	NO	SI

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

### 18. Término de compras

Las compras de bienes y contratación de servicios a partes relacionadas e independientes, son realizadas en dólares americanos y a precios CIF.

#### i) Ventas

- **Fuerza de ventas**

De un total de 1.487 (961 hombres, y 526 mujeres) colaboradores de SAG Ecuador S.A. a diciembre 2016, el 9% (133) de éstos representa su fuerza de ventas. Desde el punto de vista de la diversidad de su fuerza de ventas, el 75% se encuentra en un rango de edad entre 30 y 40 años, y el 50% de los colaboradores cuentan con un tiempo de permanencia en la empresa superior a los 3 años, pero menor a 6 años.

- **Puntos de venta**

Los principales canales de ventas con los que cuenta SAG Ecuador S.A., se concentran en esquemas interactivos (página web y aplicaciones móviles), 10 oficinas en diferentes puntos estratégicos del país (Quito, Guayaquil, Cuenca, Baltra, San Cristóbal, Manta), counters en los aeropuertos de destino (Quito, Guayaquil, Cuenca, Baltra, San Cristóbal), y más de 300 agencias de viajes, que comisionan a la aerolínea por cada ticket vendido.

- **Clientes**

La demanda potencial de SAG Ecuador S.A. es de 4 millones de pasajeros nacionales e internacionales (en función de la participación en el mercado de las empresas). En el año 2016, SAG Ecuador transportó alrededor de 1 millón de pasajeros nacionales y 300 mil pasajeros internacionales; alcanzando una participación en el mercado del 25%. Los principales clientes de la empresa son: turistas, y empresarios.

- **Términos de venta**

La venta de los tickets aéreos en SAG Ecuador S.A., se los realiza en dólares americanos sin excepción; para clientes corporativos, la política de crédito de la empresa es de contado, o máximo por un período de 30 días calendario.

- **Mercadeo y Publicidad**

En el año 2016, el Grupo presentó formalmente su marca unificada “SAG”, la que comenzó a ser visible en los sitios web de sus filiales, espacios físicos, aviones, publicidad estática en aeropuertos, puntos de venta, escenarios deportivos (estadios de fútbol), entre otros. El objetivo del lanzamiento de una marca unificada pretende potencializar el servicio prestado por el Grupo y fortalecer la posición del mismo en la región. SAG Ecuador S.A. no fue la excepción y acató los lineamientos de mercadeo y publicidad del Grupo.

## **j) Financiamiento**

El alcance de la Política de Financiamiento de SAG Ecuador, responde a los lineamientos emitidos por el Grupo; estos lineamientos orientan la política de financiamiento de sus filiales. Sin embargo, son estas las que de forma independiente toman sus decisiones de financiamiento. Bajo esta premisa, SAG Ecuador busca centralizar las actividades de financiamiento y balancear la vida útil de los activos con la madurez de la deuda.

La gran mayoría de las inversiones realizadas por SAG Airlines Group y sus filiales corresponden a los programas de adquisición de flota, los que en general son financiados mediante la combinación de recursos propios y deuda financiera estructurada de largo plazo. Normalmente SAG S.A. financia entre un 80% a 85% del valor de los activos con créditos bancarios, bonos garantizados por las agencias de fomento a la exportación o también bonos sin garantía de las agencias de fomento a la exportación, siendo la porción restante financiada con créditos comerciales o con fondos propios.

Los plazos de pago de las distintas estructuras de financiamiento son mayoritariamente a 12 años. Adicionalmente SAG contrata un porcentaje importante de sus compromisos de compra de flota mediante arrendamientos operativos como una fuente adicional a los financiamientos.

Otros de los objetivos de la Política de Financiamiento es asegurar un perfil estable de vencimiento de la deuda y compromisos de arriendos, incluyendo servicio de la deuda y el pago de arriendo de la flota, que sea consistente con la generación de caja operacional de SAG.



### k) Competencia

SAG Ecuador S.A. en 2016 alcanzó un 30,5% de participación de mercado medido en ASKs, con un leve aumento de 0,2 puntos porcentuales versus el año previo. Sus principales competidores son la aerolínea de bandera Tame, con el 40.8% al cierre del ejercicio, y Colombia Airlines, con el 28.7%. Posicionándose como la empresa privada con mayor participación en el mercado ecuatoriano.

#### A2.2.1.2.8. Activos utilizados por Sur Airlines Group Ecuador S.A.

##### a) Tangibles

**Tabla N°4 Activos tangibles SAG Ecuador S.A.**

DESCRIPCIÓN	MONTO
Efectivo y equivalentes al efectivo	949.327
Otros activos financieros, corrientes	712.828
Otros activos no financieros, corrientes	212.242
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	1.107.000
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	554
Inventarios corrientes	241.363
Activos por impuestos corrientes	65.377
Otros activos financieros no corrientes	102.125
Otros activos no financieros, no corrientes	237.344
Cuentas por cobrar no corrientes	8.254
Propiedades, plantas y equipos	10.498.149
Activos por impuestos corrientes, no corrientes	20.272
Activos por impuestos diferidos	384.500
<b>TOTAL ACTIVOS TANGIBLES</b>	<b>14.539.335</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

- **Efectivo y equivalentes de efectivo**

El Efectivo y equivalentes al efectivo incluyen el efectivo en caja, saldos en bancos, los depósitos a plazo en instituciones financieras y otras inversiones a corto plazo de gran liquidez.

- **Activos financieros**

La Sociedad clasifica sus activos financieros en las siguientes categorías: activos financieros a valor razonable con cambios en resultados y préstamos y cuentas a cobrar. La clasificación depende del propósito con el que se adquirieron los activos financieros. La administración determina la clasificación de sus activos financieros en el momento de su reconocimiento inicial, lo cual ocurre en la fecha de la transacción.

- **Préstamos y cuentas por cobrar**

Los préstamos y cuentas a cobrar son activos financieros no derivados con pagos fijos o determinables que no cotizan en un mercado activo. Se incluyen en activos corrientes, excepto aquellos con vencimiento superior a 12 meses desde la fecha del estado de situación financiera consolidado, que se clasifican como activos no corrientes. Los préstamos y cuentas a cobrar se incluyen en Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar en el estado de situación financiera.

- **Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar**

Las cuentas comerciales a cobrar se reconocen inicialmente por su valor justo<sup>37</sup> y posteriormente por su costo amortizado de acuerdo con el método de tasa de interés efectiva, menos la provisión por pérdidas por deterioro del valor. Se establece una provisión para pérdidas por deterioro de cuentas comerciales a cobrar cuando existe evidencia objetiva de que la Sociedad no será capaz de cobrar todos los importes que se le adeudan de acuerdo con los términos originales de las cuentas a cobrar.

---

<sup>37</sup> La Sociedad ha clasificado la medición de valor justo utilizando una jerarquía que refleja el nivel de información utilizada en la valoración. Esta jerarquía se compone de 3 niveles (I) valor justo basado en cotización en mercados activos para una clase de activo o pasivo similar, (II) valor justo basado en técnicas de valoración que utilizan información de precios de mercado o derivados del precio de mercado de instrumentos financieros similares (III) valor justo basado en modelos de valoración que no utilizan información de mercado.

La existencia de dificultades financieras significativas por parte del deudor, la probabilidad de que el deudor entre en quiebra o reorganización financiera y la falta o mora en los pagos se consideran indicadores de que la cuenta a cobrar se ha deteriorado. El importe de la provisión es la diferencia entre el importe en libros del activo y el valor actual de los flujos futuros de efectivo estimados, descontados a la tasa de interés efectiva original. El importe en libros del activo se reduce a medida que se utiliza la cuenta de provisión y la pérdida se reconoce en el estado de resultados dentro de “Costo de ventas”. Cuando una cuenta a cobrar es castigada, se regulariza contra la cuenta de provisión para las cuentas a cobrar.

- **Inventarios**

Los Inventarios, se valorizan a su costo o a su valor neto realizable, el menor de los dos. El costo se determina por el método precio medio ponderado (PMP). El valor neto realizable es el precio de venta estimado en el curso normal del negocio, menos los costos variables de venta aplicables.

- **Impuestos corrientes y diferidos**

El gasto por impuesto corriente del ejercicio comprende al impuesto a la renta y a los impuestos diferidos. El cargo por impuesto corriente es calculado sobre la base de las regulaciones tributarias vigentes a la fecha de cierre del estado de situación financiera.

Los impuestos diferidos se calculan de acuerdo con el método del pasivo, sobre las diferencias temporarias que surgen entre las bases fiscales de los activos y pasivos y sus importes en libros. Sin embargo, si los impuestos diferidos surgen del reconocimiento inicial de un pasivo o un activo en una transacción distinta de una combinación de negocios que en el momento de la transacción no afecta ni al resultado contable ni a la ganancia o pérdida fiscal, no se contabiliza. El impuesto diferido se determina usando las tasas de impuesto aprobadas a la fecha de cierre del estado de situación financiera y que se espera aplicar cuando el correspondiente activo por impuesto diferido se realice o el pasivo por impuesto diferido se liquide.

- **Propiedades, planta y equipo**

Los activos de propiedad, planta y equipo, al 31 de diciembre de 2016, representa el 72% del total de sus activos tangibles, seguido de los activos por deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes, con una representatividad del 7%.

Los terrenos de SAG Ecuador S.A., se reconocen a su costo menos cualquier pérdida por deterioro acumulado. El resto de Propiedades, plantas y equipos están registrados, tanto en su reconocimiento inicial como en su mediación subsecuente, a su costo histórico menos la correspondiente depreciación y cualquier pérdida por deterioro.

La depreciación de las Propiedades, plantas y equipos se calcula usando el método lineal sobre sus vidas útiles técnicas estimadas; excepto en el caso de ciertos componentes técnicos los cuales se deprecian sobre la base de ciclos y horas voladas. El valor residual y la vida útil de los activos se revisan, y se ajustan si es necesario, una vez al año.

Las pérdidas y ganancias por la venta de las Propiedades, plantas y equipos, se calculan comparando la contraprestación con el valor en libros y se incluyen en el Estado de Resultados.

- **Intangibles**

**Tabla N°5 Activos intangibles SAG Ecuador S.A.**

DESCRIPCIÓN	MONTO
Slots Aeroportuarios	978.849
Loyalty Program	326.262
Programas informáticos	157.016
Programas informáticos en desarrollo	91.053
Marcas	57.133
<b>TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES</b>	<b>1.610.313</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

- **Slots aeroportuarios y Loyalty Program**

Los Slots aeroportuarios corresponden a una autorización administrativa para la realización de operaciones de llegada y salida de aeronaves, en un aeropuerto específico, dentro de un período de tiempo determinado.

- **Programas informáticos**

Las licencias para programas informáticos adquiridas, se capitalizan sobre la base de los costos en que se han incurrido para adquirirlas y prepararlas para usar el programa específico. Estos costos se amortizan durante sus vidas útiles estimadas, para los cuales la empresa ha definido una vida útil entre 3 y 10 años.

- **Marcas**

Las Marcas fueron adquiridas en la combinación de negocios con TAM S.A. y Chile Airlines y, reconocidas a su valor justo bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Durante el año 2016 la sociedad cambió la estimación de la vida útil de las marcas pasando de una vida útil indefinida a una de cinco años, período en el cual el valor de las marcas será amortizado.

#### **A2.2.1.2.9. Riesgos asumidos por Sur Airlines Group Ecuador S.A.**

##### **a) Riesgos de mercado**

Con el objeto de cubrir total o parcialmente estos riesgos, SAG Ecuador opera con instrumentos derivados para fijar o limitar las alzas de los activos subyacentes. La gestión del Riesgo de Mercado se realiza de manera integral y considera la correlación existe de cada exposición. Para poder operar con cada contraparte, la Sociedad debe tener una línea aprobada y un contrato específico firmado con la contraparte elegida. Las contrapartes deberán tener una Clasificación de Riesgo, emitida por alguna de las Clasificadoras de Riesgo internacionales, igual o superior a una clasificación equivalente de “A-“.

- **Riesgo de precio de combustible**

La variación en los precios del combustible depende en forma importante de la oferta y demanda de petróleo en el mundo, de las decisiones tomadas por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (“OPEP”), de la capacidad de refinación a nivel mundial, de los niveles de inventario mantenidos, de la ocurrencia o no de fenómenos climáticos y de factores geopolíticos. SAG Ecuador compra combustible para aviones denominado Jet Fuel grado 54. Existe un índice de referencia en el mercado internacional para este activo subyacente, que es el US Gulf Coast Jet 54, el cual fue utilizado por SAG Ecuador para realizar coberturas durante 2016.

La Política de Cobertura de Combustible restringe el rango mínimo y máximo de combustible para cubrir, en función de la capacidad de traspaso a clientes de las variaciones de estos costos y el escenario de mercado reflejado en el precio del combustible. Adicionalmente restringe el plazo máximo de cobertura y permite reestructuración de portafolio.

En relación a los instrumentos para cobertura de combustible, la Política permite contratar Swaps<sup>38</sup> y Opciones combinadas.

- **Riesgo de tasa de interés de los flujos de efectivo**

La exposición de SAG Ecuador frente a riesgos en los cambios en la tasa de interés de mercado está relacionada, principalmente, a obligaciones de largo plazo con tasa variable. Con el fin de disminuir el riesgo de una eventual alza en los tipos de interés, SAG Ecuador mantiene vigente contratos a tasa fija y contratos swap. Los instrumentos aprobados en la Política de Cobertura de Tasa de Interés son Swaps y Opciones de tasa de interés.

---

<sup>38</sup> Un SWAP o permuta financiera es un contrato por el cual dos partes se comprometen a intercambiar una serie de cantidades de dinero en fechas futuras. Normalmente los intercambios de dinero futuros están referenciados a tipos de interés, llamándose IRS (Interest Rate Swap), aunque de forma más genérica, se puede considerar un SWAP, como un intercambio futuro de bienes o servicios referenciado a cualquier variable observable.

- **Riesgo de tipos de cambio**

SAG Ecuador S.A. tarifica los negocios de pasajeros internacionales mayoritariamente en dólares estadounidenses. Una porción de las tarifas de los negocios de pasajeros internacionales depende de manera importante del euro. En los negocios domésticos las tarifas son en moneda local. Producto de lo anterior, SAG Ecuador se encuentra expuesta a la fluctuación en diversas monedas, principalmente del euro.

- **Riesgo accionario**

SAG Ecuador ha desarrollado un plan estratégico bajo las directrices de su matriz (SAG S.A.) que contribuya a la visión del Grupo, la misma que consiste en convertirse en una de las mejores aerolíneas del mundo y de renovar su compromiso hacia una rentabilidad sostenida y con mejores retornos para sus accionistas. Tal estrategia exige identificar propuestas de valor que sean atractivas para los clientes, buscar eficiencias en sus operaciones diarias, y transformarse en una compañía más sólida y resistente al riesgo. Uno de los pasos para lograr dicho objetivo consiste en la adopción de un nuevo modelo de viajes para sus servicios domésticos, adaptándose así a las dinámicas cambiantes tanto de sus pasajeros como de la industria y aumentar su competitividad. El nuevo modelo de viaje se basa en una continua reducción de tarifas aéreas a fin de ir haciendo que estos viajes sean accesibles a un público más amplio y, particularmente, para aquellos que desean viajar con mayor frecuencia. Este modelo requiere de una continua reducción de costos, para lo cual la compañía está ejecutando una serie de iniciativas tendientes a reducir el costo por ASK en todos sus vuelos domésticos.

- **Riesgo de marca**

Luego de la asociación de 2012, Chile Airlines y TAM, han continuado operando con sus marcas originales. Durante 2016, comenzó la transición de Chile Airlines y TAM hacia una marca única. Chile Airlines y TAM tenían propuestas de valor diferentes y no es posible garantizar la total transferencia del valor original de las marcas Chile Airlines y TAM a una nueva marca única SAG. Eventuales dificultades en la ejecución de la marca única podrían impedir que SAG se consolide como aerolínea preferida de los clientes, lo cual podría afectar negativamente al negocio y los resultados de las operaciones y los valores de mercado de las acciones ordinarias.

- **Riesgo de fidelidad**

El Grupo SAG y sus filiales han integrado los programas de viajero frecuente de Chile Airlines y TAM de manera que sus pasajeros puedan utilizar sus millas de viajero frecuente tanto en Chile Airlines como en TAM indistintamente y de modo intercambiable. Durante el año 2016, Chile Airlines y TAM anunciaron sus programas renovados de viajero frecuente, denominados: Pass SAG y SAG Fidelidade, respectivamente.

- **Riesgos en relaciones comerciales**

El Grupo SAG mantiene varias alianzas y otras relaciones comerciales en muchas de las jurisdicciones en que opera. Estas alianzas o relaciones comerciales permiten mejorar su red y, en algunos casos, ofrecer a sus clientes servicios que de otra manera la aerolínea no podría ofrecer. Si cualquiera de estas alianzas estratégicas o relaciones comerciales se deteriora o si cualquiera de estos acuerdos se termina, entonces el negocio, la condición financiera y los resultados del mismo podrían verse adversamente afectadas.



- **Riesgos operativos**

El negocio de SAG depende del acceso a los aeropuertos y rutas claves. Acuerdos de aviación bilaterales, así como aprobaciones de aviación local con frecuencia involucran consideraciones políticas y otras fuera del control de la empresa. Las operaciones se podrían ver limitadas por cualquier retraso o incapacidad para acceder a rutas o aeropuertos clave, incluyendo: limitaciones en la capacidad para atender más pasajeros; la imposición de restricciones de capacidad de vuelo; la incapacidad para garantizar o mantener los derechos de ruta en los mercados locales o bajo acuerdos bilaterales; o la incapacidad para mantener sus slots<sup>39</sup> actuales y de obtener slots adicionales.

SAG opera numerosas rutas internacionales, conforme a acuerdos bilaterales y también vuelos internos en Chile, Perú, Brasil, Argentina, Ecuador, Colombia y otros países, sujeto a aprobaciones de acceso a rutas y aeropuertos locales.

No es posible garantizar la continuidad de los actuales acuerdos bilaterales con los países en los cuales se basan las filiales de la compañía y permisos gubernamentales. Una modificación, suspensión o revocación de uno o más acuerdos bilaterales podría tener un efecto adverso importante en el negocio, condición financiera y resultados de las operaciones. La suspensión del permiso para operar en ciertos aeropuertos, destinos o cupos, o la imposición de otras sanciones también podría tener un efecto adverso importante. Un cambio en la administración de las leyes vigentes y regulaciones o la adopción de nuevas leyes y regulaciones en cualquiera de los países en los que opera SAG que restrinjan sus rutas, aeropuertos u otros accesos, podría tener un efecto adverso importante en la empresa, en su condición financiera y en los resultados de las operaciones.

---

<sup>39</sup> Para realizar un trayecto controlado, un avión debe solicitar un *slot* en el que se establezca el horario especificado. Una vez concedido el slot, los controladores aéreos le reservan el espacio aéreo durante ese turno (15min). Si un avión no puede cumplir el horario asignado, pierde el slot, y con ello la preferencia, por lo que tienen que esperar hasta que todos los demás aviones le dejen el espacio libre, lo cual ocasiona graves retrasos a quién pierde el slot asignado.

- **Riesgos en la prestación del servicio**

Un elemento clave de la estrategia de SAG Ecuador consiste en mantener una alta tasa de utilización diaria de aeronaves, misma que mide el número de horas de vuelo diarias de sus aviones. Una alta tasa de utilización diaria de aeronaves permite maximizar el ingreso generado por los aviones. Lo anterior se logra, en parte, reduciendo los plazos en los aeropuertos y desarrollando programas que permitan aumentar el promedio de horas de vuelo diarias. La tasa de utilización de aeronaves podría verse afectada por una serie de diferentes factores que están fuera del control de SAG Ecuador, incluyendo la congestión de tráfico aéreo y aeroportuario, condiciones climáticas adversas y retrasos por parte de terceros proveedores de servicios tales como aprovisionamiento de combustible y servicios en tierra. Si un avión retrasa su horario, los retrasos resultantes podrían alterar el rendimiento operativo.

- **Riesgos en el arrendamiento de aviones**

Una gran parte de la flota de aviones está sujeta a arriendos operativos de largo plazo. Los arriendos operacionales suelen ir desde 3 a 12 años a partir de su fecha de entrega. Es probable enfrentar una competencia o un suministro limitado de aviones arrendados, lo cual dificultaría la capacidad de negociar en términos competitivos al vencimiento de los actuales arriendos operativos o de arrendar capacidad adicional requerida para alcanzar el nivel o meta de operaciones. Si en el futuro la empresa se vería obligada a pagar tasas superiores de arrendamiento para mantener la capacidad y el número de aviones de su flota, la rentabilidad podría verse afectada negativamente.

- **Riesgos en los costos de financiamiento**

La compañía tiene un alto nivel de deuda y de obligaciones de pago bajo arriendos operacionales de aeronaves y deuda financiera. Necesita de cantidades importantes de financiamiento para satisfacer los requerimientos de capital para aeronaves y otras necesidades comerciales. Luego de la fusión de Chile Airlines y TAM, las agencias de clasificación de riesgo, Fitch Ratings Inc. y Standard and Poor's degradaron la clasificación crediticia de SAG Airline Group S.A. bajo el grado de inversión (investment grade). Cualquier degradación adicional por parte de las agencias de clasificación de riesgo podría aumentar el costo de financiamiento. Mayores costos de financiamiento podrían afectar la capacidad de ampliar o renovar la flota, lo que a su vez podría afectar adversamente al negocio.

- **Riesgos en seguros y coberturas**

Acontecimientos de mayor envergadura que afecten la industria de los seguros de aviación (como ataques terroristas, secuestros o accidentes aéreos) pueden resultar en aumentos significativos de las primas de seguro de las aerolíneas o en una disminución significativa de su cobertura de seguro, tal como ocurrió tras los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001. Aumentos en los costos de seguros y/o reducciones significativas de cobertura, podrían dañar la condición financiera y resultados operacionales aumentando el riesgo de experimentar pérdidas sin cobertura.

- **Riesgos en sistemas de control de tráfico aéreo**

Las operaciones de SAG Ecuador, incluyendo su capacidad para ofrecer servicios a sus clientes, dependen del funcionamiento eficaz de los equipos, incluyendo aviones, mantenimiento de sistemas y sistemas de reserva. Dichas operaciones dependen también del funcionamiento eficaz de sistemas de control de tráfico aéreo nacionales e internacionales y de la infraestructura de control de tráfico aéreo por parte de las correspondientes autoridades de los mercados en que SAG Ecuador opera. Fallas de equipos, escasez de personal, problemas de control de tráfico aéreo y otros factores que

podrían interrumpir las operaciones podrían afectar negativamente las operaciones y resultados financieros, así como su reputación.

- **Riesgos de proveedores**

SAG Ecuador depende de un número limitado de proveedores para aviones, motores de aviones y muchos repuestos para aviones y motores. En consecuencia, se evidencia una vulnerabilidad a cualquier problema asociado con el abastecimiento de aquellas aeronaves, sus repuestos y motores, incluyendo defectos de diseño, problemas mecánicos, cumplimiento contractual de proveedores, o percepción adversa por parte del público que podría resultar en evitación por parte de clientes o en acciones de las autoridades aeronáuticas cuyo resultado impida operar sus aviones.

- **Riesgos de mano de obra**

Los costos de mano de obra constituyen un porcentaje significativo de los gastos operativos totales de SAG Ecuador (21,8% en 2016) y, en determinadas ocasiones de su historia operativa, ha experimentado presiones de aumentar los salarios y los beneficios de sus empleados. Un aumento significativo de los costos de mano de obra por sobre lo proyectado podría representar una significativa reducción de sus ganancias.

- **Riesgos de formación a empleados**

SAG Ecuador emplea una gran cantidad de pilotos, auxiliares de vuelo, técnicos de mantenimiento y otro personal operativo y administrativo de tiempo en tiempo. La industria aeronáutica experimenta escasez de personal calificado; específicamente, pilotos y técnicos de mantenimiento. Además de lo anterior, es común enfrentar a una alta rotación del personal. Si la rotación del personal, particularmente de pilotos y técnicos de mantenimiento, aumentara fuertemente, los costos de entrenamiento serían significativamente mayores; esto derivaría en una eventual incapacidad para contratar, entrenar y retener a empleados calificados a un costo razonable, lo que podría afectar negativa y severamente la situación financiera de la empresa y los resultados operativos.

- **Riesgos en la tercerización de servicios**

SAG Ecuador contrata los servicios de un número creciente de proveedores externos para llevar a cabo un gran número de funciones que son parte integral de su giro de negocio, estos servicios incluyen operaciones regionales, funcionamiento de centros de llamadas de servicio al cliente, distribución y venta de inventarios de asientos para vuelos en aviones, provisión de infraestructura y servicios de tecnología informática, prestación de mantenimiento de aeronaves y reparaciones, servicios de catering, servicios terrestres, provisión de varios servicios públicos y desempeño de operaciones de abastecimiento de combustible a los aviones, entre otras funciones y servicios vitales. SAG Ecuador no controla directamente a estos proveedores de servicios, si bien suscribe acuerdos con ellos definiendo el rendimiento esperado de sus operaciones, cualquiera de estos proveedores externos puede incurrir en incumplimientos significativos de sus servicios comprometidos, puede sufrir interrupción en sus sistemas que podría afectar sus servicios o los acuerdos con tales proveedores podrían ser cancelados.

#### **A2.2.2. Cláusulas contractuales**

El Grupo SAG y consecuentemente sus filiales, basan sus actividades operativas en documentos contractuales que establecen los procedimientos a seguir basados en sus políticas empresariales.

Para cada una de sus operaciones sean estas con partes relacionadas o no, SAG Ecuador firmará un documento contractual en el que se estipule o establezca las principales características del servicio demandado u ofertado. Esta política constituye un requisito “sine qua non” para efectuar operaciones comerciales con otras empresas.

### **A2.2.3. Circunstancias económicas**

Con el propósito de lograr la comparabilidad de las operaciones efectuadas, es necesario que los mercados en que operan las empresas independientes y las relacionadas, sean comparables, y que las diferencias existentes no incidan materialmente en los precios o en su defecto puedan realizarse los ajustes del caso. En este punto, se elaborará un breve análisis económico del sector de transporte aéreo de pasajeros, y del mercado en el que se desenvuelve el servicio.

#### **A2.2.3.1. Análisis de mercado - El servicio de transporte aéreo en el contexto ecuatoriano**

Ecuador es un país con alrededor de 16.385.068 habitantes (a diciembre de 2016), el Producto Interno Bruto – PIB, en valores corrientes, para el año 2016 fue de US\$ 97.802 millones frente a US\$ 100.177 millones del 2015, tiene como moneda oficial el dólar de los Estados Unidos de América y su principal fuente de recursos es la exportación de petróleo.

- **Demanda sectorial**

En términos cuantitativos el sector del transporte aéreo ecuatoriano, durante 2016 ha transportado alrededor de cuatro millones de personas (Dirección General de Aviación Civil, 2016). La actividad implica alrededor del 6,21 % de puestos de trabajo y alrededor del 3,5 % del PIB. El transporte aéreo pone en conexión a los negocios con los mercados globales y permite acceder en todo el mundo a productos con fecha de caducidad, desde medicinas y productos frescos hasta ayuda de urgencia.

De acuerdo a los datos oficiales de la Dirección General de Aviación Civil (DGAC), el tráfico total de pasajeros internacionales en el año 2016 estuvo distribuido de la siguiente manera: Quito con el 59,8 %, Guayaquil con el 39,1 %, Esmeraldas con el 0,6 % y Manta con el 0,5 %. Es importante destacar que el tráfico aéreo tiene un número similar de entradas y salidas, con lo que podría determinarse que las entradas y salidas de pasajeros son equivalentes.

- **Oferta sectorial**

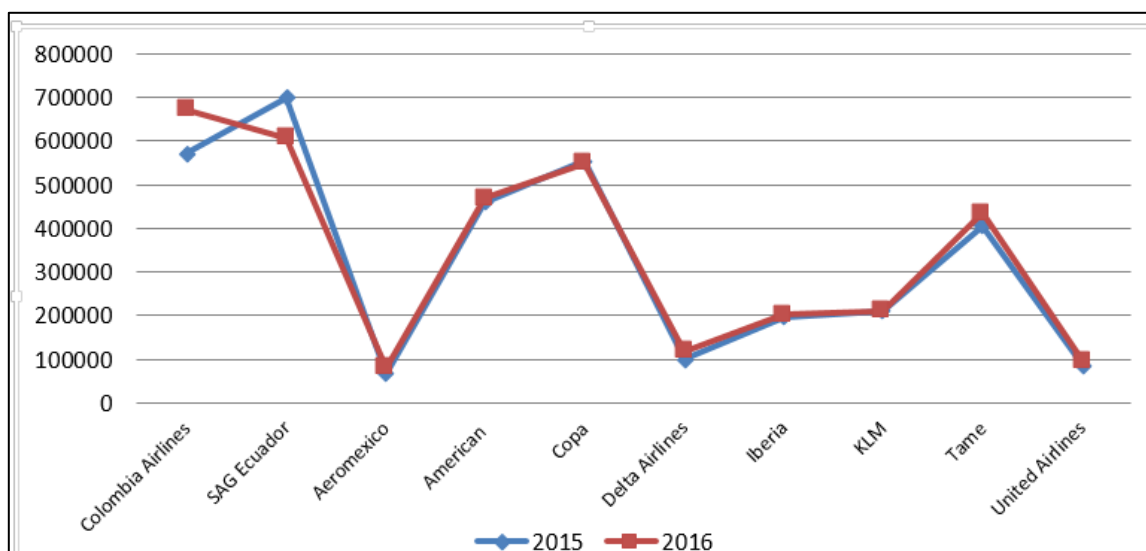
El tráfico aéreo regular Internacional de pasajeros en el Ecuador durante el año 2016, fue realizado por 19 compañías aéreas; de las cuales una es nacional (TAME) y el resto son internacionales; en conjunto estas aerolíneas movilizaron aproximadamente 4 millones de pasajeros, por los aeropuertos de Quito, Guayaquil, Esmeraldas y Manta.

La participación en el mercado está determinada por TAME, AVIANCA-TACA (EX AEROGAL), LATAM ECUADOR, y COPA; sus porcentajes de participación son del 17,2 %, 15,5 %, 14 %, y 8% respectivamente, las mismas que suman 54,7 %, mientras que las 15 compañías restantes, transportaron el complemento del 45,3 % restante.

- **Demanda de SAG Ecuador S.A.**

En el año 2015, la compañía que mayor registro de demanda de pasajeros internacionales tenía es Colombia Airlines; sin embargo, a 2016 SAG Ecuador pasó a liderar el mercado internacional de pasajeros, aventajando a Colombia Airlines con aproximadamente 10 mil pasajeros. Es importante señalar que el resto de compañías mantienen su cuota de mercado en estos períodos evaluados, y el despunte de SAG responde básicamente a sus estrategias de fidelización de clientes, y diferenciación de servicio a bordo.

**Gráfico 1: Demanda de pasajeros por compañías 2015-2016**



Fuente: Dirección General de Aviación Civil (DGAC)  
Elaboración propia

- **Oferta nacional e internacional de SAG Ecuador S.A y conexiones.**

La oferta internacional de SAG Ecuador al año 2016 totaliza 165 destinos, de los cuales el 50% son destinos dentro del continente americano. Un aspecto relevante es que la oferta de SAG Ecuador y en general del Grupo SAG incluye los destinos de la alianza One World.

Con respecto a la oferta nacional, SAG Ecuador tiene presencia en las 3 principales ciudades del país, aunque debido a los altos costos operacionales, la compañía dejó un mercado importante como el de Manta. Esto no exime el hecho de que un cambio de política sectorial obligue o presione para que la compañía abra una nueva ruta a Manta y/o Santa Rosa.

#### **A2.2.4. Estrategias Mercantiles**

En la búsqueda de la comparabilidad para fijar precios de transferencia, es importante analizar las particularidades propias de la empresa (estrategias mercantiles), las cuales están relacionadas con la innovación y el desarrollo de nuevos productos, el grado de diversificación, la valoración de cambios políticos, la incidencia del marco regulatorio (potencial y vigente), y demás factores que puedan incidir directa o indirectamente en la gestión cotidiana de la empresa, que difiera de empresas independientes que presten el mismo servicio.

La prestación del servicio de transporte aéreo de pasajeros por parte de SAG Ecuador S.A., no evidencia una innovación o desarrollo de nuevos productos sostenida o diferente que rompa con los esquemas actuales de la prestación del servicio de transporte aéreo de pasajeros. Sus estrategias están enfocadas a la optimización de sus costos variables (eliminación del servicio gratuito de alimentación a bordo para vuelos nacionales, la eliminación del entretenimiento a bordo) y el aprovechamiento de vacíos normativos que han permitido imponer tarifas diferenciadoras aparte de la clase ejecutiva y económica (incremento en la tarifa de los asientos en salida de emergencia) principalmente.



Con base en lo anterior, puede concluirse que SAG Ecuador no evidencia una estrategia diferenciadora del servicio que se materialice como un elemento de innovación específico que permita tergiversar precios de transferencia; tampoco sería justificable una estrategia de reducción de precios para penetrar a un mercado o incrementar cuota del mismo puesto que SAG Ecuador S.A. viene operando en el país desde el año 2009 como Chile Airlines, y desde 2012 como SAG Ecuador.

### **A2.3. Identificación de las operaciones realmente efectuadas**

La política de Sur Airlines Group contempla el no realizar transacciones con o en beneficio de cualquier accionista o miembro del Directorio, o con cualquiera entidad controlada por dichas personas o en la cual éstas tienen un interés económico importante, salvo cuando la transacción está relacionada con SAG y el precio y otras condiciones sean, por lo menos, tan favorables para la empresa como las que se podrían obtener de un tercero bajo condiciones de mercado.

Alineada a la política de SAG, su filial en el Ecuador cumple cabalmente tal directriz, y establece en sus estados financieros del ejercicio fiscal del año 2016 el resumen de las transacciones realizadas con partes relacionadas; éstas representan el 40% del total de las operaciones efectuadas, mientras que el 60% restante, representan a las operaciones efectuadas con empresas independientes. Las principales operaciones efectuadas entre partes relacionadas incluyen: arriendos e intercambio de aviones, servicios de transporte de carga, servicios de consultoría especializada, servicios de mantenimiento de aeronaves, transferencia de conocimientos y financiamiento de capital. Mientras que las operaciones efectuadas con mayor frecuencia con partes independientes son: arriendos de aeronaves, servicios de mantenimiento, servicios de transporte de carga, servicios de publicidad, y servicios de transferencia de conocimientos.

### A2.3.1. Empresas Relacionadas de SAG Ecuador S.A.

En el siguiente cuadro se presenta la información de las partes relacionadas de SAG Ecuador S.A., con las cuales se realizaron operaciones en el año 2016.

**Tabla N° 6: Empresas Relacionadas de SAG Ecuador 2016**

N°	NOMBRE DE LA EMPRESA	CÓDIGO PAÍS*	NOMBRE DEL PAÍS	SUPUESTO DE RELACIÓN**	DESCRIPCIÓN DEL SUPUESTO DE RELACIÓN
1	"Inversiones Costa Azul Ltda."	108	Chile	20	Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.
2	"Comunidad Chilena"	108	Chile	22	Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de los fondos propios en dos o más sociedades.
3	"Bet & Bet"	108	Chile	20	Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.
4	"Viajes Falabella Ltda."	108	Chile	20	Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.
5	"Transportes San Ignacio S.A."	108	Chile	20	Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.
6	"Granja Marina S.A."	108	Chile	20	Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.
7	"Inversora Aeronáutica de la Plata"	101	Argentina	20	Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.
8	"Consultoría Administrativa Profesionales S.A."	116	México	22	Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.
9	"TAM Aviación Ejecutiva/Taxi Aéreo S.A."	103	Brasil	12	Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.
10	"SAG Chile S.A."	103	Chile	12	Las partes en las que una misma persona natural o sociedad, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de tales partes.

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

\*Los códigos determinados para los países se basan en el Catálogo Operaciones con Partes Relacionadas, emitido por el SRI.

**Tabla N° 7: Operaciones con empresas relacionadas de SAG Ecuador S.A. 2016 referentes al servicio de transporte aéreo de pasajeros**

N°	NOMBRE DE EMPRESA RELACIONADA	CÓDIGO DE LA OPERACIÓN*	TIPO DE OPERACIÓN	VALORES EN DÓLARES AMERICANOS (USD)			
				NÚMERO DE OPERACIONES	OPERACIONES DE INGRESO	OPERACIONES DE EGRESO	VALOR UNITARIO
1	"Transportes San Ignacio S.A."	226	Prestación de otros servicios ( <b>Servicios recibidos por traslado de pasajeros</b> )	244		84.000,00	344,26
2	"Inversora Aeronáutica de la Plata"	216	Arrendamientos ( <b>Servicios recibidos de arriendo de inmuebles</b> )	24		528.000,00	22.000,00
3	"TAM Aviación Ejecutiva/Taxi Aéreo S.A."	216	Prestación de otros servicios ( <b>Servicios recibidos de arriendos e intercambio de aeronaves</b> )	36		540.000,00	15.000,00
4	"TAM Aviación Ejecutiva/Taxi Aéreo S.A."	127	Prestación de otros servicios ( <b>Servicios recibidos aeroportuarios</b> )	62		62.000,00	1.000,00
5	SAG Chile	111	Servicios financieros ( <b>Financiamiento de capital</b> )*	1		120.000,00	120.000,00
6	"TAM Aviación Ejecutiva/Taxi Aéreo S.A."	127	Prestación de otros servicios ( <b>Servicios de entrenamiento de personal/transferencia de conocimientos</b> )	5	65.000,00		13.000,00
7	SAG Chile	127	Prestación de otros servicios ( <b>Mantenimiento de aeronaves</b> )	12		120.000,00	10.000,00
<b>VALOR TOTAL DE OPERACIONES</b>					<b>65.000,00</b>	<b>1.454.000,00</b>	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

\* Los servicios financieros otorgados por SAG Chile, fueron otorgados al 9.5% anual, el valor de los intereses ascienden al USD 11.400,00 por un monto de USD 120.000,00

El total de operaciones efectuadas entre SAG Ecuador S.A. y sus partes relacionadas concernientes al servicio de transporte aéreo de pasajeros fueron 7, las mismas que representan ingresos por USD 65.000,00, y egresos por USD 1.454.000, 00.

### A2.3.3. Operaciones realizadas entre SAG Ecuador y empresas independientes (comparables).

Durante el ejercicio económico 2016, las transacciones celebradas por SAG Ecuador S.A. con partes independientes comparables fueron las siguientes:

**Tabla N° 8: Operaciones realizadas entre SAG Ecuador S.A. y empresas independientes comparables**

EMPRESAS (COMPARABLES INTERNOS)	VALOR UNITARIO DE LA OPERACIÓN EN DÓLARES AMERICANOS (USD)	OPERACIONES COMPARABLES (INTERNAS)
ANDES TRANSPORTES S.A.	700,00	Prestación de otros servicios (Servicios recibidos por traslado de pasajeros)
TRANSPORTES & LOGÍSTICA CM S.A.	250,00	
PASS TRANS CIA. LTDA.	350,00	
ECUATORIAN TRANS.	325,00	
AIRPORT TRANSPORT SERVICE S.A.	340,00	
INCOR CIA. LTDA.	675,00	
QUIPORT	25.000,00	Arrendamientos (Servicios recibidos de arriendo de inmueble)
PERSONA NATURAL 1	20.000,00	
URIBE & URIBE	21.000,00	
VIP CONSTRUCTORES	27.000,00	
BODEGAS DEL PACÍFICO S.A.	17.000,00	
PERSONA NATURAL 2	22.500,00	
ANDES S.A.	1.000,00	Prestación de otros servicios (Servicios recibidos aeroportuarios)
MARISCAL SUCRE S.A.	1.200,00	
TUCUMANO S.A.	900	
EZEIZA S.A.	700	
LAMAR S.A.	1.050,00	
AIRPORT EC SERVICE S.A.	850	
BANCO DE CHILE*	12.504,00	Servicios financieros
BANCO SANTANDER**	16.800,00	
BANCO PICHINCHA***	19.500,00	
PRODUBANK****	9.700,00	
AVIANCA TACA	14.000,00	Prestación de otros servicios (Servicios de entrenamiento/Transferencia de conocimientos)
COPA AIRLINES	20.000,00	
AMERICAN AIRLINES	19.000,00	
AEROGAL	24.000,00	
PANAMÁ AIR	21.000,00	
EMBRAER S.A.	14.000,00	Prestación de otros servicios (Servicio de mantenimiento de aeronaves)
AIRBUS S.A.	9.000,00	
BOEING S.A.	15.000,00	
AERNOVA S.A.	14.500,00	
HELICOL	7.000,00	
AEROPROF	8.000,00	

AMERICAN AIRLINES	15.000,00	Prestación de otros servicios ( <b>Servicios recibidos de arriendos e intercambio de aeronaves</b> )
TACA AIRLINES	20.000,00	
BRASILIA AIRLINES	11.000,00	
AVIANCA TACA	14.500,00	
COPA AIRLINES	16.500,00	
AEROGAL	16.000,00	
AEROMEXICO	18.700,00	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

\* Los servicios financieros otorgados por Banco de Chile, fueron otorgados al 10.42% anual, el valor de los intereses ascienden al USD 12.504,00 por un monto de USD 120.000,00.

\*\* Los servicios financieros otorgados por el Banco Santander, fueron otorgados al 15.4% anual, el valor de los intereses ascienden al USD 16.800,00 por un monto de USD 120.000,00.

\*\*\* Los servicios financieros otorgados por Banco Pichincha, fueron otorgados al 9.33% anual, el valor de los intereses ascienden al USD 12.504,00 por un monto de USD 120.000,00.

\*\*\*\* Los servicios financieros otorgados por Produbank, fueron otorgados al 9.33% anual, el valor de los intereses ascienden al USD 12.504,00 por un monto de USD 120.000,00.

## A2.4. Selección del método de precios de transferencia

### A2.4.1. Método del Precio Comparable no Controlado (MCUP)

El presente caso de estudio está relacionado con la prestación de servicios exclusivamente, motivo por el cual, la comparabilidad de las operaciones se analizará en función de la naturaleza y magnitud de dichos servicios.

El análisis de comparabilidad de las operaciones relacionadas y no relacionadas de SAG Ecuador S.A., se basó en la evaluación de las transacciones internas de la empresa, donde se determinó qué:

- Todas las operaciones con partes relacionadas objetas de análisis, constituyen operaciones de servicio.
- SAG Ecuador S.A., ha recibido y otorgado servicios de características semejantes (naturaleza y magnitud) de empresas relacionadas e independientes.
- Los precios de los servicios aplicados entregados y recibidos no evidencian diferencias sustanciales bajo los elementos establecidos en el análisis de comparabilidad, motivo por el cual no es necesaria la aplicación de ajustes a dichos precios.

**Tabla N° 9: Operaciones con empresas relacionadas y no relacionadas comparables, referentes al servicio de transporte aéreo de pasajeros**

TIPO DE OPERACIÓN
<b>Prestación de otros servicios</b> (Servicios recibidos por traslado de pasajeros)
<b>Arrendamientos</b> (Servicios recibidos de arriendo de inmueble)
<b>Prestación de otros servicios</b> (Servicios recibidos aeroportuarios)
<b>Servicios financieros</b>
<b>Prestación de otros servicios</b> (Servicios de entrenamiento/Transferencia de conocimientos)
<b>Prestación de otros servicios</b> (Servicio de mantenimiento de aeronaves)
<b>Prestación de otros servicios</b> (Servicios recibidos de arriendos e intercambio de aeronaves)

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

#### **A2.4.1.2. Determinación del Rango de Plena Competencia en operaciones comparables.**

##### **A2.4.1.2.1. Servicios recibidos por traslado de pasajeros**

##### **A2.4.1.2.1.1. Cálculo de la Mediana**

**Paso 1.** Ordenar los valores en forma ascendente y asignar a cada uno de ellos un Número de Orden entero secuencial, iniciando en uno (1) y terminando con el total de valores (n).

**Tabla N° 10: Operaciones comparables en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

Operaciones Comparables		
Número de Orden	Número de Orden	Valor
1	TRANSPORTES & LOGÍSTICA CM S.A.	250
2	ECUATORIAN TRANS.	325
3	AIRPORT TRANSPORT SERVICE S.A.	340
4	PASS TRANS CIA. LTDA.	350
5	INCOR CIA. LTDA.	675
6	ANDES TRANSPORTES S.A.	700

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Paso 2.** Una vez ordenados los valores, se obtiene el Número de Orden de la Mediana, sumándole uno (1) al número total de valores; y a dicho resultado se lo dividirá para dos (2).

**Tabla N° 11: Número de Orden de la Mediana en operaciones comparables en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

Número de Orden de la Mediana		
6	+ 1 = 7/2	3.5
<b>Número total de valores</b>		<b>Número de Orden de la Mediana</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 3.** La Mediana se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden de la Mediana. En el caso que el Número de Orden de la Mediana no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los valores correspondientes al Número de Orden entero de la Mediana y a su inmediato superior.

**Tabla N°12: Número de Orden de la Mediana en operaciones comparables en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

Operaciones Comparables	
<b>Número de Orden de la Mediana</b>	<b>3.5</b>
Número de Orden entero de la Mediana	3
Decimales del Número de Orden de la Mediana	0.5
Número de Orden inmediato superior	4

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Tabla N° 13: Mediana en operaciones comparables en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

340	- 350	<b>10</b>
<b>Número de orden entero de la mediana</b>	<b>Número de orden inmediato superior</b>	<b>Diferencia en valor absoluto</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

- La diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden de la Mediana; y a este resultado se le sumará el valor correspondiente al Número de Orden entero de la Mediana.

**Tabla N° 14: Mediana en operaciones comparables en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

			<b>Valor correspondiente</b>	<b>Valor de la Mediana</b>
10	$\times 0.50$	$= 5$	$+ 340 =$	345
Diferencia en valor absoluto	<b>Decimales del número de orden de la mediana</b>		<b>3</b>	
			<b>Número de orden entero de la mediana</b>	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

#### A2.4.1.2.1.2. Establecimiento del Rango de Plena Competencia

**Paso 1.** Obtener el Número de Orden del Primer Cuartil, sumándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado dividirlo para (2).

**Tabla N° 15: Número de Orden del Primer Cuartil en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

Número de Orden del Primer Cuartil		
3.5	$+ 1 = 4.5/2 =$	2.25
<b>Número de Orden de la Mediana</b>		<b>Número de Orden del Primer Cuartil</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 2.** El Primer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden del Primer Cuartil. En el caso que el Número de Orden del Primer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los valores correspondientes al Número de Orden entero del Primer Cuartil, y a su inmediato superior.

**Tabla N° 16: Número de Orden del Primer Cuartil en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

Operaciones Comparables	
Número de Orden del Primer Cuartil	2.25
Número de Orden entero del Primer Cuartil	2
Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil	0.25
Número de Orden inmediato superior	3

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor



**Tabla N° 17: Número de Orden del Primer Cuartil en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

Número de Orden del Primer Cuartil		
325	- 340 =	15
2	3	
<b>Número de Orden entero del Primer Cuartil</b>	<b>Número de Orden inmediato superior</b>	<b>Diferencia en valor absoluto</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

- Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden del Primer Cuartil; y a este resultado se le sumará el valor correspondiente al Número de Orden entero del Primer Cuartil.

**Tabla N° 18: Número de Orden del Tercer Cuartil en operaciones comparables en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

Número de Orden del Tercer Cuartil				
			<b>Valor Correspondiente</b>	
15	X 0.25 =	3.75 +	325 =	328.75
			2	<b>Primer Cuartil</b>
<b>Diferencia en valor absoluto</b>	<b>Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil</b>		<b>Número de Orden entero del Primer Cuartil</b>	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Paso 3.** El Número de Orden del Tercer Cuartil se obtendrá restándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado se le sumará el Número de Orden del Primer Cuartil.

**Tabla N° 19: Número de Orden del Tercer Cuartil en operaciones comparables en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

Número de Orden del Tercer Cuartil				
			<b>Valor Correspondiente</b>	
3.5	- 1 =	2.5 +	2.25 =	4.75
			2	<b>Número de Orden del Tercer Cuartil</b>
<b>Número de Orden de la Mediana</b>	<b>Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil</b>		<b>Número de Orden del Primer Cuartil</b>	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Paso 4.** El Tercer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden del Tercer cuartil. En el caso que el Número de Orden del Tercer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los valores correspondientes al Número de Orden entero del Tercer Cuartil y a su inmediato superior.

**Tabla N° 20: Número de Orden del Tercer Cuartil en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

Operaciones Comparables	
Número de Orden del Tercer Cuartil	4.75
Número de Orden entero del Tercer Cuartil	4
Decimales del Número de Orden del Tercer Cuartil	0.75
Número de Orden inmediato superior	5

- Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.
- Elaborado por: El autor

**Tabla N° 21: Número de Orden del Tercer Cuartil en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

Número de Orden del Tercer Cuartil		
350	- 675 =	325
4	5	
<b>Número de Orden entero del Tercer Cuartil</b>	<b>Número de Orden inmediato superior</b>	<b>Diferencia en valor absoluto</b>

- Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

- Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden del Tercer Cuartil; y a este resultado se le sumará el valor correspondiente al Número de Orden entero del Tercer Cuartil.

**Tabla N° 22: Tercer Cuartil en operaciones comparables en el servicio recibido por traslado de pasajeros**

			Valor correspondiente	Valor del Tercer Cuartil
325	X 0.75	= 243.75	+ 350 =	593.75
Diferencia en valor absoluto	Decimales del Número de orden del Tercer Cuartil		4	
			Número de Orden entero del Tercer Cuartil	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

#### A2.4.1.2.1.3. Resultados

Cuadro resumen operaciones de servicios recibidos por traslado de pasajeros			
Número de Orden	Valor	Conceptos	Rango de Plena Competencia
1	250		
2	325		
<b>2.25</b>	<b>328.75</b>	<b>Primer Cuartil</b>	
3	340		
<b>3.5</b>	<b>345</b>	<b>Mediana</b>	
	<b>344.26</b>	<b>Valor "parte relacionada"</b>	
4	350		
<b>4.75</b>	<b>593.75</b>	<b>Tercer Cuartil</b>	
5	675		
6	700		

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

Durante el ejercicio 2016, SAG Ecuador S.A. efectuó operaciones con partes relacionadas e independientes por concepto de “contratación de servicios por traslado de pasajeros” por un monto total de 84.000,00 USD, y 345.000,00 USD respectivamente. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, el valor unitario (344,26 USD) al cual se pactó el mencionado servicio con su parte relacionada (Transportes San Ignacio S.A.) está dentro de los límites que establece el rango de plena competencia; por lo tanto la operación se realizó en condiciones equivalentes a las efectuadas con partes independientes.

#### A2.4.1.2.2. Servicios recibidos de arriendo de inmueble

##### A2.4.1.2.2.1. Cálculo de la Mediana

**Paso 1.** Ordenar los valores en forma ascendente y asignar a cada uno de ellos un Número de Orden entero secuencial, iniciando en uno (1) y terminando con el total de valores (n).

**Tabla N° 23: Operaciones comparables en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

Operaciones Comparables		
Número de Orden	Número de Orden	Valor
1	BODEGAS DEL PACÍFICO S.A.	17.000,00
2	PERSONA NATURAL 1	20.000,00
3	URIBE & URIBE	21.000,00
4	PERSONA NATURAL 2	22.500,00
5	QUIPORT	25.000,00
6	VIP CONSTRUCTORES	27.000,00

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 2.** Una vez ordenados los valores, se obtiene el Número de Orden de la Mediana, sumándole uno (1) al número total de valores; y a dicho resultado se lo dividirá para dos (2).

**Tabla N° 24: Número de Orden de la Mediana en operaciones comparables en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

Número de Orden de la Mediana		
6	+ 1 = 7/2	3.5
Número total de valores		Número de Orden de la Mediana

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 3.** La Mediana se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden de la Mediana. En el caso que el Número de Orden de la Mediana no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los valores correspondientes al Número de Orden entero de la Mediana y a su inmediato superior.

**Tabla N° 25: Número de Orden de la Mediana en operaciones comparables en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

Operaciones Comparables	
<b>Número de Orden de la Mediana</b>	<b>3.5</b>
Número de Orden entero de la Mediana	3
Decimales del Número de Orden de la Mediana	0.5
Número de Orden inmediato superior	4

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Tabla N° 26: Mediana en operaciones comparables en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

21.000	- 22.500	<b>1.500</b>
<b>Número de orden entero de la mediana</b>	<b>Número de orden inmediato superior</b>	<b>Diferencia en valor absoluto</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

- La diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden de la Mediana; y a este resultado se le sumará el valor correspondiente al Número de Orden entero de la Mediana.

**Tabla N° 27: Mediana en operaciones comparables en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

			<b>Valor correspondiente</b>	<b>Valor de la Mediana</b>
1.500	<b>X 0.50</b>	= 750	+ 21.000 =	<b>21.750</b>
Diferencia en valor absoluto	<b>Decimales del número de orden de la mediana</b>		<b>3</b>	
			<b>Número de orden entero de la mediana</b>	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

#### **A2.4.1.2.2.2. Establecimiento del Rango de Plena Competencia**

**Paso 1.** Obtener el Número de Orden del Primer Cuartil, sumándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado dividirlo para (2).

**Tabla N° 28: Número de Orden del Primer Cuartil en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

Número de Orden del Primer Cuartil		
3.5	+ 1 = 4.5/2 =	2.25
<b>Número de Orden de la Mediana</b>		<b>Número de Orden del Primer Cuartil</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Paso 2.** El Primer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden del Primer Cuartil. En el caso que el Número de Orden del Primer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los valores correspondientes al Número de Orden entero del Primer Cuartil, y a su inmediato superior.

**Tabla N° 29: Número de Orden del Primer Cuartil en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

Operaciones Comparables	
Número de Orden del Primer Cuartil	2.25
Número de Orden entero del Primer Cuartil	2
Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil	0.25
Número de Orden inmediato superior	3

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Tabla N° 30: Número de Orden del Primer Cuartil en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

Número de Orden del Primer Cuartil		
20.000	- 21.000 =	1.000
2	3	
<b>Número de Orden entero del Primer Cuartil</b>	<b>Número de Orden inmediato superior</b>	<b>Diferencia en valor absoluto</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

- Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden del Primer Cuartil; y a este resultado se le sumará el valor correspondiente al Número de Orden entero del Primer Cuartil.

**Tabla N° 30: Número de Orden del Tercer Cuartil en operaciones comparables en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

Número de Orden del Tercer Cuartil				
			Valor Correspondiente	
1.000	X 0.25 =	250 +	20.000 =	20.250
			2	Primer Cuartil
Diferencia en valor absoluto	Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil		Número de Orden entero del Primer Cuartil	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Paso 3.** El Número de Orden del Tercer Cuartil se obtendrá restándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado se le sumará el Número de Orden del Primer Cuartil.

**Tabla N° 32: Número de Orden del Tercer Cuartil en operaciones comparables en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

Número de Orden del Tercer Cuartil				
			Valor Correspondiente	
3.5	- 0.25 =	3.25 +	2.25 =	5.50
			2	Número de Orden del Tercer Cuartil
Número de Orden de la Mediana	Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil		Número de Orden del Primer Cuartil	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Paso 4.** El Tercer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden del Tercer cuartil. En el caso que el Número de Orden del Tercer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los valores correspondientes al Número de Orden entero del Tercer Cuartil y a su inmediato superior.

**Tabla N° 33: Número de Orden del Tercer Cuartil en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

Operaciones Comparables	
Número de Orden del Tercer Cuartil	5.50
Número de Orden entero del Tercer Cuartil	5
Decimales del Número de Orden del Tercer Cuartil	0.50
Número de Orden inmediato superior	6

- Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.
- Elaborado por: El autor

**Tabla N° 34: Número de Orden del Tercer Cuartil en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

Número de Orden del Tercer Cuartil		
25.000	- 27.000 =	2.000
5	6	
<b>Número de Orden entero del Tercer Cuartil</b>	<b>Número de Orden inmediato superior</b>	<b>Diferencia en valor absoluto</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

- Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden del Tercer Cuartil; y a este resultado se le sumará el valor correspondiente al Número de Orden entero del Tercer Cuartil.

**Tabla N° 35: Tercer Cuartil en operaciones comparables en el servicio recibido de arriendo de inmuebles**

			Valor correspondiente	Valor del Tercer Cuartil
2.000	X 0.50	= 1.000	+ 25.000 =	26.000
Diferencia en valor absoluto	Decimales del Número de orden del Tercer Cuartil		5	
			Número de Orden entero del Tercer Cuartil	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor



### A2.4.1.2.2.3. Resultados

CUADRO RESUMEN OPERACIONES DE SERVICIOS RECIBIDOS POR ARRIENDO DE INMUEBLES			
Número de Orden	Valor	Conceptos	
1	17.000		
2	20.000		
2.25	20.250	Primer Cuartil	Rango de Plena Competencia
3	21.000		
3.5	21.750	Mediana	
	22.000	Valor "parte relacionada"	
4	22.500		
5	25.000		
5.5	26.000	Tercer Cuartil	
6	27.000		

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

Durante el ejercicio 2016, SAG Ecuador S.A. efectuó operaciones con partes relacionadas e independientes por concepto de "arriendo de inmuebles" por un monto total de 528.000,00 USD, y 1.348.600,00 USD respectivamente. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, el valor unitario (22.000,00 USD) al cual se pactó el mencionado servicio con su parte relacionada (Inversora Aeronáutica de la Plata) está dentro de los límites que establece el rango de plena competencia; por lo tanto la operación se realizó en condiciones equivalentes a las efectuadas con partes independientes.

### A2.4.1.2.3. Servicios recibidos aeroportuarios

#### A2.4.1.2.3.1. Cálculo de la Mediana

**Paso 1.** Ordenar los valores en forma ascendente y asignar a cada uno de ellos un Número de Orden entero secuencial, iniciando en uno (1) y terminando con el total de valores (n).

**Tabla N° 36: Operaciones comparables en servicios recibidos aeroportuarios**

Operaciones Comparables		
Número de Orden	Número de Orden	Valor
1	EZEIZA S.A	700
2	AIRPORT EC SERVICE S.A.	850
3	TUCUMANO S.A.	900
4	ANDES S.A.	1.000,00
5	LAMAR S.A.	1.050,00
6	MARISCAL SUCRE S.A	1.200,00

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 2.** Una vez ordenados los valores, se obtiene el Número de Orden de la Mediana, sumándole uno (1) al número total de valores; y a dicho resultado se lo dividirá para dos (2).

**Tabla N° 37: Número de Orden de la Mediana en operaciones comparables en servicios recibidos aeroportuarios**

Número de Orden de la Mediana		
6	+ 1 = 7/2	3.5
Número total de valores		Número de Orden de la Mediana

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 3.** La Mediana se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden de la Mediana. En el caso que el Número de Orden de la Mediana no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los valores correspondientes al Número de Orden entero de la Mediana y a su inmediato superior.

**Tabla N° 38: Número de Orden de la Mediana en operaciones comparables en servicios recibidos aeroportuarios**

Operaciones Comparables	
Número de Orden de la Mediana	3.5
Número de Orden entero de la Mediana	3
Decimales del Número de Orden de la Mediana	0.5
Número de Orden inmediato superior	4

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Tabla N° 39: Mediana en operaciones comparables en servicios recibidos aeroportuarios**

900	1.000	100
Número de orden entero de la mediana	Número de orden inmediato superior	Diferencia en valor absoluto

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

- La diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden de la Mediana; y a este resultado se le sumará el valor correspondiente al Número de Orden entero de la Mediana.

**Tabla N° 40: Mediana en operaciones comparables en servicios recibidos aeroportuarios**

			Valor correspondiente	Valor de la Mediana
100	X 0.50	= 50	+ 900 =	950
Diferencia en valor absoluto	Decimales del número de orden de la mediana		3	
			Número de orden entero de la mediana	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

#### 2.4.1.2.3.2. Establecimiento del Rango de Plena Competencia

**Paso 1.** Obtener el Número de Orden del Primer Cuartil, sumándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado dividirlo para (2).

**Tabla N° 39: Número de Orden del Primer Cuartil en servicios recibidos aeroportuarios**

Número de Orden del Primer Cuartil		
3.5	+ 1 = 4.5/2 =	2.25
Número de Orden de la Mediana		Número de Orden del Primer Cuartil

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 2.** El Primer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden del Primer Cuartil. En el caso que el Número de Orden del Primer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los valores correspondientes al Número de Orden entero del Primer Cuartil, y a su inmediato superior.

**Tabla N° 41: Número de Orden del Primer Cuartil en servicios recibidos aeroportuarios**

Operaciones Comparables	
Número de Orden del Primer Cuartil	2.25
Número de Orden entero del Primer Cuartil	2
Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil	0.25
Número de Orden inmediato superior	3

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Tabla N° 42: Número de Orden del Primer Cuartil en servicios recibidos aeroportuarios**

Número de Orden del Primer Cuartil		
850	- 900 =	100
2	3	
<b>Número de Orden entero del Primer Cuartil</b>	<b>Número de Orden inmediato superior</b>	<b>Diferencia en valor absoluto</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

- Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden del Primer Cuartil; y a este resultado se le sumará el valor correspondiente al Número de Orden entero del Primer Cuartil.

**Tabla N° 43: Número de Orden del Tercer Cuartil en operaciones comparables en servicios recibidos aeroportuarios**

Número de Orden del Tercer Cuartil				
			<b>Valor Correspondiente</b>	
100	X 0.25 =	25 +	850 =	875
			2	<b>Primer Cuartil</b>
<b>Diferencia en valor absoluto</b>	<b>Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil</b>		<b>Número de Orden entero del Primer Cuartil</b>	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Paso 3.** El Número de Orden del Tercer Cuartil se obtendrá restándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado se le sumará el Número de Orden del Primer Cuartil.

**Tabla N° 44: Número de Orden del Tercer Cuartil en operaciones comparables en servicios recibidos aeroportuarios**

Número de Orden del Tercer Cuartil				
			<b>Valor Correspondiente</b>	
3.5	- 0.25 =	3.25 +	2.25 =	5.50
			2	
<b>Número de Orden de la Mediana</b>	<b>Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil</b>		<b>Número de Orden del Primer Cuartil</b>	<b>Número de Orden del Tercer Cuartil</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 4.** El Tercer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden del Tercer cuartil. En el caso que el Número de Orden del Tercer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los valores correspondientes al Número de Orden entero del Tercer Cuartil y a su inmediato superior.

**Tabla N° 45: Número de Orden del Tercer Cuartil en servicios recibidos aeroportuarios**

Operaciones Comparables	
Número de Orden del Tercer Cuartil	5.50
Número de Orden entero del Tercer Cuartil	5
Decimales del Número de Orden del Tercer Cuartil	0.50
Número de Orden inmediato superior	6

• Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

• Elaborado por: El autor

**Tabla N° 46: Número de Orden del Tercer Cuartil en servicios recibidos aeroportuarios**

Número de Orden del Tercer Cuartil		
1.050	- 1.200 =	150
5	6	
<b>Número de Orden entero del Tercer Cuartil</b>	<b>Número de Orden inmediato superior</b>	<b>Diferencia en valor absoluto</b>

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

- Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden del Tercer Cuartil; y a este resultado se le sumará el valor correspondiente al Número de Orden entero del Tercer Cuartil.

**Tabla N° 47: Tercer Cuartil en operaciones comparables en servicios recibidos aeroportuarios**

			Valor correspondiente	Valor del Tercer Cuartil
150	X 0.50	= 75	+ 1.050 =	1.125
Diferencia en valor absoluto	Decimales del Número de orden del Tercer Cuartil		5	
			Número de Orden entero del Tercer Cuartil	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

#### A2.4.1.2.3.3. Resultados

CUADRO RESUMEN OPERACIONES DE SERVICIOS RECIBIDOS AEROPORTUARIOS			
Número de Orden	Valor	Conceptos	Rango de Plena Competencia
1	700		
2	850		
2.25	875	Primer Cuartil	Rango de Plena Competencia
3	900		
3.5	950	Mediana	
4	1.000		
	1.000	Valor "parte relacionada"	
5	1.050		
5.5	1.125	Tercer Cuartil	
6	1.200		

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

Durante el ejercicio 2016, SAG Ecuador S.A. efectuó operaciones con partes relacionadas e independientes por concepto de “servicios aeroportuarios recibidos” por un monto total de 62.000,00 USD, y 35.500,00 USD respectivamente. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, el valor unitario (1.000,00 USD) al cual se pactó el mencionado servicio con su parte relacionada (TAM Aviación Ejecutiva/Taxi Aéreo S.A.) está dentro de los límites que establece el rango de plena competencia; por lo tanto la operación se realizó en condiciones equivalentes a las efectuadas con partes independientes.

#### **A2.4.1.2.4. Servicios financieros recibidos (intereses por préstamos)**

En la aplicación del MCUP en el análisis de los Intereses por préstamos (Gasto interés por servicios financieros) se determinó como Tasa de Interés de Plena Competencia (TIPC), la tasa de interés Activa Efectiva Referencial para el segmento Productivo Corporativo<sup>40</sup>, determinada por el Banco Central del Ecuador a la fecha de otorgamiento del préstamo “relacionado”. Una operación cumple con el Principio de Plena Competencia, cuando su tasa de interés es equivalente a la Tasa de Interés de Plena Competencia determinada para el efecto.

A continuación, se presenta el detalle de las Tasas de Interés de Plena Competencia (TIPC), sobre las cuales se realizó el respectivo análisis:

---

<sup>40</sup> Segmento Productivo Corporativo: Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas, que registren ventas anuales superiores a USD 5,000,000.00.

**Tabla N° 48: Tasas de Interés de Plena Competencia**

Mes	Año	Operaciones efectuadas			Tasa de Interés Activa Efectiva Referencial Segmento Productivo Corporativo	Tasa de Interés de Plena Competencia (TIPC) = Tasa Activa Efectiva Máxima Segmento Productivo Corporativo
		Empresas comparables y relacionada	Monto de la operación	Tasa de Interés aplicada		
Enero	2016				9.32%	9.33%
Febrero	2016				9.32%	9.33%
Marzo	2016				9.27%	9.33%
Abril	2016	Banco de Chile	12.504	10.42%	9.31%	9.33%
Mayo	2016				8.97%	9.33%
Junio	2016	SAG Chile (relacionada)	11.400	9.5%	9.31%	9.33%
Julio	2016	Banco Santander	16.800	15.4%	9.30%	9.33%
Agosto	2016				9.02%	9.33%
Septiembre	2016	Banco Pichincha	19.500	16.25%	9.32%	9.33%
Octubre	2016				9%	9.33%
Noviembre	2016	Produbank	9.700	8.084%	8.77%	9.33%
Diciembre	2016				8.48%	9.33%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El autor

**A2.4.1.2.4.1. Resultados**

Durante el ejercicio 2016, SAG Ecuador S.A. efectuó operaciones con partes relacionadas e independientes por concepto de “financiamiento de capital” por un monto total de 120.000,00 USD, y 58.504,00 USD respectivamente. La tasa de interés aplicada en el crédito entre SAG Ecuador y su parte relacionada (SAG Chile) fue del 9,5% anual; mientras que la tasa de interés de plena competencia generada a partir de la Tasa Activa Efectiva Referencial para el Segmento Productivo Corporativo para el mes de junio (mes en el que se ejecutó la operación) fue de 9.33%. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, la tasa de interés al que se efectuó la operación entre partes relacionadas (9,5%) es mayor a la que se haya efectuado entre partes independientes (9,33%), lo que permite determinar que las operaciones de financiamiento realizadas entre SAG Ecuador S.A. y sus partes relacionadas incumplen con el Principio de Plena Competencia.



#### A2.4.1.2.5. Servicios prestados – Servicios de entrenamiento/Transferencia de conocimientos

##### A2.4.1.2.5.1. Cálculo de la Mediana

**Paso 1.** Ordenar los valores en forma ascendente y asignar a cada uno de ellos un Número de Orden entero secuencial, iniciando en uno (1) y terminando con el total de valores (n).

**Tabla N° 49: Operaciones comparables en servicios prestados de entrenamiento/transferencia de conocimientos**

Operaciones Comparables		
Número de Orden	Número de Orden	Valor
1	AVIANCA TACA	14.000,00
2	AMERICAN AIRLINES	19.000,00
3	COPA AIRLINES	20.000,00
4	PANAMÁ AIR	21.000,00
5	AEROGAL	24.000,00

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 2.** Una vez ordenados los valores, se obtiene el Número de Orden de la Mediana, sumándole uno (1) al número total de valores; y a dicho resultado se lo dividirá para dos (2).

**Tabla N° 50: Número de Orden de la Mediana en operaciones comparables en servicios prestados de entrenamiento/transferencia de conocimientos**

Número de Orden de la Mediana		
5	+ 1 = 3	3
Número total de valores		Número de Orden de la Mediana

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 3.** La Mediana se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden de la Mediana. En este caso, la Mediana equivale a **20.000**.

##### A2.4.1.2.5.2. Establecimiento del Rango de Plena Competencia

**Paso 1.** Obtener el Número de Orden del Primer Cuartil, sumándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado dividirlo para (2).

**Tabla N° 51: Número de Orden del Primer Cuartil en operaciones comparables en servicios prestados de entrenamiento/transferencia de conocimientos**

Número de Orden del Primer Cuartil		
3	+ 1 = 4/2 =	2
Número de Orden de la Mediana		Número de Orden del Primer Cuartil

**Paso 2.** El Primer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden del Primer Cuartil. En este caso, el Primer Cuartil equivale a **19.000**.

**Paso 3.** El Número de Orden del Tercer Cuartil se obtendrá restándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado se le sumará el Número de Orden del Primer Cuartil.

**Tabla N° 52: Número de Orden del Tercer Cuartil en operaciones comparables en servicios prestados de entrenamiento/transferencia de conocimientos**

Número de Orden del Tercer Cuartil				
			Valor Correspondiente	
3	- 1 =	2 +	2 =	4
Número de Orden de la Mediana			Número de Orden del Primer Cuartil	Número de Orden del Tercer Cuartil

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 4.** El Tercer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden del Tercer cuartil. . En este caso, el Primer Cuartil equivale a **21.000**.

#### A2.4.1.2.5.3. Resultados

CUADRO RESUMEN OPERACIONES DE SERVICIOS PRESTADOS DE ENTRENAMIENTO/TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS			
Número de Orden	Valor	Conceptos	Rango de Plena Competencia
	<b>13.000,00</b>	Valor "parte relacionada"	
1	14.000,00		
2	19.000,00	Primer Cuartil	Rango de Plena Competencia
3	20.000,00	Mediana	
4	21.000,00	Tercer Cuartil	
5	24.000,00		

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

Durante el ejercicio 2016, SAG Ecuador S.A. efectuó operaciones con partes relacionadas e independientes por concepto de “servicios prestados de entrenamiento/transferencia de conocimientos” por un monto total de 65.000,00 USD, y 59.500,00 USD respectivamente. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, el valor unitario (13.000,00 USD) al cual se pactó el mencionado servicio con su parte relacionada (TAM Aviación Ejecutiva/Taxi Aéreo S.A.) es menor al límite inferior (primer cuartil) que establece el rango de plena competencia; por lo tanto la operación no se realizó en condiciones equivalentes a las efectuadas con partes independientes.

#### A2.4.1.2.6. Servicios recibidos de arriendos e intercambio de aeronaves

##### A2.4.1.2.6.1. Cálculo de la Mediana

**Paso 1.** Ordenar los valores en forma ascendente y asignar a cada uno de ellos un Número de Orden entero secuencial, iniciando en uno (1) y terminando con el total de valores (n).

**Tabla N° 53: Operaciones comparables en servicios recibidos de arriendos e intercambio de aeronaves**

Operaciones Comparables		
Número de Orden	Número de Orden	Valor
1	BRASILIA AIRLINES	11.000,00
2	AVIANCA TACA	14.500,00
3	AMERICAN AIRLINES	15.000,00
4	AEROGAL	16.000,00
5	COPA AIRLINES	16.500,00
6	AEROMEXICO	18.700,00
7	TACA AIRLINES	20.000,00

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 2.** Una vez ordenados los valores, se obtiene el Número de Orden de la Mediana, sumándole uno (1) al número total de valores; y a dicho resultado se lo dividirá para dos (2).

**Tabla N° 54: Número de Orden de la Mediana en operaciones comparables en servicios recibidos de arriendos e intercambio de aeronaves**

Número de Orden de la Mediana		
7	+ 1 = 8/2 =	4
Número total de valores		Número de Orden de la Mediana

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 3.** La Mediana se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden de la Mediana. En este caso, el valor equivale a **16.000,00**.

#### A2.4.1.2.6.2. Establecimiento del Rango de Plena Competencia

**Paso 1.** Obtener el Número de Orden del Primer Cuartil, sumándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado dividirlo para (2).

**Tabla N° 55: Número de Orden del Primer Cuartil en operaciones comparables en servicios recibidos de arriendos e intercambio de aeronaves**

Número de Orden del Primer Cuartil		
4	+ 1 = 5/2 =	2.5
Número de Orden de la Mediana		Número de Orden del Primer Cuartil

**Paso 2.** El Primer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden del Primer Cuartil. En el caso que el Número de Orden del Primer Cuartil no resulte un número entero, se establecerá de la siguiente manera:

- Primero se obtendrá la diferencia, en valor absoluto, de los valores correspondientes al Número de Orden entero del Primer Cuartil, y a su inmediato superior.

**Tabla N° 56: Número de Orden del Primer Cuartil en operaciones comparables en servicios recibidos de arriendos e intercambio de aeronaves**

Operaciones Comparables	
Número de Orden del Primer Cuartil	2.5
Número de Orden entero del Primer Cuartil	2
Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil	0.5
Número de Orden inmediato superior	3

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Tabla N° 57: Número de Orden del Primer Cuartil en operaciones comparables en servicios recibidos de arriendos e intercambio de aeronaves**

Número de Orden del Primer Cuartil		
14.500	-15.000 =	500
2	3	
Número de Orden entero del Primer Cuartil	Número de Orden inmediato superior	Diferencia en valor absoluto

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

- Esta diferencia obtenida se multiplicará por los decimales del Número de Orden del Primer Cuartil; y a este resultado se le sumará el valor correspondiente al Número de Orden entero del Primer Cuartil.

**Tabla N° 58: Número de Orden del Tercer Cuartil en operaciones comparables en servicios recibidos de arriendos e intercambio de aeronaves**

Número de Orden del Tercer Cuartil				
			Valor Correspondiente	
500	X 0.5 =	250 +	14.500 =	14.750
			2	Primer Cuartil
Diferencia en valor absoluto	Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil		Número de Orden entero del Primer Cuartil	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Paso 3.** El Número de Orden del Tercer Cuartil se obtendrá restándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado se le sumará el Número de Orden del Primer Cuartil.

**Tabla N° 59: Número de Orden del Tercer Cuartil en operaciones comparables en servicios recibidos de arriendos e intercambio de aeronaves**

Número de Orden del Tercer Cuartil				
			Valor Correspondiente	
4	- 0.5 =	3.5 +	2.5 =	6
			2.5	Número de Orden del Tercer Cuartil
Número de Orden de la Mediana	Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil		Número de Orden del Primer Cuartil	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Paso 4.** El Tercer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden del Tercer cuartil. En este caso, el valor equivale a **18.700,00**.

**A2.4.1.2.6.3. Resultados**

CUADRO RESUMEN OPERACIONES COMPARABLES EN SERVICIOS RECIBIDOS DE ARRIENDOS E INTERCAMBIO DE AERONAVES			
Número de Orden	Valor	Conceptos	Rango de Plena Competencia
1	11.000		
2	14.500		
2.5	14.750	Tercer Cuartil	Rango de Plena Competencia Rango de Plena Competencia
3	15.000		
	15.000	Valor "parte relacionada"	
4	16.000	Mediana	
5	16.500		
6	18.7000	Tercer Cuartil	
7	20.000		

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

Durante el ejercicio 2016, SAG Ecuador S.A. efectuó operaciones con partes relacionadas e independientes por concepto de “servicios recibidos de arriendos de intercambio de aeronaves” por un monto total de 540.000,00 USD, y 159.000,00 USD respectivamente. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, el valor unitario (15.000,00 USD) al cual se pactó el mencionado servicio con su parte relacionada (TAM Aviación Ejecutiva/Taxi Aéreo S.A.) está dentro de los límites que establece el rango de plena competencia; por lo tanto, la operación se realizó en condiciones equivalentes a las efectuadas con partes independientes.

### A2.4.1.2.7. Servicios prestados de mantenimiento de aeronaves

#### A2.4.1.2.7.1. Cálculo de la Mediana

**Paso 1.** Ordenar los valores en forma ascendente y asignar a cada uno de ellos un Número de Orden entero secuencial, iniciando en uno (1) y terminando con el total de valores (n).

**Tabla N° 60: Operaciones comparables en servicios prestados de mantenimiento de aeronaves**

Operaciones Comparables		
Número de Orden	Número de Orden	Valor
1	HELICOL	7.000,00
2	AIRBUS S.A.	9.000,00
3	EMBRAER S.A.	14.000,00
4	AERENNOVA S.A.	14.500,00
5	BOEING S.A.	15.000,00

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 2.** Una vez ordenados los valores, se obtiene el Número de Orden de la Mediana, sumándole uno (1) al número total de valores; y a dicho resultado se lo dividirá para dos (2).

**Tabla N° 61: Número de Orden de la Mediana en servicios prestados de mantenimiento de aeronaves**

Número de Orden de la Mediana		
5	+ 1 = 6/2 =	3
Número total de valores		Número de Orden de la Mediana

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

**Paso 3.** La Mediana se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden de la Mediana. En este caso, el valor equivale a **14.000,00**.

#### A2.4.1.2.7.2. Establecimiento del Rango de Plena Competencia

**Paso 1.** Obtener el Número de Orden del Primer Cuartil, sumándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado dividirlo para (2).

**Tabla N° 62: Número de Orden del Primer Cuartil en servicios prestados de mantenimiento de aeronaves**

Número de Orden del Primer Cuartil		
3	+ 1 = 4/2 =	2
Número de Orden de la Mediana		Número de Orden del Primer Cuartil

**Paso 2.** El Primer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden del Primer Cuartil. En este caso, el valor equivale a **9.000,00**.

**Paso 3.** El Número de Orden del Tercer Cuartil se obtendrá restándole uno (1) al Número de Orden de la Mediana; y a este resultado se le sumará el Número de Orden del Primer Cuartil.

**Tabla N° 63: Número de Orden del Tercer Cuartil en servicios prestados de mantenimiento de aeronaves**

Número de Orden del Tercer Cuartil				
3	N/A	3 +	2 =	5
Número de Orden de la Mediana	Decimales del Número de Orden del Primer Cuartil		Número de Orden del Primer Cuartil	Número de Orden del Tercer Cuartil

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.  
Elaborado por: El autor

**Paso 4.** El Tercer Cuartil se establecerá ubicando el valor correspondiente al Número de Orden del Tercer cuartil. En este caso, el valor equivale a **15.000,00**.



### A2.4.1.2.7.3. Resultados

CUADRO RESUMEN OPERACIONES COMPARABLES EN SERVICIOS PRESTADOS DE MANTENIMIENTO DE AERONAVES			
Número de Orden	Valor	Conceptos	Rango de Plena Competencia
1	7.000		
2	9.000	Primer Cuartil	Rango de Plena Competencia Rango de Plena Competencia
	10.000	Valor "parte relacionada"	
3	14.000	Mediana	
4	14.500		
5	15.000		
	15.500	Tercer Cuartil	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

Durante el ejercicio 2016, SAG Ecuador S.A. efectuó operaciones con partes relacionadas e independientes por concepto de "mantenimiento de aeronaves" por un monto total de 120.000,00 USD, y 79.000,00 USD respectivamente. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, el valor unitario (10.000,00 USD) al cual se pactó el mencionado servicio con su parte relacionada (SAG Chile) está dentro de los límites que establece el rango de plena competencia; por lo tanto, la operación se realizó en condiciones equivalentes a las efectuadas con partes independientes.

**Tabla 64: Resumen de resultados de la determinación del rango de plena competencia en las operaciones efectuadas por SAG Ecuador con partes relacionadas en el año 2016**

RESULTADOS DE LAS OPERACIONES EFECTUADAS POR SAG ECUADOR CON PARTES RELACIONADAS AÑO 2016					
Operaciones	Valor fuera del rango de Plena Competencia	Rango de Plena Competencia			Valor fuera del rango de Plena Competencia
		Valor Primer Cuartil (USD)	Valor de la Mediana (USD)	Valor Tercer Cuartil (USD)	
Servicios recibidos por traslado de pasajeros		328,75	345 344,26	593,75	
Servicios recibidos por arriendo de inmuebles		20.250	21.750 22.000	26.000	
Servicios recibidos aeroportuarios		875	950 1.000	1.125	
Servicios financieros recibidos		9,33%			9,5%
Servicios prestados de entrenamiento/transferencia de conocimientos	13.000	19.000	20.000	21.000	
Servicios recibidos de arriendos e intercambio de aeronaves		14.750	16.000 15.000	18.700	
Servicios prestados de mantenimiento de aeronaves		9.000	14.000 10.000	15.500	

Fuente: Sur Airlines Group Ecuador S.A.

Elaborado por: El autor

Durante el ejercicio 2016, SAG Ecuador S.A. efectuó operaciones con partes relacionadas e independientes, sobre las cuales se ejecutó el análisis de determinación de precios de transferencia, obteniendo los siguientes resultados:

- Las operaciones “contratación de servicios por traslado de pasajeros” fueron realizadas por un monto total de 84.000,00 USD, y 345.000,00 USD respectivamente. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, el valor unitario (344,26 USD) al cual se pactó el mencionado servicio con su parte relacionada (Transportes San Ignacio S.A.) está dentro de los límites que establece el rango de plena competencia; por lo tanto la operación se realizó en condiciones equivalentes a las efectuadas con partes independientes.
- Las operaciones “arriendo de inmuebles” fueron realizadas por un monto total de 528.000,00 USD, y 1.348.600,00 USD respectivamente. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, el valor unitario (22.000,00 USD) al cual se pactó el mencionado servicio con su parte relacionada (Inversora Aeronáutica de la Plata) está dentro de los límites que establece el rango de plena competencia; por lo tanto la operación se realizó en condiciones equivalentes a las efectuadas con partes independientes.
- Las operaciones “servicios aeroportuarios recibidos” fueron realizadas por un monto total de 62.000,00 USD, y 35.500,00 USD respectivamente. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, el valor unitario (1.000,00 USD) al cual se pactó el mencionado servicio con su parte relacionada (TAM Aviación Ejecutiva/Taxi Aéreo S.A.) está dentro de los límites que establece el rango de plena competencia; por lo tanto la operación se realizó en condiciones equivalentes a las efectuadas con partes independientes.
- Las operaciones “financiamiento de capital” fueron realizadas por un monto total de 120.000,00 USD, y 58.504,00 USD respectivamente. La tasa de interés aplicada en el crédito entre SAG Ecuador y su parte relacionada (SAG Chile) fue del 9,5% anual; mientras que la tasa de interés de plena competencia generada a partir de la Tasa Activa Efectiva Referencial para el Segmento Productivo Corporativo para el mes de junio (mes en el que se ejecutó la operación) fue de 9,33%. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, la tasa de interés al que se efectuó la operación entre partes relacionadas (9,5%) es mayor a la que se haya efectuado entre partes independientes (9,33%), lo que permite determinar que las operaciones de financiamiento realizadas entre SAG Ecuador S.A. y sus partes relacionadas incumplen con el Principio de Plena Competencia.

- Las operaciones “servicios prestados de entrenamiento/transferencia de conocimientos” fueron realizadas por un monto total de 65.000,00 USD, y 59.500,00 USD respectivamente. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, el valor unitario (13.000,00 USD) al cual se pactó el mencionado servicio con su parte relacionada (TAM Aviación Ejecutiva/Taxi Aéreo S.A.) es menor al límite inferior (primer cuartil) que establece el rango de plena competencia; por lo tanto la operación no se realizó en condiciones equivalentes a las efectuadas con partes independientes.
- Las operaciones “servicios recibidos de arriendos de intercambio de aeronaves” fueron realizadas por un monto total de 540.000,00 USD, y 159.000,00 USD respectivamente. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, el valor unitario (15.000,00 USD) al cual se pactó el mencionado servicio con su parte relacionada (TAM Aviación Ejecutiva/Taxi Aéreo S.A.) está dentro de los límites que establece el rango de plena competencia; por lo tanto, la operación se realizó en condiciones equivalentes a las efectuadas con partes independientes.
  - Las operaciones “mantenimiento de aeronaves” fueron realizadas por un monto total de 120.000,00 USD, y 79.000,00 USD respectivamente. De acuerdo al análisis de cumplimiento del Principio de Plena Competencia, el valor unitario (10.000,00 USD) al cual se pactó el mencionado servicio con su parte relacionada (SAG Chile) está dentro de los límites que establece el rango de plena competencia; por lo tanto, la operación se realizó en condiciones equivalentes a las efectuadas con partes independientes.