

UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

Análisis de la aplicación de los precios de transferencias en las exportaciones de minerales metálicos en el cantón Zaruma periodo 2020.

AUTORES:

Hablich Sánchez, Elba María  
Sobrevilla Macías, Sissy Nathalie

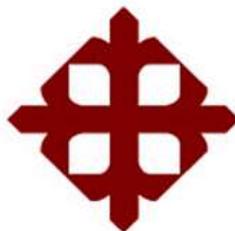
TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
LICENCIAD (O/A) EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TUTOR:

CPA. Samaniego Pincay, Pedro José, MBA

Guayaquil, Ecuador

21 de febrero de 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: Hablich Sánchez, Elba María y Sobrevilla Macías, Sissy Nathalie, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Licenciada en Contabilidad y Auditoría.

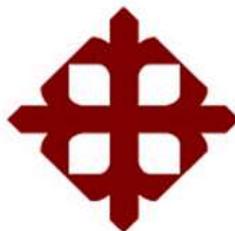
TUTOR

f. \_\_\_\_\_  
CPA. Samaniego Pincay, Pedro José, MBA

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. \_\_\_\_\_  
Ing. Diez Farhat, Said Vicente, Ph.D.

Guayaquil, a los 21 días del mes de febrero del año 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, Hablich Sánchez, Elba María y Sobrevilla Macías, Sissy Nathalie

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación: **Análisis de la aplicación de los precios de transferencias en las exportaciones de minerales metálicos en el cantón Zaruma periodo 2020**, previa a la obtención del Título de: Licenciada en Contabilidad y Auditoría, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría. En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 21 días del mes de febrero del año 2022

LOS AUTORES

f.

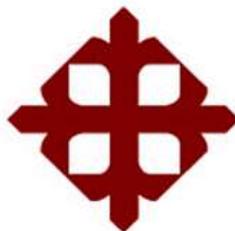
Elba Hablich Sánchez

Hablich Sánchez, Elba María

f.

Sissy Sobrevilla M.

Sobrevilla Macías, Sissy Nathalie



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

#### AUTORIZACIÓN

Nosotras, Hablich Sánchez, Elba María y Sobrevilla Macías, Sissy Nathalie

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Análisis de la aplicación de los precios de transferencias en las exportaciones de minerales metálicos en el cantón Zaruma periodo 2020**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 21 días del mes de febrero del año 2022

#### LOS AUTORES

f. Elba Hablich Sánchez

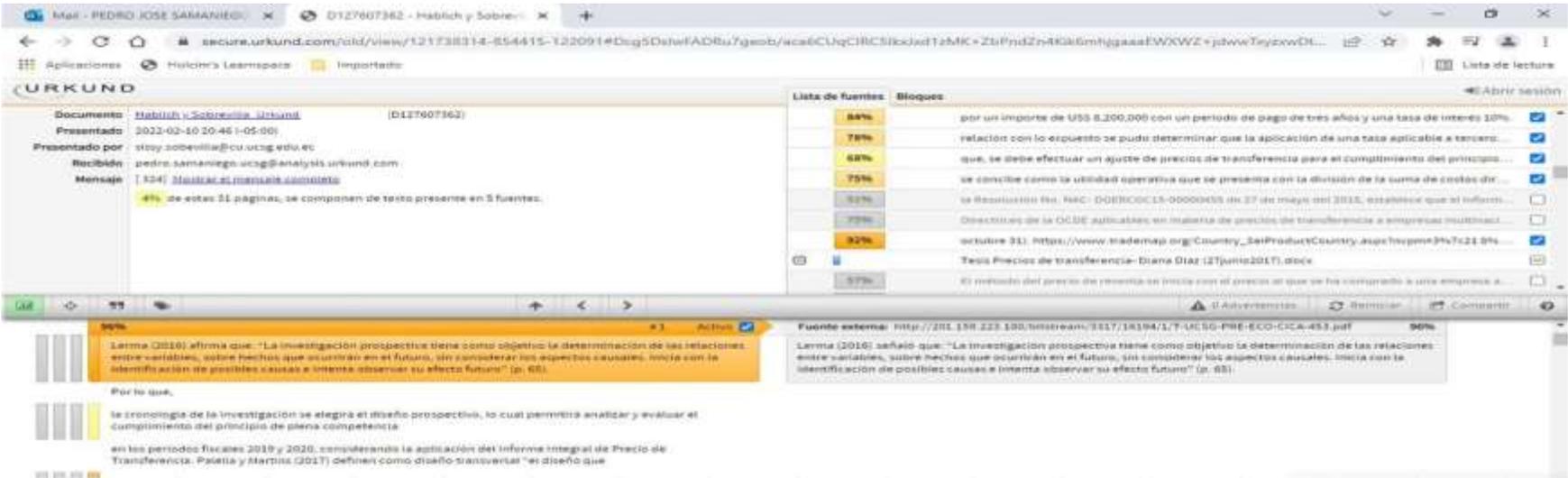
Hablich Sánchez, Elba María

f. Sissy Sobrevilla M.

Sobrevilla Macías, Sissy Nathalie

# Reporte Urkund

https://secure.orkund.com/old/view/121738314-854415-122091#Dcg5DslwFADru7geob/aca6CUqCIRC5lkxJxd1zMK+ZbPndZn4Kik6mhjgaaaEWXWZ+jdwwTxyzxDtBCGEkjWWj3O08xjH217W/yyoPcUs1727Soras+fsD



TUTOR

f. \_\_\_\_\_

CPA. Samaniego Pincay, Pedro José, MBA.

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por darme sabiduría y fortaleza para poder superar cada obstáculo y poder cumplir con una de mis metas, como lo es terminar con éxito mi etapa universitaria.

Agradezco a la Virgen Monserrat por cuidarme y darme luz en cada paso de mi vida.

Agradezco a mi padre Franklin Hablich Noriega, que a pesar de que ya no está conmigo, sé que me protege desde el cielo, ya que siempre me dio su apoyo y amor incondicional para crecer profesionalmente y lograr cumplir mis sueños.

Agradezco a mi madre Maritza Sánchez Cruz, ya que siempre me motivo a dar lo mejor de mí y no darme por vencida fácilmente. Gracias por ser mi pilar fundamental en mi vida y de luchar por mis sueños.

Agradezco a mis hermanos Félix, Franklin, Fernando y Fabricio por apoyarme en cada decisión que he tomado y de siempre aconsejarme. Gracias por demostrar su amor y apoyo hacia mí.

Agradezco a mis sobrinos Andrés Hablich, Gianella Hablich y Frank Hablich por darme momentos de ternura y amor. Le agradezco a Dios por tenerlos y de sacarme ese lado tierno.

Agradezco a mi abuelita María y a mis tías Gioconda, Jessica, Elva y Alicia por darme todo su apoyo y consejos de vida. También doy gracias a mis primos Karen, Amy, Kevin, Jair y Bolívar por los buenos momentos que me han brindado y de su apoyo.

Agradezco a mis cuñadas María, Karol y Jessica por ser grandes personas que estuvieron en los buenos y malos momentos de mi vida y de brindarme su apoyo.

Agradezco a mis dos grandes amigos de la secundaria Allison y Steven por brindarme su tiempo cuando los necesito y su confianza. Además, le agradezco a mi amiga de la universidad Fernanda ya que hemos avanzado poco a poco durante la etapa universitaria y de las risas y consejos que nos damos.

Agradezco a mi compañera de tesis Sissy Sobrevilla, ya que durante el proceso de tesis hemos dado lo mejor para salir con éxito en la sustentación.

Elba Hablich Sánchez

## Agradecimiento

A Dios por ser fuente de luz que guía mi camino en todo momento, por darme sabiduría y permitirme culminar otra etapa de mi vida con éxito.

A mi papá César Sobrevilla Cornejo, por ser mi inspiración durante estos años de aprendizaje. Por darme la oportunidad de estudiar esta carrera en una de las mejores universidades del país. Gracias por apoyarme, aconsejarme, y despejar las disyuntivas que se presentaron en el camino para tomar mis decisiones y alcanzar mis metas.

A mi mamá Janeth Macías Mieles, por su total entrega a sus hijos. Por darme un amor incondicional, por estar siempre a mi lado, en los buenos y malos momentos. Gracias por inculcarme los valores que me definen como una gran persona. Asimismo, por apoyarme y aconsejarme a lo largo de mi vida.

A Doménica González, María Dolores Orlando, Emily Mateus, Morelia Aspiazu, y Mario Quiñónez, por brindarme su amistad y hacer de mis días en la universidad, los mejores. ¡Por nuestros cinco años de amistad y contando!

A Independientes Economía. Gracias por permitirme conocer personas que al día de hoy guardo en mi corazón, por ser parte de anécdotas inolvidables. Que los ideales servicio, estudio y responsabilidad sigan predominando en la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Empresariales.

A mi *partner in crime*, Elba Hablich Sánchez, por ser mi cómplice en todo este trayecto de titulación. Gracias por tu confianza, compromiso y dedicación.

Al CPA. Pedro Samaniego Pincay, por ser un excelente profesor y tutor de tesis. Gracias por acompañarnos en el proceso. Usted es un *crack*.

A los profesores de mi alma mater, por inculcarme los conocimientos necesarios para convertirme en una profesional de la Contabilidad y Auditoría.

Sissy Sobrevilla Macías

## **Dedicatoria**

En este presente trabajo se lo dedico a Dios y a la Virgen por guiarme en cada paso que he dado y no abundarme en los momentos difíciles de mi vida.

A mis padres porque son mi fortaleza para lograr cumplir mis metas y de brindarme todo su amor, ya que sin ellos hoy no estaría escribiendo esta dedicatoria. Les dedico mis logros porque me enseñaron a que si me tropiezo tengo que levantarme y aprender de mis errores. A ustedes que son los que siempre van a estar allí para mí en los buenos y difíciles momentos de mi vida. Los amo papi y mami.

A mis hermanos que a pesar de las diferencias que tengamos siempre van a estar allí apoyándome en cada decisión que tome y de cuidarme desde pequeña hasta ahora. A ustedes siempre estarán en mi corazón y en mi mente. Pido a Dios que me conceda de seguir unidos como siempre. Los amo querubín, peluchin, Fernandito y olafi.

Elba Hablich Sánchez

A mi abuelita, Elba Cornejo Guzmán, le dedico este logro que sin duda también forma parte del mismo. Gracias por darme su amor y ternura a lo largo de mi vida. Gracias por todas esas largas conversaciones a la hora del cafecito, me llevo lindos recuerdos y sabios consejos.

A los pilares de mi vida, mis padres, César Sobrevilla Cornejo y Janeth Macías Mieles. Les dedico un logro más, nada de esto hubiese sido posible sin ustedes. Nuevamente, gracias por tanto y perdón por tan poco.

A mis hermanos, mis colegas, por los lazos que nos unen. Nunca perdamos el amor que nos tenemos, aunque a veces no lo demostremos. La fe, humildad, perseverancia, y el esfuerzo, nos llevarán a un futuro enriquecedor. ¡Adelante, clan Sobrevilla!

Sissy Sobrevilla Macías



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTADURÍA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

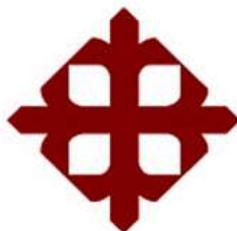
Ing. Diez Farhat, Said Vicente, Ph.D.  
DIRECTORA DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_

CPA. Barberan Zambrano, Nancy Johanna, Ph.D.  
COORDINADOR DEL ÁREA

f. \_\_\_\_\_

Ing. Ortíz Donoso, Raúl Guillermo, MSc  
OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CALIFICACIÓN

f. \_\_\_\_\_

CPA. Samaniego Pincay, Pedro José, MBA  
TUTOR

## Índice General

Resumen.....	XXIII
Introducción.....	2
Antecedentes.....	6
Problemática de la Investigación .....	9
Justificación de la Investigación .....	11
Objetivo General.....	12
Objetivos Específicos .....	12
Preguntas de investigación.....	13
Limitación .....	13
Delimitación .....	13
Capítulo 1: Fundamentación Teórica .....	15
Marco Teórico.....	15
Teoría de la Ventaja Comparativa.....	15
Teoría de Precio Límite .....	17
Marco Conceptual.....	18
OCDE.....	18
Principio del Arm's Length .....	20
Precio Comparable No Controlado (MCUP) .....	20
Base Erosion Profit Shifting (BEPS).....	22
Commodities .....	22

Análisis de Comparabilidad.....	23
Partes Vinculadas .....	24
Marco Referencial.....	25
La Industria Minera en el Ecuador .....	25
Precios de Transferencia en la Industria Minera .....	31
Transacciones Relacionadas al MCUP Method.....	33
Marco Legal .....	35
Alcance .....	35
Sujeto Pasivo de Impuesto a la Renta .....	35
Régimen Precios de Transferencia .....	36
Principio de Plena Competencia .....	36
Exenciones para la Aplicación de Precios de Transferencia.....	38
Montos Mínimos para la Presentación de Información al SRI.....	39
Operaciones No Contempladas .....	39
Partes Relacionadas.....	41
Paraísos Fiscales.....	47
Rango de Plena Competencia .....	52
Métodos de Precios de Transferencia.....	53
OCDE Post Covid-19 .....	61
Capítulo 2: Metodología de Investigación .....	62
Diseño de Investigación.....	62
Tipo de Investigación.....	64
Enfoque de Investigación .....	65

Fuentes de Información .....	66
Población.....	67
Descripción del Sector Sujeto a Revisión .....	68
Muestra.....	76
Técnicas de Recolección de Datos.....	76
Análisis de Datos .....	77
Resultados.....	89
Matriz de Hallazgos .....	90
Análisis de las Entrevistas .....	95
Capítulo 3: Desarrollo del Estudio del Caso.....	97
Conocimiento de la Empresa Sujeta a Evaluación .....	97
Actividad Operacional .....	97
Ubicación .....	98
Estructura Organizacional.....	98
Estructura Societaria.....	99
Organigrama Estructural .....	99
Línea de Negocio y Productos (Tipos de Productos o Servicios) .....	101
Clientes .....	101
Concesiones con el Estado.....	102
Transacciones con Partes Relacionadas .....	103
Identificación de Operaciones con Partes Relacionadas.....	104
Operaciones de Activo .....	104
Operaciones de Pasivo .....	111

Operaciones de Ingresos .....	111
Operaciones de Egresos.....	112
Análisis Funcional.....	113
Riesgos Asumidos .....	113
Activos Utilizados .....	115
Funciones de la Compañía .....	115
Selección del Método de Precios de Transferencia por Transacción .....	124
Ingresos por Exportaciones de Oro – CUP 1 .....	124
Pago de Regalías por Uso de Marca – CUP 2.....	134
Préstamo para Capital de Trabajo – CUP 3.....	140
Importación de Materia Prima y Maquinaria – MMNT 1 .....	150
Ingresos por Prestación de Servicios Técnicos – MMNT 2.....	159
Conciliación Tributaria .....	163
Búsqueda de Comparable .....	167
Aplicación del MMNT .....	167
Conclusiones.....	171
Recomendaciones.....	173
Referencias .....	174
Apéndice 1: Formato de Entrevista a Expertos .....	179

## Índice De Tablas

<b>Tabla 1</b> Principales Productos Exportados del Sector Minero .....	3
<b>Tabla 2</b> Países Miembros de la OCDE .....	8
<b>Tabla 3</b> Evolución de las Exportaciones de Oro .....	27
<b>Tabla 4</b> Evolución de las Exportaciones de Plata .....	28
<b>Tabla 5</b> Evolución de las Exportaciones de Cobre .....	29
<b>Tabla 6</b> Evolución de las Exportaciones de Plomo .....	30
<b>Tabla 7</b> Montos Mínimos para la Presentación de Información .....	39
<b>Tabla 8</b> Paraísos Fiscales en los Países de América .....	48
<b>Tabla 9</b> Paraísos Fiscales en los Países de Europa.....	49
<b>Tabla 10</b> Paraísos Fiscales en los Países de Asia .....	50
<b>Tabla 11</b> Paraísos Fiscales en los Países de África .....	51
<b>Tabla 12</b> Paraísos Fiscales en los Países de Oceanía.....	51
<b>Tabla 13</b> Ejemplo del Método de Precio de Preventa .....	56
<b>Tabla 14</b> Ejemplo del Método de Costo Adicionado .....	57
<b>Tabla 15</b> Ejemplo del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional .....	60
<b>Tabla 16</b> Compañías Más Representativas que Conforman el Sector Minero de la Ciudad de Zaruma.....	75
<b>Tabla 17</b> Matriz de Hallazgos .....	92
<b>Tabla 18</b> Matriz de Hallazgos (parte II).....	93
<b>Tabla 19</b> Matriz de Hallazgos (parte III).....	94
<b>Tabla 20</b> Distribución del Personal .....	98

<b>Tabla 21</b> Estructura Societaria.....	99
<b>Tabla 22</b> Clientes del Exterior y Locales.....	102
<b>Tabla 23</b> Concesiones Inscritas de MINORO S.A. ....	102
<b>Tabla 24</b> Transacciones con Partes Relacionadas.....	103
<b>Tabla 25</b> Productos para Actividades Mineras.....	104
<b>Tabla 26</b> Descripción Detallada de los Productos para Actividades Mineras .....	105
<b>Tabla 27</b> Productos para la Ejecución de Actividades Mineras .....	106
<b>Tabla 28</b> Maquinarias y Equipos de Minas .....	108
<b>Tabla 29</b> Características de las Maquinarias.....	109
<b>Tabla 30</b> Indicadores Financieros de la Compañía MINORO S.A. Ejercicio Fiscal 2020 .....	114
<b>Tabla 31</b> Ventas Nacionales de MINORO S.A.....	116
<b>Tabla 32</b> Ventas Internacionales de MINORO S.A. ....	117
<b>Tabla 33</b> Compras con Proveedores del Exterior .....	117
<b>Tabla 34</b> Transacciones por Exportaciones de Oro.....	126
<b>Tabla 35</b> Precios Internacionales del Oro.....	127
<b>Tabla 36</b> Comparabilidad de los Precios del Oro.....	131
<b>Tabla 37</b> Ajustes de Precios de Transferencia .....	132
<b>Tabla 38</b> Transacciones por Pago de Regalías por Uso de Marca.....	135
<b>Tabla 39</b> Transacciones por Pago de Regalías por Uso de Marca Comparable ...	135
<b>Tabla 40</b> Datos de Contratos Comparables por Plata .....	137
<b>Tabla 41</b> Datos de Contratos Comparables por Cobre.....	137
<b>Tabla 42</b> Ajuste de Precio de Transferencia Plata.....	139

<b>Tabla 43</b> Ajuste de Precio de Transferencia Cobre .....	139
<b>Tabla 44</b> Datos del Préstamo con Parte Relacionada .....	141
<b>Tabla 45</b> Tabla de Amortización con Parte Relacionada .....	142
<b>Tabla 46</b> Tasas de Interés Efectiva de Instituciones Financieras Locales .....	145
<b>Tabla 47</b> Rango Intercuartil de las Tasas de Interés Efectiva.....	146
<b>Tabla 48</b> Datos del Préstamo Comparable .....	146
<b>Tabla 49</b> Tabla de Amortización Comparable.....	147
<b>Tabla 50</b> Ajuste de Precios de Transferencia .....	148
<b>Tabla 51</b> Transacciones que Efectuó MINORO S.A. ....	150
<b>Tabla 52</b> Selección del Indicador más Adecuado .....	154
<b>Tabla 53</b> Información Financiera de Compañía MINORO S.A. y Comparables.....	156
<b>Tabla 54</b> Indicador Margen de Operación.....	156
<b>Tabla 55</b> Rango de Plena Competencia .....	157
<b>Tabla 56</b> Información Financiera de Compañía MINORO S.A. y Comparables.....	161
<b>Tabla 57</b> Indicador Margen de Operación.....	161
<b>Tabla 58</b> Rango de Plena Competencia .....	162
<b>Tabla 59</b> Ajuste de Precios de Transferencia .....	163

## Índice De Figura

<b>Figura 1</b> Recaudación Nacional por Impuesto.....	4
<b>Figura 2</b> Inversión Directa Extranjera de la Industria Minera.....	5
<b>Figura 3</b> Exportación de Oro por País de Destino 2019- 2020.....	10
<b>Figura 4</b> Ventaja Comparativa en el Comercio Internacional .....	16
<b>Figura 5</b> Teoría del Precio Limite .....	17
<b>Figura 6</b> Países Miembros que Conforman a la OCDE.....	19
<b>Figura 7</b> Esquema del Método Precio Comparable No Controlado (MPCNC) .....	21
<b>Figura 8</b> Análisis de Comparabilidad.....	23
<b>Figura 9</b> Impacto Potencial en los Ingresos.....	32
<b>Figura 10</b> Principales Razones de Vulnerabilidad en Países en Vía de Desarrollo. 33	
<b>Figura 11</b> MCUP METHOD .....	34
<b>Figura 12</b> Principio de Plena Competencia .....	37
<b>Figura 13</b> Exenciones para la Aplicación del Régimen de Precios de Transferencia .....	38
<b>Figura 14</b> Operaciones No Contempladas .....	40
<b>Figura 15</b> Otras Operaciones con Otras Partes Relacionales Locales No Contempladas.....	40
<b>Figura 16</b> Sujeto Pasivo .....	41
<b>Figura 17</b> Caso 1 - Matriz y sus Sociedades Filiales y Subsidiarias.....	42
<b>Figura 18</b> Caso 2 - Sociedades Filiales y Subsidiarias.....	42
<b>Figura 19</b> Caso 3 – Participación Directa o Indirecta en la Dirección, Administración, Control o Capital .....	43
<b>Figura 20</b> Caso 4 – Órganos Directivos por Miembros del Mismo Grupo.....	43

<b>Figura 21</b> Caso 5 – Participación Directa o Indirecta en la Dirección, Administración, Control o Capital de un Mismo Grupo .....	44
<b>Figura 22</b> Caso 6 – Partes Relacionadas entre la Compañía y un Integrante de la Junta Directiva .....	44
<b>Figura 23</b> Caso 7 – Partes Relacionadas entre la Compañía y Comisario.....	45
<b>Figura 24</b> Caso 8 – Partes Relacionadas.....	45
<b>Figura 25</b> Grado de Consanguinidad.....	46
<b>Figura 26</b> Grado de Afinidad .....	46
<b>Figura 27</b> Caso 9 – Partes Relacionadas entre la Compañía y los Fideicomisos ...	47
<b>Figura 28</b> Métodos de Precios de Transferencia.....	53
<b>Figura 29</b> Comparación Interna y Externa.....	54
<b>Figura 30</b> Ejemplo del Método de Precio Comparable No Controlado .....	54
<b>Figura 31</b> Ejemplo del Método de Precio de Preventa .....	55
<b>Figura 32</b> Ejemplo del Método de Costo Adicionado.....	57
<b>Figura 33</b> Parámetros del Diseño de la Investigación .....	63
<b>Figura 34</b> Exportaciones Petroleras y No Petroleras.....	68
<b>Figura 35</b> Productos Tradicionales y No Tradicionales .....	69
<b>Figura 36</b> Productos No Tradicionales .....	70
<b>Figura 37</b> Productos No Tradicionales Primarios .....	71
<b>Figura 38</b> Exportaciones de Productos Mineros.....	72
<b>Figura 39</b> Participación Porcentual de las Exportaciones de Minerales 2019 .....	73
<b>Figura 40</b> Participación Porcentual de las Exportaciones de Minerales 2020 .....	73
<b>Figura 41</b> Provincias con Actividad Minera.....	74

<b>Figura 42</b> Análisis de Datos Cualitativos .....	90
<b>Figura 43</b> Organigrama Estructural de la Compañía .....	100
<b>Figura 44</b> Líneas de Negocio y Productos.....	101
<b>Figura 45</b> Importación de Materia Prima para Actividades Mineras .....	104
<b>Figura 46</b> Responsabilidad, Riesgos y Beneficios de Mining Solution .....	106
<b>Figura 47</b> Responsabilidad, Riesgos y Beneficios de MINORO S.A. ....	107
<b>Figura 48</b> Importación de Maquinarias y Equipos Mineros.....	107
<b>Figura 49</b> Términos Contractuales de Parte de COMach.....	110
<b>Figura 50</b> Términos Contractuales de parte MINORO S.A.....	110
<b>Figura 51</b> Préstamo para Capital de Trabajo.....	111
<b>Figura 52</b> Exportación de Oro .....	111
<b>Figura 53</b> Prestación de Servicios Técnicos.....	112
<b>Figura 54</b> Regalías por Uso de Marcas .....	112
<b>Figura 55</b> Activos Utilizados por la Compañía MINORO S.A. Ejercicio Fiscal 2019 y 2020 .....	115
<b>Figura 56</b> Proceso de Distribución de MINORO S.A. ....	115
<b>Figura 57</b> Ventas de MINORO S.A.....	116
<b>Figura 58</b> Proceso de Compras al Exterior de MINORO S.A..A.....	117
<b>Figura 59</b> Perforación por Medio de Tuberías Galvanizadas .....	118
<b>Figura 60</b> Malla de Perforación de Taladros Largos de Producción y Voladura Controlada Pintado de Rojo .....	119
<b>Figura 61</b> Sistema de Ventilación .....	120
<b>Figura 62</b> Recolección de Material de Forma Manual .....	120

<b>Figura 63</b> <i>Proceso de Trituración y Molienda</i> .....	121
<b>Figura 64</b> <i>Separación del Mineral</i> .....	122
<b>Figura 65</b> <i>Flujograma Proceso de Producción</i> .....	123
<b>Figura 66</b> <i>Pantalla de los Precios Internacionales del Oro BCE</i> .....	127
<b>Figura 67</b> <i>Pantalla Precios Internacionales del Oro de Banque de France - Enero</i> .....	128
<b>Figura 68</b> <i>Pantalla Precios Internacionales del Oro de Banque de France - Febrero</i> .....	129
<b>Figura 69</b> <i>Pantalla Precios Internacionales del Oro de Banque de France – Septiembre</i> .....	129
<b>Figura 70</b> <i>Pantalla Precios Internacionales del Oro de Banque de France – Octubre</i> .....	130
<b>Figura 71</b> <i>Pantalla Precios Internacionales del Oro de Banque de France – Diciembre</i> .....	130
<b>Figura 72</b> <i>Pantalla Precios Internacionales del Oro de Nasdaq</i> .....	131
<b>Figura 73</b> <i>Precios del Oro de Relacionada vs. Precios del BCE</i> .....	133
<b>Figura 74</b> <i>Contrato Aplicación de Comparables Osisko Development Corp.</i> .....	136
<b>Figura 75</b> <i>Contrato Aplicación de Trident Royalties PLC</i> .....	136
<b>Figura 76</b> <i>Contrato Aplicación de Trident Royalties PLC</i> .....	137
<b>Figura 77</b> <i>Rango Intercuartil Plata</i> .....	138
<b>Figura 78</b> <i>Rango Intercuartil Cobre</i> .....	139
<b>Figura 79</b> <i>Segmentación de Crédito Productivo</i> .....	143
<b>Figura 80</b> <i>Tasas de Interés Activas Efectivas Anuales del BCE</i> .....	144
<b>Figura 81</b> <i>Rango de Plena Competencia</i> .....	148

<b>Figura 82</b> Margen de Operación.....	154
<b>Figura 83</b> Rango de Plena Competencia.....	158
<b>Figura 84</b> Costo Agregado Neto.....	159
<b>Figura 85</b> Conciliación Tributaria Inicial.....	163
<b>Figura 86</b> Cálculos sobre el Límite de la Deducibilidad por Regalías.....	164
<b>Figura 87</b> Conciliación Tributaria Final .....	165
<b>Figura 88</b> Fórmula para Efectos de Reinversión de Utilidades.....	165
<b>Figura 89</b> Reinversión de Utilidades.....	166
<b>Figura 90</b> Standard Industrial Classification (SIC).....	168
<b>Figura 91</b> Software Research Insight .....	168
<b>Figura 92</b> Software Research Insight (Parte II) .....	169
<b>Figura 93</b> Compañías Comparables Seleccionadas .....	170
<b>Figura 94</b> Datos de Compañías Comparables Seleccionadas .....	170

## Resumen

El presente trabajo de titulación es desarrollado para llevar a cabo una evaluación de los precios de transferencia efectuado en las exportaciones de minerales metálicos de una compañía del cantón Zaruma. Este trabajo de titulación comprende un análisis del procedimiento de revisión de precios de transferencia que las compañías deben seguir bajo las Directrices de la OCDE. Conforme se menciona en dicho lineamiento, se busca aplicar la mejor metodología para cada transacción con parte relacionada, así como también se busca el mejor criterio de comparabilidad que exista de manera que se cumpla el principio de plena competencia. En el caso de estudio se registraron transacciones por operaciones de activos, pasivos, ingresos y egresos, correspondientes a importación de materia prima y maquinaria, préstamos, exportaciones de oro, y regalías por marcas, con la finalidad de analizar la comparabilidad con sus partes relacionadas y corroborar que los precios de transferencia estén acorde al precio del mercado.

**Palabras claves:** Directrices de la OCDE, Precios de Transferencia, Principio de plena competencia, Partes Relacionadas, Análisis de Comparabilidad, Sector Minero.

## **Abstract**

The present titling work is developed to carry out the analysis of the application of transfer prices carried out in the exports of metallic minerals in the Zaruma canton. Indeed, this research project includes a brief study of the minerals industry, as well as transfer prices under the guidelines stipulated by the OECD Guidelines. In relation to the afore mentioned, it seeks to apply the best transfer pricing methodology to carry out a comparative analysis between potential comparable companies, in order to maintain compliance with the arm's length principle with related parties and/or independent third parties. In the case study, transactions were recorded for operations of assets, liabilities, income and expenses, corresponding to imports of raw materials and machinery, loans, gold exports, and royalties by brands, in order to analyze the comparability with their related parties and corroborate that the transfer prices are in accordance with the market price.

**Keywords:** OECD Guidelines, Transfer Pricing, Arm's Length Principle, Related Parties, Comparability Analysis, Mining Sector

## **Introducción**

El sector de la industria minera en el Ecuador es considerado como una de las principales inversiones privadas que originan ingresos de índole tributaria, así como también en cada uno de los países en donde se desarrolla este tipo de industrias. Las etapas de este tipo de industrias incluyen una serie de actividades en su cadena de valor, las cuales incluyen “la prospección, exploración y explotación, beneficio, fundición y refinación, si fuere el caso, además de la comercialización interna o externa de sustancias minerales” (Banco Central del Ecuador, 2016, p. 4). Por lo que, la minería es considerada como una de las ramas de las ciencias de la tierra ya que emplea herramientas y técnicas de ingeniería geológica para detectar depósitos para luego ser explotados. Así mismo, los minerales son caracterizados “por ser sólidos de origen natural, con propiedades físicas y químicas uniformes, formados por un proceso inorgánico, como resultado de la evolución geológica, con composición química definida y estructura interna ordenada” (Banco Central del Ecuador, 2016, p. 5). El proceso de esta actividad se realiza siempre y cuando la existencia del mineral en el subsuelo justifica económicamente su extracción y se espera una rentabilidad. No obstante, existen proyectos que se llevan a cabo y no logran en convertirse en una mina al ser explotados, por esta razón la actividad minera se considera un negocio de alto riesgo.

La minería en el Ecuador presenta una serie de hechos en la época precolombina, que poco a poco ha evolucionado desde la época colonial y que ha tomado importancia relativa en la economía en estos últimos años. Por esta razón el Gobierno Nacional ha prestado mayor interés en mejorar y regular normas que rigen en la Ley Minera, con el propósito de aumentar la productividad del sector minero; mejorar el nivel de investigación, modernización y desarrollo tecnológico; y reducir el impacto social y ambiental en las tareas mineras. La ley de Minería del Ecuador, en su artículo 16 establece que los recursos naturales no renovables y productos que se encuentren en el subsuelo, sustancias y minerales, distintas del suelo, son propiedad intransferible e irrenunciable del Estado (Ley de Minería del

Ecuador, 2009). Además, en el artículo 92 de la Ley de Minería al ser propietario el Estado de estos recursos naturales no renovables tiene el derecho de percibir regalías de parte de concesionarios mineros que ejecuten el trabajo de explotación (Ley de Minería del Ecuador, 2009).

De acuerdo con los registros del Banco Central del Ecuador y la Agencia de Regulación y Control Minero, el sector de la minería representa el 1.6% del Producto Interno Bruto del Ecuador. En el 2019, las exportaciones de minerales contribuyeron al Ecuador con treinta millones de dólares estadounidenses de regalías mineras que a pesar de la emergencia sanitaria por la que se atravesó mundialmente a principios del año 2020, la industria minera ecuatoriana siguió manteniendo su actividad productiva, laborando de forma segura y exhaustiva. De acuerdo con la información disponible que reposa en la base de datos del Banco Central del Ecuador, se muestra a continuación los principales productos que produjeron las empresas exportadoras del sector minero.

**Tabla 1**

*Principales Productos Exportados del Sector Minero*

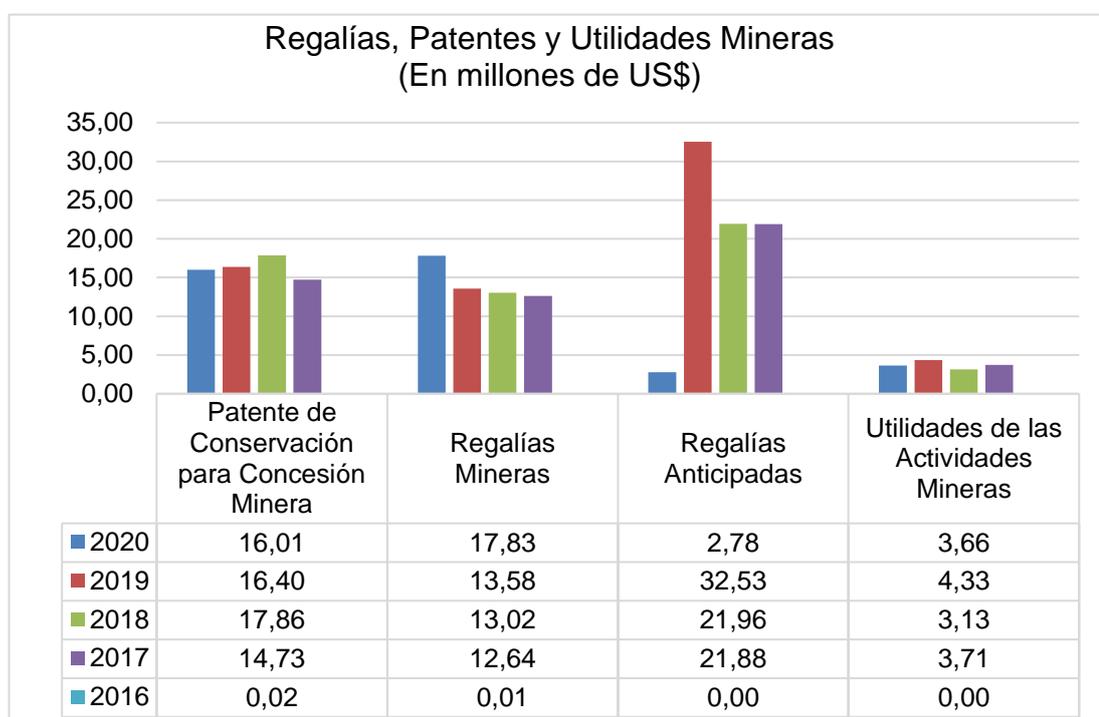
Año	Oro		Plata		Cobre		Plomo	
	Toneladas	En	Toneladas	En	Toneladas	En	Toneladas	En
		millones		millones		millones		millones
		de USD		de USD		de USD		de USD
	Precio		Precio		Precio		Precio	
	FOB		FOB		FOB		FOB	
<b>2016</b>	7,54	261,9	0,70	0,3	1.574	5,1	18.725	34,8
<b>2017</b>	5,09	167,6	0,21	0,1	1.363	5,2	26.769	62,5
<b>2018</b>	6,52	170,5	-	-	1.645	6,6	25.098	60,0
<b>2019</b>	7,91	194,2	0,00	0,0	1.574	5,6	31.864	66,2
<b>2020</b>	8,09	378,5	1,26	0,9	1.391	4,7	23.867	45,1

*Nota:* Adaptado de *Estadísticas del Sector Minero*, por Banco Central del Ecuador, 2021.

Por otra parte, de acuerdo con la información disponible que reposa en la base datos en el portal del Servicios de Rentas Internas de libre acceso, permite visualizar un panorama general de toda la recaudación tributaria a nivel nacional y de manera específica la recaudación por concepto de regalías mineras, regalías anticipadas, patentes de conservación y utilidades mineras. En la Figura 1, se muestra la tendencia que ha tenido en los últimos cinco años en la recaudación de los tributos previamente mencionados que son directamente atribuibles a la industria minera. Además, cabe señalar que debido a la pandemia que sucedió durante el año 2020, la variación que tuvo con respecto al año 2019 no fue alta, exceptuando por concepto de regalías anticipadas, en donde muestra una disminución muy considerable por parte del ente recaudador.

**Figura 1**

*Recaudación Nacional por Impuesto*

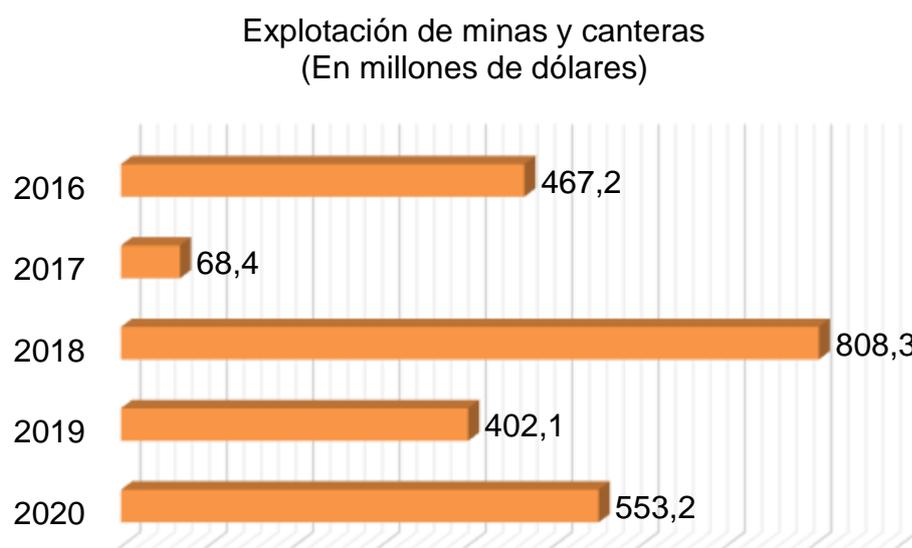


*Nota.* Adaptado de *Recaudación Nacional por Domicilio Fiscal e Impuesto*, por Servicios de Rentas Internas, 2020, Ecuador.

La inversión extranjera relacionada a la industria minera en los últimos años ha tenido variaciones volátiles, pese a ser un sector estratégico y de gran relevancia para el país, en el año 2017 se presentó uno de los picos más bajos. En el año 2018, se muestra un crecimiento relativamente alto en comparación con el año anterior, donde se evidencia el interés por la industria minera para el desarrollo económico. Por esta razón, al sector minero se lo posiciona como una de las actividades que sigue siendo la que mayor divisa extranjera ha generado en el Ecuador.

## Figura 2

### *Inversión Directa Extranjera de la Industria Minera*



*Nota.* Adaptado de *Inversión Directa por Rama de Actividad Económica*, por Banco Central del Ecuador, 2020.

A pesar de que, el sector minero tiene un gran potencial de aumentar enormemente los ingresos estatales, un reto significativo para el gobierno es el de poder captar la recaudación justa de los beneficios económicos de la explotación de minerales. Por ello, se implementan normas de tributación internacional complejas como, por ejemplo, transacciones de precios de transferencia entre empresas. Se presenta dos principales riesgos sobre precios de transferencia en la actividad minera que es (i) el “cobro de menor

por productos minerales exportados y transferidos a parte relacionadas y (ii) el pago excesivo por una gama de bienes y servicios tanto de rutina como especializados” (Madariaga, J; Marín, J; y Readhead, 2019, p.6). Sin embargo, estos riesgos no son únicos a nivel nacional ya que también surgen los mismos temas en otros países. Así se tiene que Ecuador continuamente recibe inversión internacional para la realización de nuevos proyectos mineros de gran escala ya que el país cuenta con muy buenas condiciones geológicas. Además, este sector minero se ha integrado más en la economía ecuatoriana en estos últimos años, por lo que es un reto para la administración tributaria saber dónde se encuentra ubicada la riqueza minera.

### **Antecedentes**

El comercio internacional se desarrolla a través de empresas independientes o relacionadas, las mismas que, en su mayoría, son de carácter multinacional. Debido a que estas empresas se encargan de transferir bienes, servicios o derechos en diferentes partes del mundo, es importante crear estrategias de negocio que permitan generar más ganancias y menos presiones tributarias. Por ello, se debe evaluar el régimen impositivo de los precios de transferencia con la finalidad de revisar los acuerdos entre intercompañías de las transacciones sujetas al pago de impuestos, conforme a las respectivas jurisdicciones donde se encuentren, así como el respectivo valor agregado que desempeñe su actividad conforme al análisis de activos, funciones y riesgos, de tal manera que la remuneración que se establezca entre las partes relacionadas cumpla con los principios de plena competencia conforme a las directrices internacionales establecidas por la OCDE.

En definitiva, haciendo reflexión a lo tratado, los precios pactados entre partes relacionadas corresponden a relaciones comerciales y financieras en las que podrían no corresponder a una realidad de mercado, el cual puede configurar en un traslado de beneficios y por consiguiente en una reducción de la carga fiscal para el país. Sin embargo, en la revisión de este régimen y de la mejor metodología que se deba aplicar se deben considerar diferentes conceptos como: (a) principio de plena competencia, (b) métodos aplicados,

(c) prioridad en la selección de métodos, (d) criterios de vinculación, y (e) transacciones sujetas a análisis (Cevallos, 2012).

La razón económica para analizar los precios de transferencia es poder evaluar el desempeño de las entidades del grupo en cuestión. Al cobrar precios por los bienes y servicios transferidos dentro de un grupo, los gerentes de las entidades del grupo pueden tomar la mejor decisión posible sobre si comprar o vender bienes dentro o fuera del grupo. (Hamaekers, 1995, p. 2)

En 1948, surgió la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), en la cual, Estados Unidos y Canadá fueron aliados para reestructurar las economías europeas por los daños causados en la Segunda Guerra Mundial. Luego de 13 años, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, en adelante OCDE, reemplazó a la OECE, con el objetivo de brindar soporte a los gobiernos para que generen estabilidad financiera y de la misma manera, se desarrolle el crecimiento de la economía a nivel mundial.

A través de los años, en una economía globalizada, la OCDE ha expandido sus gestiones ante la sociedad en conjunto de sus países miembros, donde los representantes de cada país comparten sus conocimientos adquiridos en base a la experiencia, desempeñando un rol importante para la toma de decisiones en temas complejos como lo es la carga presupuestaria. Entre los países miembros se encuentran:

**Tabla 2***Países Miembros de la OCDE*

<b>Países Miembros</b>		
Alemania	Estonia	México
Australia	Finlandia	Noruega
Austria	Francia	Nueva Zelanda
Bélgica	Grecia	Países Bajos
Canadá	Hungría	Polonia
Chile	Irlanda	Portugal
Colombia	Islandia	Reino Unido
Corea	Israel	República Checa
Costa Rica	Italia	República Eslovaca
Dinamarca	Japón	Suecia
Eslovenia	Letonia	Suiza
España	Lituania	Turquía
Estados Unidos	Luxemburgo	

*Nota:* Tomado de “Países Miembros de la OCDE”, por OCDE, 2021.

En Ecuador, el Decreto Ejecutivo No. 2430 publicado por el Suplemento al Registro Oficial No. 494 del 31 de diciembre de 2004 incorporó los precios de transferencia a la legislación tributaria, con vigencia a partir de 2005 con normas sobre la determinación de resultados tributables, originados con partes relacionadas. La normativa se encuentra establecida y regulada por la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI), y por el Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno (RLRTI).

Además, es importante mencionar que la entidad de control que revisa los precios de transferencia en Ecuador es el Servicio de Rentas Internas (SRI), quien se encarga de promover el cumplimiento del principio de plena competencia. A partir del 2015, de acuerdo con la Resolución del SRI No. NAC-DGERCGC 15-00000455 cuyos conceptos se encuentran vigentes, los sujetos pasivos de impuesto a la renta que hayan efectuado operaciones con

partes relacionadas locales y/o domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado de US\$3,000,000, deben presentar el anexo de operaciones con partes relacionadas y si el monto es superior a US\$15,000,000, deberán presentar adicional al anexo de operaciones con partes relacionadas, el informe integral de precios de transferencia.

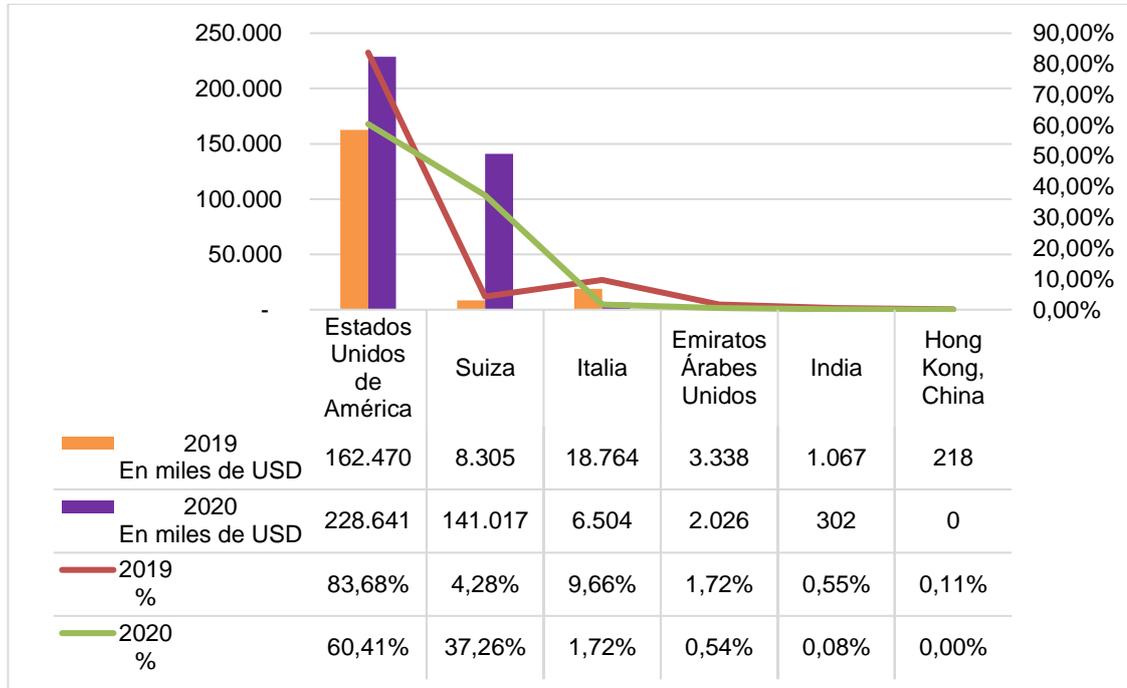
### **Problemática de la Investigación**

A lo largo de los años, se ha presenciado hechos como las planeaciones tributarias agresivas entre empresas relacionadas haciendo que trasladen sus rentas de una empresa a otra con la finalidad de desarrollar evasión de impuestos que configuran en el pago de menos impuestos. Por lo que, una de las principales problemáticas que se presenta en las compañías exportadoras es que realicen exportaciones a países que se encuentren en una jurisdicción de menor imposición o calificado como paraíso fiscal puesto que los impuestos en dichos países otorgan una baja imposición, lo que genera un traslado de beneficios a un país donde la imposición es baja o nula originando una erosión a la base imponible sujeta a impuestos en el país donde se verifica una actividad productiva real.

Según el *International Trade Center*, las exportaciones del oro han ido incrementando en estos últimos años que ha tomado mayor relevancia como se puede ver a continuación:

**Figura 3**

*Exportación de Oro, Incluido el Oro Platinado, en Bruto, Semilabrado o en Polvo por País de Destino 2019- 2020*



*Nota.* Adaptado de *Exportación de oro, incluido el oro platinado, en bruto, semilabrado o en polvo*, por International Trade Center, 2020.

Cabe recalcar que, gracias a la captación de inversiones extranjeras, el Ecuador ha ido mejorando técnicas geológicas y su nivel de investigación que ha alcanzado de determinar una serie de países que compran oro incluido el oro platinado, en bruto, semilabrado o en polvo. En la figura 3, se muestran los principales países a los que Ecuador exporta, tales como: Estados Unidos, Suiza, Italia, Emiratos Árabes, India y Hong Kong. No obstante, con respecto a las exportaciones realizadas a paraísos fiscales, el 1.72% del año 2019 y el 0.54% del año 2020 corresponde a exportaciones a empresas que se encuentran domiciliadas en Emiratos Árabes y el 0.11% de 2019 corresponde a Hong Kong. Al efectuar este tipo de transacciones con estos dos países, produce una alerta que involucra una revisión más profunda con respecto a precio de transferencia, debido a que los precios y la rentabilidad de estas transacciones que se producen en estos países de baja imposición puede ser

mayor con relación al país exportador, en este caso Ecuador, lo que provoca que pueda favorecerse de una baja imposición y por consiguiente una menor tributación en el Ecuador. En este caso, se debe efectuar un análisis si los precios y los márgenes de rentabilidad en el paraíso fiscal son los adecuados considerando el análisis de asignación de los activos, riesgos y funciones de la empresa productora-exportadora en Ecuador.

Por esta razón, las autoridades tributarias dentro de sus normas y resoluciones establecen que este tipo de transacciones, la empresa no deba encontrarse exenta del Régimen de Precios de Transferencia y demostrar que dichos precios pactados se encuentren dentro del rango de plena competencia, por lo cual se puede conocer mediante la evaluación de una metodología que está incluida en el Informe de Precios de Transferencia, que permite demostrar y validar que los precios pactados y los márgenes de rentabilidad obtenidos están acorde a los obtenidos por compañías comparables. En este trabajo de titulación, se evaluará y analizará las metodologías de precios de transferencia para demostrar que las transacciones de las empresas de la industria minera cumplen con el principio de plena competencia.

### **Justificación de la Investigación**

La gran parte de los negocios internacionales se dan entre compañías vinculadas, lo que puede originar la influencia en la determinación de precios. Por ello, en ciertas situaciones puede provocar la creación de estructuras de negocios con el objetivo de transferir sus rentas a países de menor jurisdicción. Por ejemplo, empresas dedicadas a la exportación de oro que al efectuar o poseer negociaciones con países catalogados como paraísos fiscales o de jurisdicciones de menor imposición efectúen transacciones con países como Emiratos Árabes y Hong Kong, que son paraísos fiscales.

Por este motivo, este trabajo de titulación permitirá evaluar y analizar transacciones de exportaciones de oro con partes vinculadas que se encuentran domiciliadas en paraíso fiscal o de menor jurisdicción mediante las metodologías de precios de transferencia de la OCDE con el propósito de

demostrar que los precios cumplan con el principio de plena competencia, y, además, asegurar que el estado ecuatoriano obtenga ingresos justos y razonables derivados de las exportaciones de oro.

Por consiguiente, el motivo del estudio del análisis de los precios de transferencia efectuados en la exportación de oro permitirá al estudiante conocer la importancia de que se realicen transacciones reales y razonables en base a la normativa vigente. En un mercado competitivo, como lo es el sector minero, se opta por utilizar el precio de mercado como precio de transferencia. Por otro parte, el presente trabajo de titulación contribuirá como guía a las futuras generaciones contables, y, asimismo, encamina a las autoras a la obtención del título de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría.

Finalmente, es esencial para la sociedad comprender cómo funciona el sistema tributario del Estado. En definitiva, asimilar los tipos de tributos que implica este sector minero como, por ejemplo, impuestos, patentes, tasas, entre otros. Tanto el Estado como la sociedad, debe cumplir y hacer que se cumplan los derechos y obligaciones que se establezcan en la ley. En consecuencia, esto beneficiará a que la sociedad tenga criterio y noción de los precios de transferencia junto a su respectiva aplicación.

### **Objetivo General**

Analizar los precios de transferencias que realizan las compañías exportadoras de oro en el sector minero del cantón Zaruma.

### **Objetivos Específicos**

- Analizar los activos, funciones y riesgos de empresas que se dedican a la extracción de oro en el Ecuador.
- Identificar potenciales compañías comparables que permitan efectuar un análisis comparativo para la evaluación de las transacciones que se sujetan a esta metodología
- Revisar la técnica del rango intercuartil para la determinación del rango de plena competencia.

- Evaluar la mejor metodología de precios de transferencias aplicable a las transacciones de exportación de oro y servicios técnicos adicionales.
- Cuantificar los ajustes de precios de transferencia y sus efectos en transacciones en la presentación del formulario 101 de impuesto a la renta.

### **Preguntas de investigación**

- ¿De qué forma inciden los precios de transferencias en la exportación de oro en el período fiscal 2020?
- ¿Cuáles son los métodos para analizar los precios de transferencias en el sector minero del cantón Zaruma?
- ¿Cuál es el método más factible para la aplicación de los precios de transferencias en la exportación de oro?
- ¿Cuáles son los requisitos para elaborar el informe de precios de transferencias?
- ¿Qué beneficios se alinean a la aplicación de los precios de transferencias en la exportación de oro en el sector minero del cantón Zaruma?

### **Limitación**

El presente trabajo tendrá restricciones por la carencia de fuentes de información y publicaciones de organismos estatales actualizadas referente al sector minero del cantón Zaruma. Asimismo, debido a la pandemia del Covid-19, y la presente modalidad semipresencial u online, el nivel del análisis de los precios de transferencia efectuados en la exportación de oro respecto a la reunión con personal experto en la materia, será limitado.

### **Delimitación**

El estudio propuesto se enmarca en el análisis de precios de transferencias efectuado en la exportación de oro del cantón Zaruma durante el periodo fiscal 2020. Ecuador mantiene gran potencialidad y diversidad en el sector minero y por ello, cuenta con reservas en varios sectores del país.

Este análisis contribuirá como guía en la aplicación de los precios de transferencia en la industria metalúrgica.

Cantón: Zaruma

Sector económico: Sector Minero

Tipo de compañías: Grandes y Medianas

Localización: Centro y Norte

## Capítulo 1: Fundamentación Teórica

### Marco Teórico

#### *Teoría de la Ventaja Comparativa*

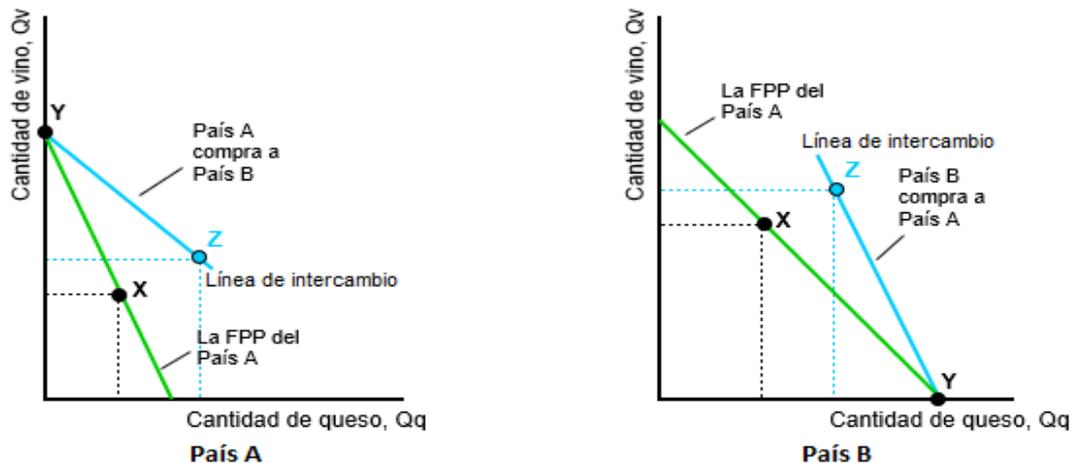
Una de las teorías sobre el comercio internacional es la teoría clásica de la ventaja comparativa originada por David Ricardo. Esta teoría explica que un “país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien, si el costo de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país, de lo que lo es en otros países” (Moreno, A; Narváez, D; y Sancho, S, 2016, p.9). Es decir, cada país desarrolla conforme a su industria un determinado bien o prestación de un servicio, la cual conforme a su ventaja competitiva permita ofrecer una diferenciación, y de esta manera le permita exportar y por consiguiente impulsar al comercio exterior.

Para describir lo que consiste esta Teoría Ricardiana, se realiza la comparación de dos países: (a) uno desarrollado y (b) otro en vía de desarrollo. En donde el país desarrollado tiene mayor ventaja comparativa en el bien en que su producción es mayor que el del país en vía de desarrollo, sin embargo, su desventaja es en el bien en el que su producción es menor. Por otro lado, para el país en vía de desarrollo su ventaja comparativa incide en el bien en que su diferencia productiva es menor y la desventaja comparativa es en el bien en que su diferencia productiva es mayor. Además, esta teoría sostiene que todos los países ya sean pequeños, grandes, productivos o no productivos siempre tendrán una oportunidad para lograr tener ventaja en el ámbito del comercio internacional.

En la Figura 4 a continuación, se muestra a dos países obteniendo ventaja del comercio de lo cual son especializados en lo que desarrollan. Para el efecto, se establece en este ejemplo el comercio de queso y vino. En el caso del país A se conoce que el mismo es especializado en producir queso, y en el caso del país B es especializado en la fabricación de vino. Tomando en consideración, que la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP), es la capacidad máxima que un país puede producir.

**Figura 4**

*Teoría de la Ventaja Comparativa en el Comercio Exterior*



*Nota.* Adaptado de *Beneficios del Comercio*, por M. Parkin y E. Loría, 2010, Pearson Educación S.A., p.42.

Inicialmente, el país A y el país B producen en el punto x de sus curvas de FPP. El costo de oportunidad del país A de producir un queso es menor que el de país B, por lo que tiene ventaja comparativa en la elaboración de quesos y el costo de oportunidad del país B de producir un vino es menor que el del país A, de la misma manera que posee una ventaja comparativa en la producción de vinos.

Si el país A se enfoca solamente en la producción de quesos y no en las de vinos en el punto y de su FPP, y si el país B se enfoca solamente en la producción de vino y no en la de quesos en el punto y de su FPP. Al realizar el intercambio de quesos por vinos a lo largo de la línea de intercambio de color celeste origina que el país B adquiera quesos al país A por un precio menor que el costo de oportunidad que tendría de fabricarlos por sí mismo, y el país A adquiere vinos al país B por un menor precio que el costo de oportunidad que tendría que elaborarlos por sí mismo. De este modo, se puede ver que ambos países ganan en el mercado internacional sin la necesidad de modificar sus recursos.

Por tanto, es importante recalcar que la teoría de ventaja comparativa se basa en la exportación (importación) en que un país se especializa en la

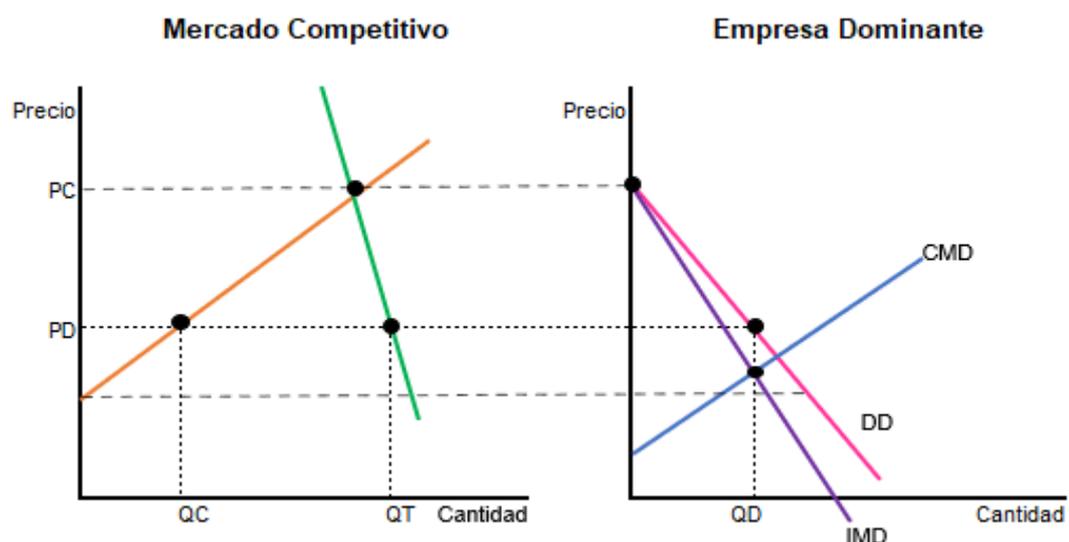
producción y exportación de un producto X mientras que el otro país se especializa en la producción y exportación de un producto Y. Por lo que, en materia de precios de transferencia, estas transacciones (exportaciones) pactadas entre ambas partes (países) se encuentran conforme al principio de plena competencia puesto que los precios que se establezcan se regulan conforme lo establezca el mercado entre ambos países.

### **Teoría de Precio Límite**

La teoría de precio limite fue desarrollada por Bain, enfocada en la prevención del ingreso de nuevas compañías en el mercado, en donde las empresas no actúan de manera pasiva ante la presencia de nuevos entrantes potenciales, tratando de persuadir que la entrada al mercado no es rentable. Además, dicha teoría explica la razón del porque las compañías mantienen un precio fijado en un determinado periodo para que en efectos de demanda permita que la elasticidad sea menor a la unidad, sin embargo, este precio no maximiza sus ingresos.

**Figura 5**

*Teoría del Precio Limite*



*Nota.* Adaptado de *Precio Límite en un mercado competitivo*, por R. Pindyck y D. Rubinfeld, 2018, Pearson Educación S.A., p.468.

En la Figura 5, se presenta del lado derecho la empresa dominante que es la que fija el precio y por el lado izquierdo, las empresas pequeñas que pertenece al mercado competitivo que desean vender a un precio,  $PC$ , pero a ese precio ellos no venderían nada, ya que la empresa dominante vende al precio  $PD$ , lo cual es un precio más bajo que del mercado competitivo. Puesto que, la empresa dominante produce la cantidad de  $QD$ , que es la que se encuentra en el punto en que el ingreso marginal,  $IMD$  es igual al costo marginal,  $CMD$ ; por lo que  $PD$  es precio correspondiente que debe vender la empresa dominante.

En otras palabras, las empresas dominantes tienen la ventaja de poder fijar un precio, por lo que las empresas seguidoras que son parte de ese mercado competitivo actúan como tomadora de precios, es decir, que el precio que fije la empresa dominante estas producirán una cierta cantidad de bienes para alcanzar a abastecer el mercado.

En relación con precios de transferencia, la teoría de precio limite es importante al momento de realizar un estudio de carácter económico, ya que este también se enfoca en analizar la comparabilidad de precios en el mercado (parte independiente), ya que para efectos tributarios, permite que el precio que se pacte entre empresas relacionadas por las contraprestaciones de bienes y servicios se encuentren de acuerdo con el principio de plena competencia, y que el mismo no sea el resultado de políticas o instrucciones de índole financiero o comercial que son normalmente impuestos por el grupo económico

## **Marco Conceptual**

### **OCDE**

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE (2021) “es una organización internacional que trabaja para construir mejores políticas para mejores vidas” (p. 22). La OCDE se manifiesta como la evolución del Plan Marshall, administrado por Canadá y Estados Unidos para

la reconstrucción de los países europeos y Japón después de la Segunda Guerra Mundial. En consecuencia, de una buena estructura de los países mencionados, surge el proyecto de realizar acuerdos de entendimiento para asociaciones comunes con el objetivo de reducir fricciones y fomentar la integración. Este proyecto nació oficialmente el 30 de septiembre de 1961 como una organización de carácter no gubernamental. “Las organizaciones no gubernamentales ONG, hacen parte del denominado tercer sector, sector social o sector sin ánimo de lucro, que está compuesto por un sinnúmero de organizaciones con diferentes intereses y un elemento común” (Pérez, Arango y Pesulveda, 2011, p. 244).

### **Figura 6**

*Países Miembros que Conforman a la OCDE*



*Nota.* Adaptado de *Discover the OECD*, por OCDE, 2021

La OCDE promueve el desarrollo continuo en temas de economía, finanzas, comercio, migración, salud, humanidad, medio ambiente, educación, entre otras, con gobiernos de distintas partes del mundo. Además, ofrece un *fórum* donde los países miembros trabajan conjuntamente en busca de soluciones a los problemas que se presentan en la sociedad. Entre los pilares de transformación que prevalecen en la OCDE se encuentran: (a) apoyar las reformas de los países, (b) crecimiento y bienestar enfocados en las personas, (c) fortalecer la contribución a la gobernanza global, (d) nivelar el campo global a través de estándares internacionales, (e) aumentar el

alcance global, (f) mayor compromiso con la sociedad civil, los gobiernos locales y el sector privado, y (g) innovar el enfoque (OCDE, 2021).

### ***Principio del Arm's Length***

El “*Arm's Length Principle*” o principio de plena competencia, es el principio por el cual se evalúa los procesos de transferencia entre miembros de una organización comúnmente controlada (transacciones controladas). El mismo que requiere que para efectos fiscales, los precios de transferencia de las transacciones controladas sean similares a las transacciones comparables entre partes independientes en circunstancias comparables (transacciones no controladas). De acuerdo con la OCDE (2017), en su artículo nueve del modelo de convenio tributario señaló:

Cuando dos empresas 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. (p. 28)

El objetivo de este principio es ajustar beneficios, considerando condiciones establecidas en transacciones efectuadas entre empresas independientes en operaciones comparables. En tal caso, que las condiciones establecidas con empresas relacionadas resulten de manera diferente a las partes independientes, las autoridades tributarias deben considerar a fines de impuesto a la renta, los efectos que producen sobre el precio de la transacción.

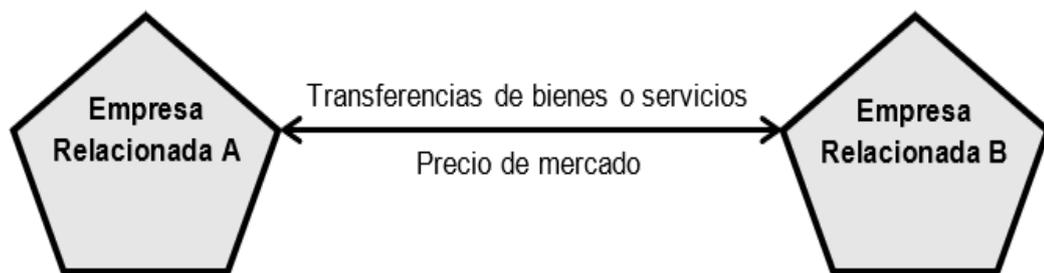
### ***Precio Comparable No Controlado (MCUP)***

El método *Comparable Uncontrolled Price* (CUP) es también conocido como Método del Precio Libre Comparable y consiste en buscar en el mercado un producto o servicio que sea comparable a la transacción analizada, ya sea de forma interna o externa. Una transacción no controlada

es comparable si no hay diferencia material que afecte el precio, o cuando se puedan realizar ajustes razonables. No obstante, las operaciones de transferencia o cesión de intangibles no son comparables (OCDE, 2017).

### Figura 7

*Esquema del Método Precio Comparable No Controlado (MPCNC)*



*Nota. Adaptada de Esquema del MPCNC, por la OCDE, 2017*

Si se da un acontecimiento en el que se evidencien las diferencias entre los dos precios comparados, en este caso, los precios de la empresa relacionada A y la empresa relacionada B; la transacción de las transferencias de bienes o servicios no estaría cumpliendo con el principio de plena competencia y, debido a ese escenario, se debe realizar un ajuste con el precio de mercado de la operación realizada con la independiente.

Las directrices de la OCDE (2017) referente a precios de transferencia señala que para las compañías multinacionales es complejo la búsqueda de las actividades entre compañías independientes o terceros independientes que tengan similitud en las operaciones entre partes relacionadas para que no se presenten diferencias en efecto del precio de transferencia, esto quiere decir que una diferencia menor entre los productos transferidos en las actividades relacionadas e independientes pueden influir sustancialmente en el precio, a pesar de que la naturaleza de la actividad económica utilizada puede parecer apropiada para obtener el mismo margen de utilidad, si ese fuera el caso, se deben ajustar respectivamente los precios.

### ***Base Erosion Profit Shifting (BEPS)***

*Base Erosion Profit Shifting* se refiere a la erosión de la base imponible y traslado de beneficios dado por la presencia de mecanismos no deseados entre los distintos sistemas fiscales nacionales que ha permitido a las corporaciones multinacionales utilizar sus subsidiarias para mover activos y beneficios. Como resultado, las corporaciones puedan reducir sus facturas de impuestos, pero también privan a los gobiernos de fondos tributarios integrales, al tiempo que dejan en desventaja a los competidores más pequeño que paguen su parte justa de impuesto (Pun, 2017). A menudo las empresas practican estrategias de planificación tributaria con la finalidad de desarrollar negocios en países con preferencias fiscales que originan la obtención de beneficios fiscales. Así tenemos que las corporaciones multinacionales logran esto al reportar ganancias a entidades en paraísos fiscales que no corresponden con las actividades reales de esas entidades. Esto permite que esas corporaciones multinacionales evadan el impuesto más alto del que hubiesen recibido si hubiesen reportado ganancias en las jurisdicciones con impuestos más altos donde realmente ocurrieron.

### ***Commodities***

De manera general, los *commodities* son productos físicos sin diferenciación cualitativa que son utilizados por las personas y las industrias para la comercialización en operaciones de compra y venta. Según Rondinone y Thomasz (2016):

Un *commodity* es un bien homogéneo y que se transa en los mercados internacionales. Consecuentemente, una depreciación (apreciación) de la moneda de nominación del bien incrementa (disminuye) el poder de la compra de los países que son demandantes de ese *commodity*.  
(p. 749)

El precio de un *commodity* se basará de acuerdo con las condiciones de la demanda y oferta del mercado. Los *commodities* están divididos en cuatro grupos: (a) energía, (b) ganado y carnes, (c) metales, y (d) productos agrícolas. En términos de análisis de precios de transferencia, los

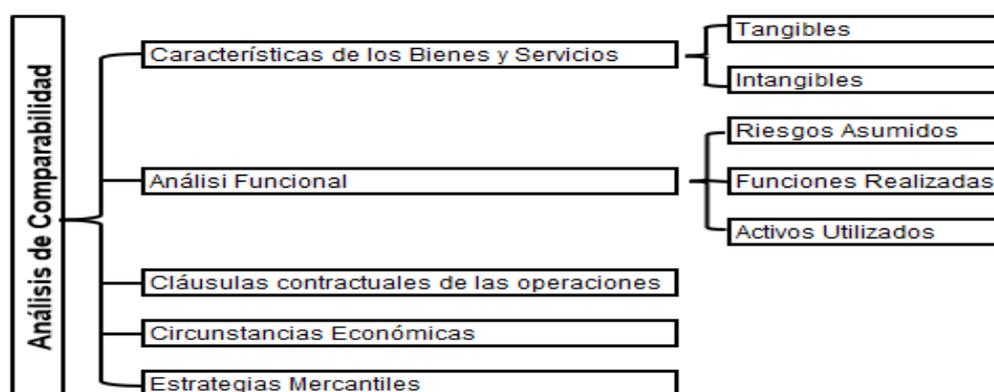
*commodities* incluyen bienes tangibles para los cuales un precio de cotización es utilizado como referencia por partes independientes de la industria para fijar precio en transacciones no controladas.

### **Análisis de Comparabilidad**

Esta técnica de precios de transferencia se enfoca en la comparabilidad para establecer si las condiciones efectuadas por partes relacionadas son condiciones de mercado o no, por lo que se trata de localizar las transacciones similares efectuadas entre partes independientes con el objetivo de ejecutar la comparación. De modo que, el análisis de comparabilidad se enfoca en las características de los productos y servicios debido a que sus diferentes características influyen en la fijación de precios de manera directa. Puesto que, la diferencia en el volumen de las transacciones, las pautas del pago o la solvencia de la otra parte que interviene son escenarios que pueden influir en la determinación de precio de transferencia incluso si los productos o servicios puedan tener características iguales o similares (Calderón, 2008). Para precisar el grado de comparabilidad entre partes vinculadas y partes independientes se debe considerar los siguientes aspectos que se muestra en la Figura 8:

**Figura 8**

*Análisis de Comparabilidad*



*Nota.* Adaptado de *Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*, por la OCDE, 2017.

De acuerdo con lo abordado, se puede determinar que la comparabilidad es que ninguna de las diferencias, en caso que exista, entre las condiciones que se compare pueda alterar de forma significativa las situaciones analizadas ya sea por el margen o precio o en su defecto de efectuar los ajustes razonables para eliminar los efectos de las diferencias.

### ***Partes Vinculadas***

Se considera como parte vinculada a la persona o entidad, sea domiciliada o no en Ecuador, que participa de manera directa o indirecta a través de uno o más intermediarios en la entidad que reporta. En las partes vinculadas abordan los términos: (a) control, (b) control conjunto, e (b) influencia significativa. El control es cuando el accionista de una entidad tiene el poder en la toma de decisiones, independientemente de que este sea mayoritario o minoritario; mientras que, el control conjunto depende de un acuerdo que es establecido mediante dos o más partes, en el cual, la toma de decisiones debe ser de forma unánime por parte de los que comparten el control. Por otro lado, la influencia significativa se trata del poder de intervención en las decisiones de carácter financiero u operativo de la vinculada sin que se tenga el control o control conjunto de las misma (NIA 550 Partes Vinculadas, 2013). Según la NIIF 10 Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos (2019), existe influencia significativa por parte de la entidad vinculada cuando esta posee directa o indirectamente del 20% al 50% de la participación; sin embargo, si esta dispone menos del 20%, dicha entidad no se beneficia de la influencia significativa.

Sin embargo, también los sujetos pasivos que ejecuten transacciones con entidades domiciliadas, constituidas o ubicadas en jurisdicciones fiscales de menor imposición o en paraísos fiscales, serán considerados como partes relacionadas conforme a la normativa tributaria local (LRTI, 2018). Un sujeto pasivo es quien genera el hecho económico para el surgimiento de la obligación tributaria a la que tiene que asumir total responsabilidad. Según la LRTI (2018):

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. (p. 3)

## **Marco Referencial**

### ***La Industria Minera en el Ecuador***

La industria minera en el Ecuador tiene sus orígenes desde tiempos ancestrales. Evidentemente, esto se puede corroborar y apreciar mediante objetos como herramientas adornadas con piedras y metales preciosos, recipientes elaborados con cerámica, entre otros trabajos manuales que fueron producidos por los habitantes de las culturas precolombinas. Durante aquella época existía una gran diversidad y riqueza en el suelo ecuatoriano. De acuerdo con los registros arqueológicos en excavaciones realizadas a nivel nacional, existen datos concretos de que estas se produjeron durante la época de Valdivia Tardío, aproximadamente 3500 años a.C. y, posteriormente por culturas subsecuentes como Machalilla y Chorrera. Más tarde, se dio la conquista española sobre el antiguo *Tahuantinsuyo* a inicios del siglo XVI, también conocido como el siglo de oro en la Real Audiencia de Quito, actual Ecuador. Dicho siglo comienza con el saqueo de minerales como el oro y la plata, adjuntándose las esculturas elaboradas con estos metales preciosos por los indígenas, por parte de los españoles.

No obstante, a partir del siglo XVII, la minería decae y se priorizan las industrias obreras y textiles. Seguidamente, se impulsa la agricultura mientras que las minas poco a poco se fueron consumiendo y, para el siglo XIX Ecuador dejó de explotar sus minerales como uno de sus mayores recursos. A pesar de estos acontecimientos, Ecuador atrajo el interés de compañías mineras del exterior que, previamente habían explorado los grandes yacimientos de minas de oro que se establecían dentro de la región. Por lo

tanto, como por ejemplo tenemos a la compañía norteamericana SADCO *South American Development Company*, decidió emprender en esta industria y solicitó al Estado el control de las minas situadas en Zaruma, convirtiéndose en la primera industria minera en el suelo ecuatoriano.

En los años 70, junto al auge de la economía ecuatoriana debido a la explotación del petróleo, también se fueron encontrando mecanismos de explotación de oro por parte de colonos y pequeños productores, que se trasladaron desde Zaruma a la zona de Nambija, ubicada en la provincia de Zamora Chinchipe. En Nambija predominó la minería de subsistencia por varios años consecutivos atrayendo a una gran variedad de personas para trabajar en este sector en vista de la abundancia de oro. Lamentablemente, por los diversos túneles situados en esta zona, se ocasionaron derrumbes dejando una cantidad muy numerosa de muertos y heridos. Además, como esta actividad era exclusivamente artesanal para la obtención de los minerales, hubo muchas personas con problemas de salud. Sin embargo, a través de los años se incrementó el interés por la minería en el Ecuador. Incluso, las empresas mineras del exterior realizaron investigaciones de los yacimientos en territorio ecuatoriano llegando a la conclusión de que existe una alta posibilidad de que el Ecuador pueda convertirse en un exportador de minerales con una colosal demanda internacional. En consecuencia, la industria minera se ha ido fomentando en distintas provincias del país por grupos empresariales con los recursos apropiados, e incorporando nuevas técnicas de extracción de oro, plata, cobre, entre otros minerales, adyacente a la responsabilidad social y al cuidado ambiental. A continuación, se muestran figuras conforme a cómo han evolucionado las exportaciones de oro, plata, cobre, y plomo con su respectivo valor unitario y precio.

**Tabla 3***Evolución de las Exportaciones de Oro*

<b>Año</b>	<b>Kilogramos</b>	<b>Precio Dólares FOB (Expresados en millones de dólares)</b>	<b>Valor Unitario Dólares/kg</b>
2005	5.111	17,4	3.397
2006	4.432	34,5	7.774
2007	6.399	67,1	10.481
2008	4.387	90,4	20.602
2009	2.298	53,8	23.395
2010	2.495	70,1	28.088
2011	3.631	131,6	36.239
2012	10.846	392,2	36.161
2013	14.783	434,0	29.356
2014	28.573	1002,1	35.070
2015	20.801	681,8	32.777
2016	7.540	261,9	34.731
2017	5.094	167,6	32.899
2018	6.516	170,5	26.162
2019	7.913	194,2	24.537
2020	8.093	378,5	46.768

*Nota.* Adaptado de *Banco Central del Ecuador (BCE)*, demuestra la evolución de año tras año de las exportaciones de oro, 2021.

**Tabla 4***Evolución de las Exportaciones de Plata*

<b>Año</b>	<b>Kilogramos</b>	<b>Precio Dólares FOB (Expresados en miles de dólares)</b>	<b>Valor Unitario Dólares/kg</b>
2005	73	26,1	357
2006	499	140,8	282
2007	808	367,6	455
2008	12	6,0	506
2009	4	1,7	415
2010	-	0,0	-
2011	3.451	2137,6	619
2012	4.751	2143,9	451
2013	1.334	1004,7	753
2014	2.398	1540,2	642
2015	1.831	892,4	487
2016	699	334,7	479
2017	213	113,6	534
2018	-	0,0	-
2019	1	0,0	61
2020	1.259	923,3	733

*Nota.* Adaptado de *Banco Central del Ecuador (BCE)*, demuestra la evolución de año tras año de las exportaciones de plata, 2021.

**Tabla 5***Evolución de las Exportaciones de Cobre*

<b>Año</b>	<b>Kilogramos</b>	<b>Precio Dólares FOB (Expresados en millones de dólares)</b>	<b>Valor Unitario Dólares/kg</b>
2005	414.668	0,1	0,2
2006	584.623	0,1	0,2
2007	940.061	2,4	2,6
2008	686.359	3,2	4,7
2009	596.030	2,2	3,7
2010	444.895	2,0	4,5
2011	441.466	2,2	5,1
2012	576.553	2,7	4,7
2013	603.329	2,8	4,7
2014	655.803	2,9	4,4
2015	886.402	3,2	3,6
2016	1.573.559	5,1	3,3
2017	1.362.827	5,2	3,8
2018	1.645.298	6,6	4,0
2019	1.573.692	5,6	3,6
2020	1.268.147	4,2	3,3

*Nota.* Adaptado de *Banco Central del Ecuador (BCE)*, demuestra la evolución de año tras año de las exportaciones de cobre, 2021.

**Tabla 6***Evolución de las Exportaciones de Plomo*

<b>Año</b>	<b>Kilogramos (en millones)</b>	<b>Precio Dólares FOB (Expresados en millones de dólares)</b>	<b>Valor Unitario Dólares/kg</b>
2005	4,4	3,4	0,8
2006	1,2	1,3	1,1
2007	1,9	2,3	1,2
2008	3,2	4,9	1,6
2009	5,7	7,5	1,3
2010	5,6	8,5	1,5
2011	7,1	12,3	1,7
2012	7,1	12,8	1,8
2013	9,1	19,7	2,2
2014	14,5	30,7	2,1
2015	19,6	36,5	1,9
2016	18,7	34,8	1,9
2017	26,8	62,5	2,3
2018	25,1	60,0	2,4
2019	31,9	66,2	2,1
2020	22,3	42,1	1,9

*Nota.* Adaptado de *Banco Central del Ecuador (BCE)*, demuestra la evolución de año tras año de las exportaciones de plomo, 2021.

### ***Precios de Transferencia en la Industria Minera***

La minería impulsa las economías de muchos países en desarrollo. Las ventas de productos mineros y minerales contribuyen al crecimiento de los ingresos, las ganancias de divisas y el empleo. Además, los gobiernos dependen de estos productos para generar ingresos, que pueden mejorar el nivel de vida y ayudar a lograr los objetivos de desarrollo sostenible. Sin embargo, aumentar los ingresos de las transacciones de productos minerales puede ser un desafío. Para los países que usan estos productos como un elemento clave de la base impositiva, los precios de venta son un determinante crucial de los ingresos potenciales, particularmente cuando se usan los impuestos sobre la renta de las empresas y las regalías (IMF, OECD, UN, & WBG, 2017).

La compra y venta transfronteriza de productos minerales entre partes relacionadas crea riesgos de erosión de la base y transferencia de beneficios (BEPS). Estas transacciones (entre entidades dentro de la misma empresa multinacional) corren el riesgo de separar la actividad económica sustantiva de donde se reportan las ganancias y se pagan los impuestos.

Una forma relativamente sencilla de erosión de la base es que las empresas multinacionales vendan productos minerales a una entidad relacionada en el extranjero a precios inferiores a las ventas equivalentes a partes no vinculadas, trasladando así los ingresos por ventas y las ganancias al extranjero, para aprovechar las tasas impositivas más bajas en el extranjero. En otros casos, las empresas pueden incurrir en una evasión fiscal directa al informar erróneamente el valor de los envíos de productos que realizan (IMF, et al., 2017). A continuación, se puede apreciar un ejemplo a través de la Figura 9.

## Figura 9

### *Impacto Potencial en los Ingresos*

El siguiente ejemplo muestra una situación hipotética en la que una exportación de un producto mineral, en este caso un concentrado, podría subvalorar el valor real de su envío a las autoridades fiscales. Como lo demuestra la siguiente tabla, el impacto en los ingresos de los envíos con precios inferiores a los precios puede aumentar rápidamente. Las pérdidas de ingresos pueden deberse, entre otras cosas, a precios por debajo de la cotización, precios de referencia incorrectos, deducciones excesivas o ajustes de precios, manipulación u otras tarifas, o simplemente no declarar la presencia de subproductos valiosos (por ejemplo, oro y plata en un concentrado de cobre).

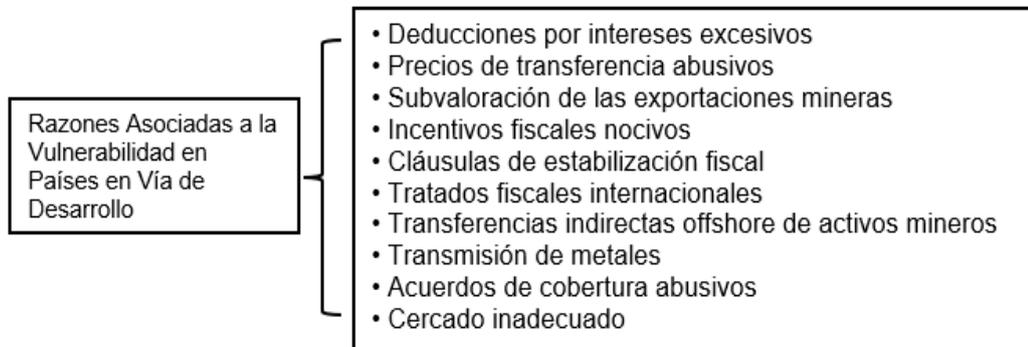
Envío de concentrado de cobre	Precio de mercado (miles de dólares)	Cobre 10% infravalorado (miles de dólares)	Cobre infravalorado, sin oro declarado (miles de dólares)
Valor bruto de la carga FOB [A]	39,5	35,1	32,7
Costos de producción [B]	22,5	22,5	22,5
Regalías [C]	1,7	1,5	1,4
CIT Base [A-B-C]	15,4	11,1	8,8
Impuesto de la empresa a pagar [D]	4,6	3,3	2,6
Ingresos totales por envío [C + D]	6,3	4,8	4,0

*Nota: Adaptado de La Plataforma para el impuesto de colaboración: una iniciativa para abordar las dificultades en el acceso a datos comparables para los análisis de precios de transferencia, incluido un informe complementario sobre cómo abordar las brechas de información sobre los precios de los minerales vendidos en forma intermedia, por Fondo Monetario Internacional (FMI), OCDE, Naciones Unidas (ONU) y Grupo del Banco Mundial (GBM), 2017.*

Los países exportadores de minerales, en particular los países en desarrollo a menudo tienen dificultades para evaluar si se está produciendo esta forma de BEPS. Asimismo, los países a menudo tienen dificultades para aplicar los criterios contenidos en las normas fiscales internacionales vigentes para evaluar si las transacciones intragrupo están de acuerdo con las prácticas de plena competencia y, en consecuencia, si los términos de las transacciones en las transacciones controladas son excesivos o injustificados. Existen diversas razones por las que los países en vía de desarrollo son vulnerables a esta forma de erosión de la base, entre ellas se encuentran:

**Figura 10**

*Principales Razones de Vulnerabilidad en Países en Vía de Desarrollo*



En efecto, las reglas de precios de transferencia pueden ser un área compleja del derecho tributario que requiere funcionarios especializados. La aplicación de las reglas de precios de transferencia a las ventas de minerales a menudo requiere información de múltiples fuentes, que se aplica para evaluar en primer lugar qué transacciones presentan riesgos significativos de erosión de la base a través de los precios de transferencia, y luego para analizar las transacciones en detalle. Pueden ser necesarios ajustes de los precios de transferencia cuando se evalúe que las transacciones con partes relacionadas son incompatibles con transacciones comparables en condiciones de plena competencia.

***Transacciones Relacionadas al MCUP Method***

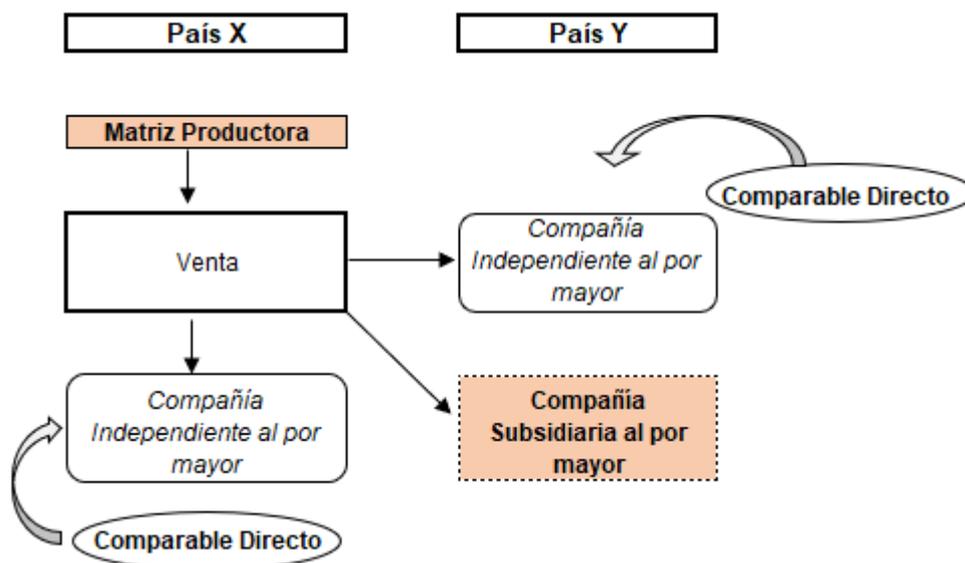
En los lineamientos estipulados por la OCDE sobre los precios de transferencia se hace énfasis a que estos “son significativos tanto para los contribuyentes como para las administraciones tributarias, porque determinan en gran medida la distribución de la renta y los gastos y, por tanto, de los beneficios gravables de las empresas asociadas situadas en diferentes jurisdicciones fiscales” (OCDE, 2012, p.25). Por ello, se han creado directrices para que sirvan como guía a las administraciones tributarias en materia de precios de transferencia. “Estas directrices están constantemente sujetas a revisión y son modificadas a medida que el desarrollo del derecho tributario internacional lo requiere” (Hurtado, 2011, p. 514). Así mismo, la OCDE (2017)

estableció que las directrices “analizan los métodos para valorar si las condiciones de las relaciones comerciales y financieras dentro de una multinacional satisfacen el principio de plena competencia, y estudian la aplicación práctica de estos métodos” (p. 21).

El método del precio libre comparable consiste en comparar el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación vinculada con el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación no vinculada comparable en circunstancias también comparables. Si hay diferencias entre los dos precios, esto puede señalar que las condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no se ajustan a las de plena competencia y que el precio de la operación vinculada tal vez tenga que sustituirse por el precio de la operación no vinculada. (Directrices OCDE, 2017, p. 114)

**Figura 11**

*MCUP METHOD*



*Nota:* Adaptado de *Discover the OECD*, por OCDE, 2021.

En la figura 11 se presenta una ejemplificación del método de precio libre comparable, en donde la matriz productora que está ubicada en el país

X, le vende al por mayor a compañías terceras (parte independiente) dentro y fuera de su país, pero también vende a su compañía subsidiaria (parte vinculada) que está ubicada en el país Y. Por lo que, en este método de precio de transferencia consiste en comparar el precio pactado de la parte relacionada con el precio pactado con partes independiente. Cabe recalcar que para la matriz su comparable directo será los precios celebrados con compañías independientes a la cual le vendió.

## **Marco Legal**

### ***Alcance***

En el presente marco se proporcionarán los lineamientos, regulaciones y normativas correlacionadas entre sí, de manera que se definen las palabras claves para el entendimiento del presente trabajo de investigación según lo que se establece la legislación ecuatoriana. Seguidamente, se explicará sobre los siguientes temas: (a) sujeto pasivo del impuesto a la renta, (b) régimen precios de transferencia, (c) principio de plena competencia, (d) exenciones para la aplicación de precios de transferencia, (e) montos mínimos para la presentación de información al SRI, (f) operaciones no contempladas, (g) partes relacionadas, y (h) paraísos fiscales.

### ***Sujeto Pasivo de Impuesto a la Renta***

De acuerdo con la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI) en su artículo 4 lo define como “personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, que obtengan ingresos gravados” (LRTI, 2021, p.2). Es decir, aquella persona natural o jurídica que tienen la obligación de cumplir las prestaciones tributarias ya sea este como responsable o contribuyente. Además, ellos están obligados a llevar contabilidad y al pago del impuesto a la renta de acuerdo con los resultados que arrojen.

### ***Régimen Precios de Transferencia***

El Régimen de Precios de Transferencia en el Ecuador se encuentra regulado en la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI) y su Reglamento para la aplicación de Ley de Régimen Tributario Interno (RLRTI), lo cual están incluidas las regulaciones y resoluciones tributarias a la que están sujeto los contribuyentes que realicen transacciones entre partes vinculadas, del mismo modo que estas transacciones entre ellas sean iguales o similares a las que se ejecuta entre partes independientes. Por lo que, el SRI es el ente encargado del control de precios de transferencias en el Ecuador con el propósito de evitar el manejo incorrecto de los precios de transferencia promoviendo el cumplimiento del principio de plena competencia. En el caso de una revisión por parte de la administración tributaria y este arroje un ajuste de las transacciones entre partes relacionadas ejecutadas por el sujeto pasivo, el monto del ajuste estará sujeto a tributación, recargos y multas correspondientes.

### ***Principio de Plena Competencia***

En la aplicación de este principio se estudian las características y circunstancias de las transacciones y empresas relevantes seleccionando el método más oportuno para establecer el precio de transferencia adecuado que sea comparable para verificar el uso de las políticas constituidas. En relación con el principio de plena competencia se encuentran problemáticas acordes a los precios de transferencia, entre estas están: (a) ausencia de comparables, (b) no existen precios de mercado ni transacciones similares, y (c) existe comparable pero no puede ser usado fácilmente.

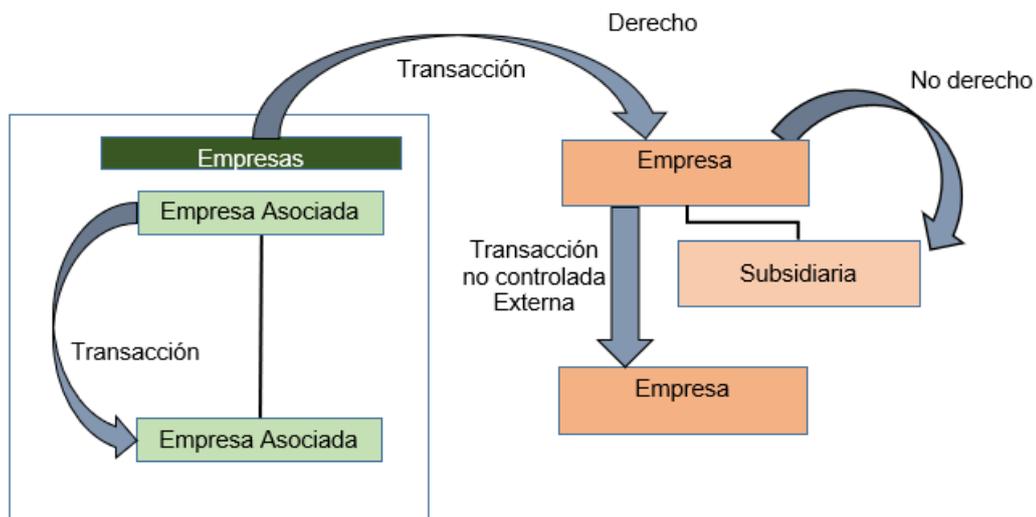
El artículo 15 de la Ley de Régimen Tributario Interno (2021) estableció: Para efectos tributarios se entiende por principio de plena competencia aquel por el cual, cuando se establezcan o impongan condiciones entre partes relacionadas en sus transacciones comerciales o financieras, que fueron de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas condiciones pero que, por razón de la

aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán sometidas a imposición. (p. 9)

A continuación, se en la Figura 12 se expone el principio de plena competencia entre empresas relacionadas e independientes.

### Figura 12

#### *Principio de Plena Competencia*



En este caso se tiene un grupo de fusiones y adquisiciones con dos empresas asociadas que pueden comprar o vender bienes o servicios entre sí, siendo esta una transacción controlada. Sin embargo, se necesita realizar una comparación con las transacciones no controladas para saber si el precio que se está transfiriendo es razonable. En este nuevo escenario, se tiene a una empresa líder vendiendo un bien o servicio a una independiente. Si la empresa líder está vendiendo exactamente lo mismo a las empresas independientes y a las asociadas tanto a la superior como a la inferior, entonces estas dos transacciones son potencialmente comparables internamente. En cambio, si la empresa asociada vende 20 veces más el bien o servicio a su otra empresa asociada estas se verían obligadas a realizar ajustes.

Por otro lado, si la empresa independiente vende a la empresa asociada inferior, esta no sería una transacción verdadera ni controlada debido a que no puede influir en el precio de venta de la empresa

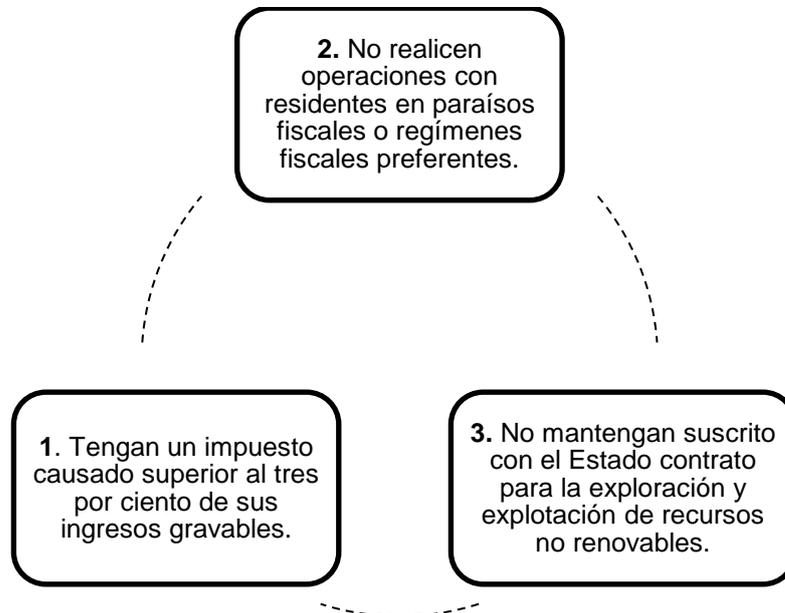
independiente y tendría que ser otro comparable interno. Además, si dos empresas independientes se vendieron los productos entre sí, serían un comparable externo ya que tanto el comprador como el vendedor son externos al grupo y se generará complejidad en la recolección de datos para realizar la transacción. Y, por último, si la empresa independiente tiene una subsidiaria a la que vende algún bien o servicio, no es de carácter comparable porque nuevamente estas vendrían a ser partes relacionadas y podrían encontrar la maniobra de pagar menos impuestos.

### ***Exenciones para la Aplicación de Precios de Transferencia***

Los sujetos pasivos que ejecuten contraprestaciones entre partes relacionadas estarán exentos de la aplicación de precios de transferencias cuando cumplan con las siguientes tres condiciones establecidas en la LRTI.

**Figura 13**

#### *Exenciones para la Aplicación del Régimen de Precios de Transferencia*



*Nota.* Tomado de *Las Exenciones para la aplicación del Régimen Precios de Transferencia*, por la Ley del Régimen Tributario Interno en su artículo (...), 2021.

### ***Montos Mínimos para la Presentación de Información al SRI***

Los sujetos pasivos que no están exentos de la aplicación del régimen de precios de transferencia que conforme a los montos acumulados de operaciones efectuadas con partes vinculadas dentro del mismo periodo fiscal son los siguientes:

**Tabla 7**

*Montos Mínimos para la Presentación de Información*

<b>Operaciones con Partes Relacionadas Monto acumulado superior a (en dólares americanos)</b>	<b>Presentación de Documento Formal</b>
3.000.000,00	Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.
15.000.000,00	Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas e Informe Integral de Precios de Transferencia.

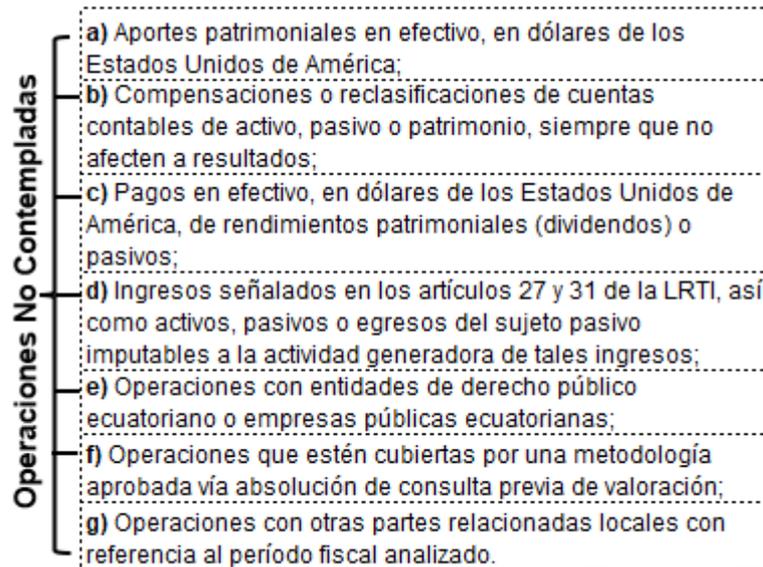
*Nota.* Tomado de *Montos Mínimos para la Presentación de Información*, del Informe Integral de Precios de Transferencia en su artículo 2, 2015.

### ***Operaciones No Contempladas***

Según el Informe Integral de Precio de Transferencia emitido por el SRI (2015) determina que “para calcular el monto acumulado referido en el párrafo anterior para la presentación tanto del anexo como del informe, se sumarán los montos de operaciones con partes relacionadas” (p. 2). Sin embargo, en la Figura 14 se presentan las siguientes excepciones.

**Figura 14**

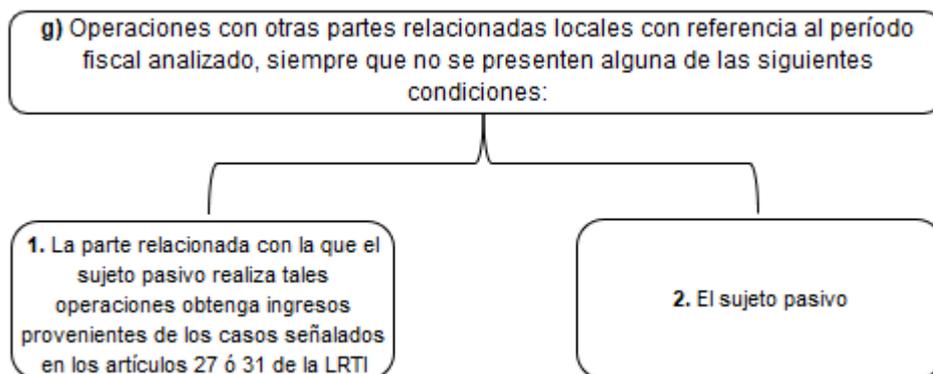
*Operaciones No Contempladas*



*Nota.* Tomado de *Operaciones No Contempladas con Partes Relacionadas*, del Informe Integral de Precios de Transferencia en su artículo 3, 2015.

**Figura 15**

*Otras Operaciones con Otras Partes Relacionales Locales no contempladas*

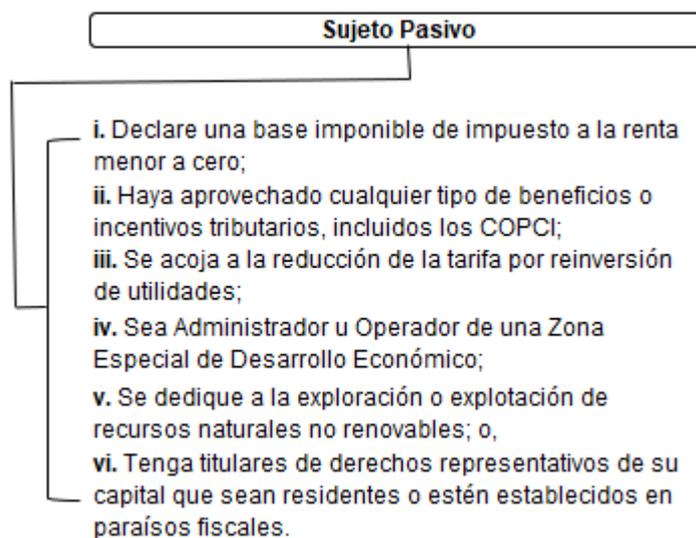


*Nota.* Tomado de *Operaciones con Otras Partes Relacionadas Locales con referencia al Período Fiscal Analizado*, del Informe Integral de Precios de Transferencia en su artículo 3, 2015.

Con respecto al numeral 2 del literal (g) de las operaciones no contempladas, se deben revelar las transacciones con partes relacionadas locales cuando el sujeto pasivo cumpla al menos una de las siguientes condiciones:

### Figura 16

#### *Sujeto Pasivo*



*Nota.* Tomado de *Sujeto Pasivo*, del Informe Integral de Precios de Transferencia en su artículo 3, 2015.

#### **Partes Relacionadas**

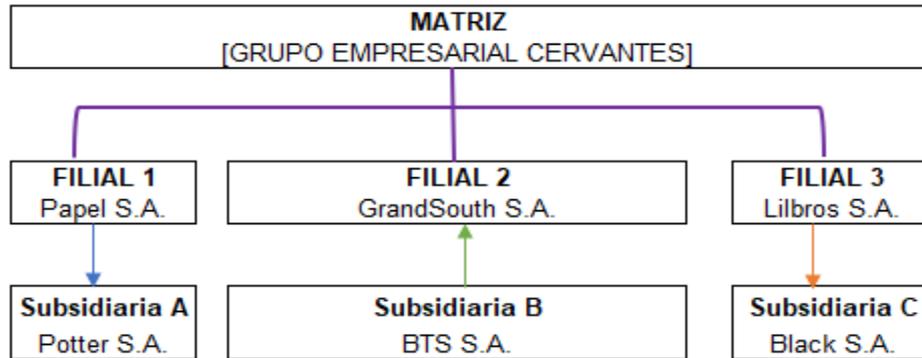
De acuerdo con la Ley de Régimen Tributario Interno en su artículo (...) define como partes relacionadas

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. (LRTI, 2021, p.3)

Así mismo, se consideraron como partes relacionadas los siguientes casos:

### Figura 17

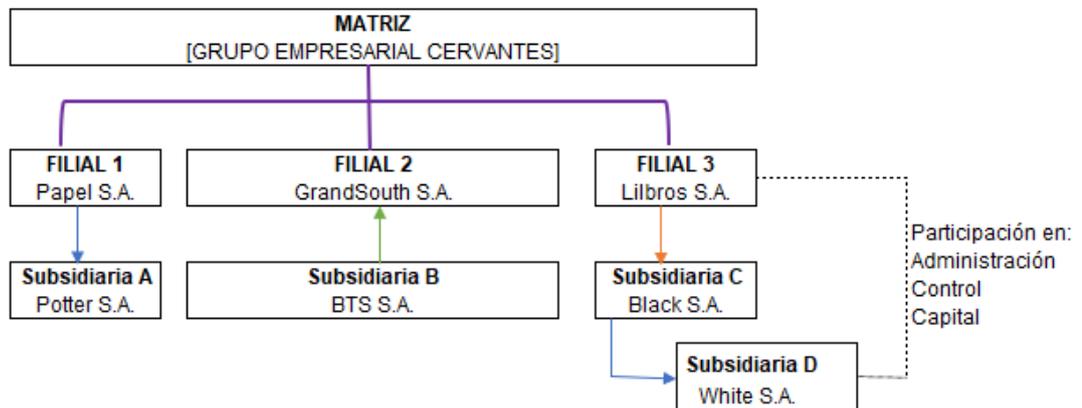
Caso 1 - Matriz y sus Sociedades Filiales y Subsidiarias



Nota. Tomado de la *Ley de Régimen Tributaria Interno* en su artículo (...), sobre el numeral 1 de partes relacionadas, que se presenta en la matriz con sus filiales y subsidiarias

### Figura 18

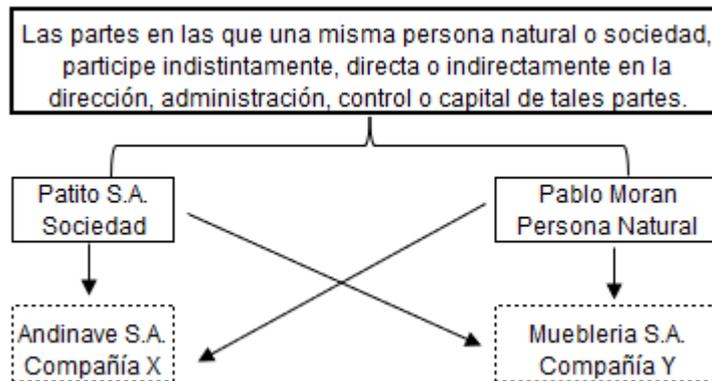
Caso 2 - Sociedades Filiales y Subsidiarias



Nota. Tomado de la *Ley de Régimen Tributaria Interno* en su artículo (...), sobre el numeral 2 de partes relacionadas, que se presenta en las filiales y subsidiarias.

**Figura 19**

*Caso 3 – Participación Directa o Indirecta en la Dirección, Administración, Control o Capital*

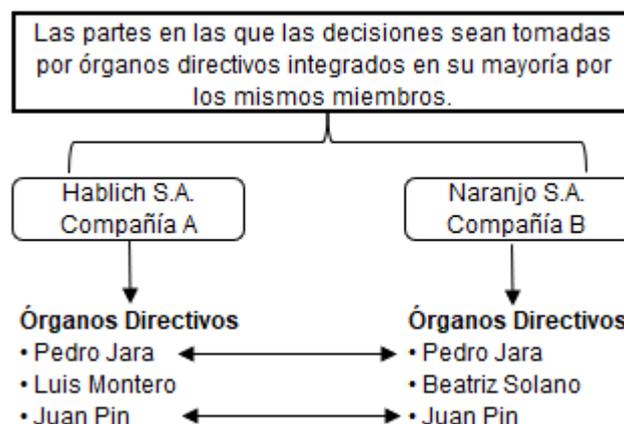


*Nota.* Tomado de la *Ley de Régimen Tributaria Interno* en su artículo (...), sobre el numeral 3 de partes relacionadas, que se presenta en la participación directa o indirecta en la dirección, administración, control o capital.

En este caso 3, establece que sea una persona natural o persona jurídica tenga participación en la dirección, administración, control o capital en las compañías X y Y, por lo que, estas transacciones entre compañías X y Y son denominadas partes relacionadas.

**Figura 20**

*Caso 4 – Órganos Directivos por Miembros del Mismo Grupo*

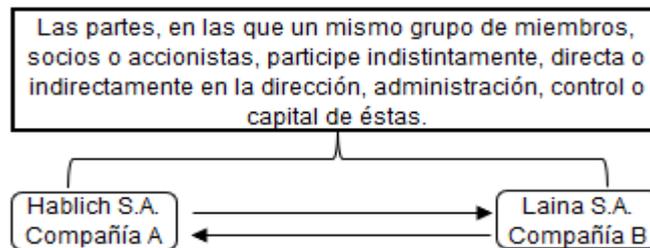


*Nota.* Tomado de la *Ley de Régimen Tributaria Interno* en su artículo (...), sobre el numeral 4 de partes relacionadas, que se presentan en los órganos directivos con respectivos miembros.

En este caso 4, establece que se las decisiones que sean tomadas por órganos directivos conformado por miembros de mismo grupo, se considera transacciones entre partes relacionadas.

**Figura 21**

*Caso 5 – Participación Directa o Indirecta en la Dirección, Administración, Control o Capital de un Mismo Grupo*

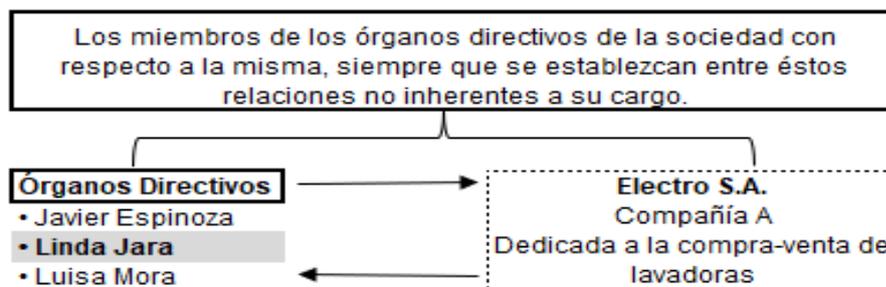


*Nota.* Tomado de la *Ley de Régimen Tributaria Interno* en su artículo (...), sobre el numeral 5 de partes relacionadas, que se presentan en la participación directa o indirecta en la dirección, administración, control o capital de un mismo grupo de miembros.

En este caso 5, establece que se la participación directa o indirecta en la dirección, administración, control o capital de un mismo grupo de miembros, se considera transacciones entre partes relacionadas.

**Figura 22**

*Caso 6 – Partes Relacionadas entre la Compañía y un Integrante de la Junta Directiva*

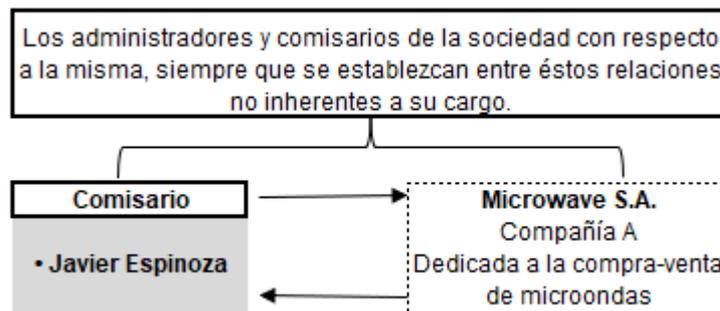


*Nota.* Tomado de la *Ley de Régimen Tributaria Interno* en su artículo (...), sobre el numeral 6 de partes relacionadas, que se presentan en operaciones entre la compañía y un miembro de la junta directiva.

En este caso 6, establece que cuando la compañía efectúa transacciones con un miembro de la junta directiva, y estas transacciones no tienen relación con el cargo de dicho miembro, se considera transacción con parte relacionada.

**Figura 23**

*Caso 7 – Partes Relacionadas entre la Compañía y Comisario*

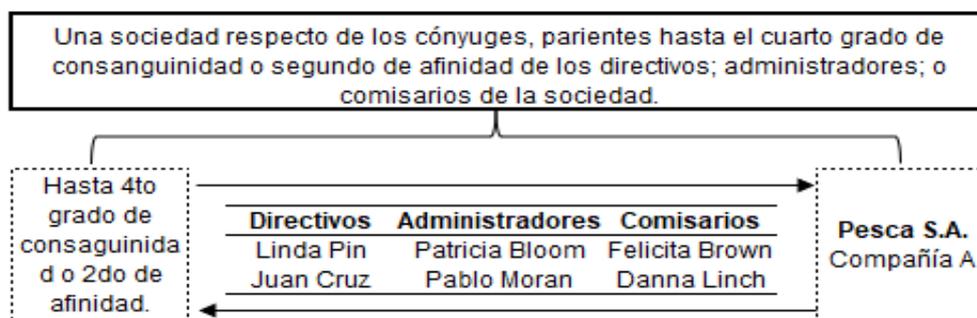


*Nota.* Tomado de la *Ley de Régimen Tributaria Interno* en su artículo (...), sobre el numeral 7 de partes relacionadas, que se presentan en operaciones entre la compañía y el comisario.

En este caso 7, establece que cuando la compañía realice transacciones con un comisario, y estas transacciones no tiene relación al cargo de dicho comisario, se considera transacción con parte relacionada.

**Figura 24**

*Caso 8 – Partes Relacionadas*



*Nota.* Tomado de la *Ley de Régimen Tributaria Interno* en su artículo (...), sobre el numeral 8 de partes relacionadas, que se presentan en transacciones con cónyuges, parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.

A continuación, se presenta los grados de parentescos tanto de consanguinidad como de afinidad son:

**Figura 25**

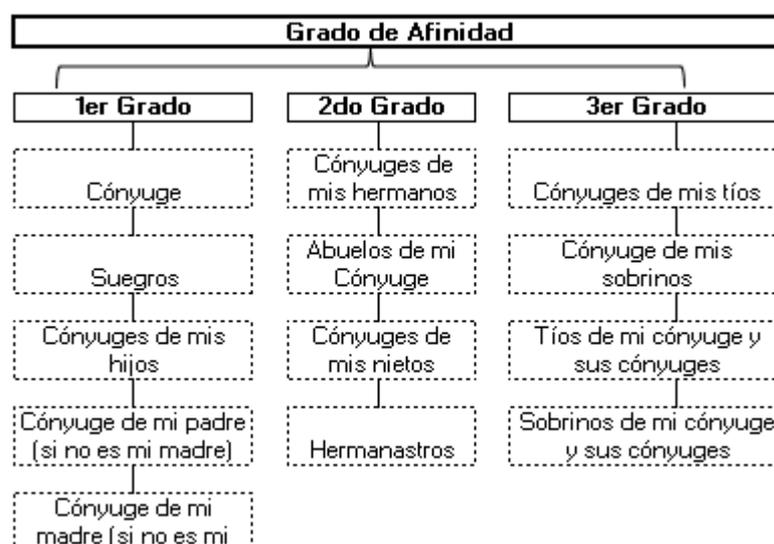
*Grado de Consanguinidad*



*Nota.* Tomado de la *Código Civil Ecuatoriano* en su artículo 22, que presenta los grados de consanguinidad entre dos personas.

**Figura 26**

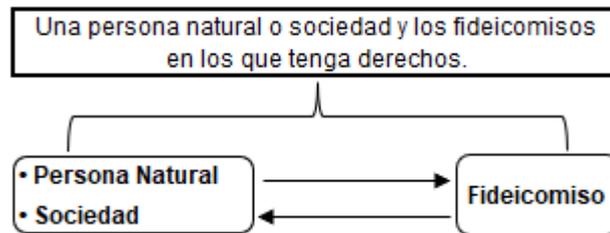
*Grado de Afinidad*



*Nota.* Tomado de la *Código Civil Ecuatoriano* en su artículo 23, que presenta los grados de afinidad entre una persona que está casada o ha estado casada

**Figura 27**

*Caso 9 – Partes Relacionadas entre la Compañía y los Fideicomisos*



*Nota.* Tomado de la *Ley de Régimen Tributaria Interno* en su artículo (...), sobre el numeral 9 de partes relacionadas, que se presentan en operaciones entre la compañía y el fideicomiso.

### **Paraísos Fiscales**

En el ámbito tributario se acontecen dos términos que son muy utilizados por los contribuyentes y las entidades estatales para no pagar impuestos, estos son: (a) evasión fiscal, y (b) elusión fiscal. En primer lugar, existe evasión fiscal cuando se ocultan los ingresos, o se aumentan ilícitamente los gastos deducibles de los impuestos para encubrir fondos monetarios que puedan provenir de alguna actividad ilegal como el contrabando o el lavado de dinero.

Sin embargo, la elusión fiscal se refiere a la conducta en la que los contribuyentes utilizan cualquier mecanismo para evitar el pago de impuestos, o simplemente, estrategias permitidas por la misma ley de manera que se aprovechan de las regulaciones legales establecidas. Particularmente, tres formas en las que se realizan elusiones fiscales son las siguientes: (a) fraccionar a las empresas en partes, (b) la subcapitalización, y (c) utilizar paraísos fiscales.

La acción de fraccionar a las empresas en partes se refiere a que de acuerdo a las escales estipuladas del impuesto a la renta en función de los ingresos brutos, las empresas se dividen entre sí sus ganancias para luego pagar una menor renta. Mientras que, la subcapitalización es una maniobra arbitraria que es utilizada principalmente por las empresas relacionadas, en

este caso estas empresas simulan como deuda lo que en realidad son sus ganancias con el objetivo de obtener grandes préstamos de dinero y luego pagar menos impuestos. Por otro lado, los paraísos fiscales son territorios en los cuales evadir impuestos es legal. En estos territorios no se cobran impuestos sobre los fondos monetarios, así mismo, constan de un sistema impositivo diferenciado entre residentes y no residentes, y si se da el caso de que se cobren impuestos, estos son insignificantes.

Cabe recalcar que, los paraísos fiscales carecen de un control financiero para los residentes extranjeros, puesto que los depósitos o transferencias pueden ser realizados de forma anónima, es decir que no hay necesidad de conocer la identidad de quien las realiza y por ende, no existe transparencia alguna de los mismos.

Según la Ley de Régimen Tributario Interno, los paraísos y regímenes fiscales preferentes establecen jurisdicciones de menor imposición en relación a los otros países del mundo. A continuación, se presentan los países por continentes que mantienen paraísos fiscales:

**Tabla 8**

*Paraísos Fiscales en los Países de América*

Continente	Países
América del Norte	Antigua y Barbuda (Estado independiente)
	Barbados (Estado independiente)
	Belice (Estado independiente)
	Bermudas (Territorio no autónomo del Reino Unido)
	Groenlandia
	Guam (Territorio no autónomo de los EEUU)
	Isla de San Pedro y Miguelón
	Islas Turcas e Islas Caicos (Territorio no autónomo del Reino Unido)
	Aruba
	Comunidad de las Bahamas (Estado independiente)
Estado Asociado de Granada (Estado independiente)	
América Central	Estado libre Asociado de Puerto Rico (Estado asociado a los EEUU)
	Federación de San Cristóbal (Islas Saint Kitts and Nevis: independientes)

	Islas Caimán (Territorio no autónomo del Reino Unido)
	Islas Vírgenes Británicas (Territorio no autónomo del Reino Unido)
	Islas Vírgenes de Estados Unidos de América
	Mancomunidad de Dominica (Estado asociado)
	Montserrat (Territorio no autónomo del Reino Unido)
	República de Panamá (Estado independiente)
	República de Trinidad y Tobago
	San Vicente y Las Granadinas (Estado independiente)
	Santa Lucía
	San Martín
América del Sur	Bonaire, Saba y San Eustaquio
	Curazao
	República Cooperativa de Guyana (Estado independiente)

*Nota.* Tomado de *Resolución del Servicio de Rentas Internas (SRI) 52 Paraísos y Regímenes Fiscales Preferentes*, en su artículo 2 por el SRI, 2017.

## Tabla 9

### *Paraísos Fiscales en los Países de Europa*

Continente	Países
	Anguila (Territorio no autónomo del Reino Unido)
	Archipiélago de Svalbard
	Campione D'italia (Comune di CampionediItalia)
	Colonia de Gibraltar
	Gran Ducado de Luxemburgo
Europa	Isla Azores
	Isla de Man (Territorio del Reino Unido)
	Islas del Canal (Guernesey, Jersey, Alderney, Isl de Great Stark, Herm, Little Sark, Brechou, Jethou, Lihou)
	Madeira (Territorio de Portugal)
	Principado de Liechtenstein (Estado independiente)

Principado de Mónaco  
 Principado del Valle de Andorra  
 República de Albania  
 República de Chipre  
 República de Malta (Estado independiente)  
 Serenísima República de San Marino (Estado independiente)  
 Tristan da Cunha (SH Saint Helena)  
 Zona Libre de Ostrava

*Nota.* Tomado de *Resolución del Servicio de Rentas Internas (SRI) 52 Paraísos y Regímenes Fiscales Preferentes*, en su artículo 2 por el SRI, 2017.

## Tabla 10

### *Paraísos Fiscales en los Países de Asia*

Continente	Países
Asia	Brunei Darussalam (Estado independiente)
	Estado de Bahrein (Estado independiente)
	Estado de Kuwait (Estado independiente)
	Emiratos Árabes Unidos (Estado independiente)
	Islas Christmas
	Isla de Cocos o Keeling
	Isla Qeshm
	Labuan
	Macao
	Myanmar (ex Birmania)
	Reino Hachemita de Jordania
	República del Yemen
	República Democrática Socialista de SRI Lanka
	Sultanado de Oman
Hong Kong	

*Nota.* Tomado de *Resolución del Servicio de Rentas Internas (SRI) 52 Paraísos y Regímenes Fiscales Preferentes*, en su artículo 2 por el SRI, 2017.

**Tabla 11***Paraísos Fiscales en los Países de África*

Continente	Países
África	Isla de Ascensión
	Nigeria
	Reino de Swazilandia (Estado independiente)
	República de Angola
	República de Cabo Verde (Estado independiente)
	República de Djibouti (Estado independiente)
	República de Liberia (Estado independiente)
	República de Mauricio
	República de Seychelles (Estado independiente)
	República de Túnez
	Santa Elena

*Nota.* Tomado de *Resolución del Servicio de Rentas Internas (SRI) 52 Paraísos y Regímenes Fiscales Preferentes*, en su artículo 2 por el SRI, 2017.

**Tabla 12***Paraísos Fiscales en los Países de Oceanía*

Continente	Países
Oceanía	Isla de Cook (Territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)
	Isla de Norfolk
	Islas Salomón
	Kiribati
	Niue
	Palau
	Pitcairn
	Polinesia Francesa (Territorio de Ultramar de Francia)
	Reino de Tonga (Estado independiente)
	República de las Islas Marshall (Estado independiente)
	República de Maldivas (Estado independiente)
	República de Nauru (Estado independiente)
	República de Vanuatu
	Samoa Americana (Territorio no autónomo de los EEUU)
	Samoa Occidental
	Tokelau
Tuvalu	

*Nota.* Tomado de *Resolución del Servicio de Rentas Internas (SRI) 52 Paraísos y Regímenes Fiscales Preferentes*, en su artículo 2 por el SRI, 2017.

### ***Rango de Plena Competencia***

El rango de plena competencia es el rango de precios o márgenes que partes independientes obtuvieron en circunstancias económicas similares a las partes vinculadas.

En el Reglamento de Ley de Régimen Tributario Interno (2021) en su artículo 87 se define al rango de plena competencia como:

Intervalo que comprende los valores que se encuentran desde el primer cuartil hasta el tercer cuartil, y que son considerados como pactados entre partes independientes; donde el primer y tercer cuartil son los valores que representan los límites del Rango de Plena Competencia; y la mediana es el valor que se considera utilizado partes independientes en el caso que el valor registrado por el contribuyente se encuentre fuera del Rango de Plena Competencia. (p. 88)

Además, según las Directrices de la OCDE (2017):

Puede ocurrir también que, a pesar de haber hecho todo lo posible para excluir los puntos con menor grado de comparabilidad, se llegue a un rango de cifras respecto de las que se considere que, teniendo en cuenta el proceso utilizado para seleccionar los comparables y las limitaciones de la información que se tiene sobre ellos, siguen conteniendo algunos defectos en la comparabilidad que no puede identificarse o cuantificarse, y que, por tanto, no son susceptibles de ajuste. En estos casos, si en el rango se ha obtenido a través de un número importante de observaciones, las herramientas estadísticas que permiten estrecharlo tomando como referencia la tendencia central (por ejemplo, el rango intercuartil u otros percentiles) pueden ayudar a mejorar la fiabilidad del análisis. (p. 186)

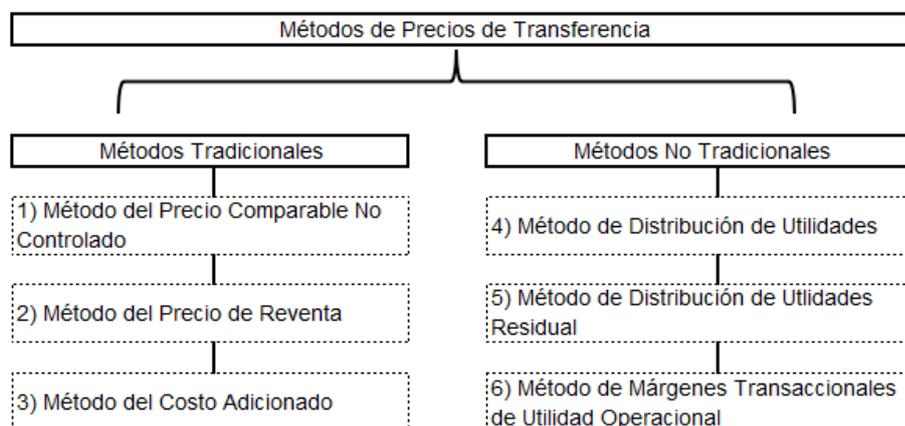
### **Métodos de Precios de Transferencia**

De acuerdo con el Reglamento para la aplicación de la LRTI en su artículo 85, establece los métodos de aplicación para las transacciones celebradas por partes relacionadas, las cuales se dividen en: (a) métodos tradicionales y (b) métodos no tradicionales.

En la Figura 32, presenta los tipos de métodos de aplicación de precios de transferencias de acuerdo con su clasificación señalada.

**Figura 28**

*Métodos de Precios de Transferencia*



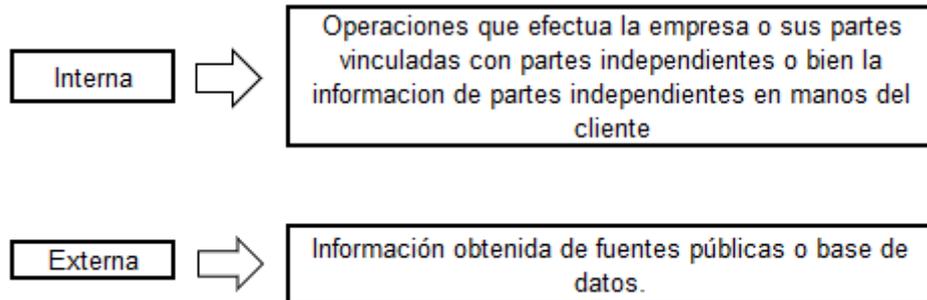
*Nota.* Tomado de *Clasificación de Métodos para Aplicar el Principio de Plena Competencia*, por el Reglamento de LRTI en su artículo 85, 2021.

Por consiguiente, se detalla el alcance que tiene cada de método de aplicación de precios de transferencia.

Método de Precio Comparable No Controlado (MPCNC) se enfoca en la comparación del precio o monto pactado por la contraprestación del bien o servicio a una parte relacionada (transacción controlada), con el precio o monto pactado por la contraprestación del bien o servicio a una parte independiente (transacción no controlada). La comparación puede ser de manera (a) interna o (b) externa).

## Figura 29

### Comparación Interna y Externa

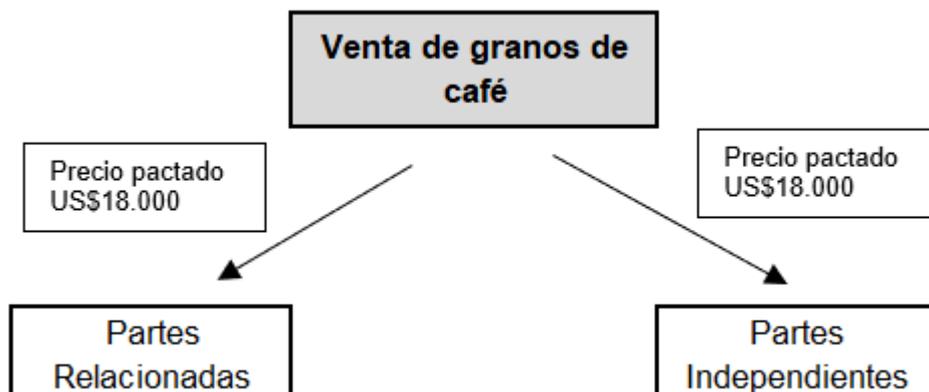


Para mejor comprensión sobre este método, se presenta un ejemplo de su aplicación.

Una empresa colombiana se dedica a la comercialización de granos de café, por lo que en el periodo fiscal 2020 le vende granos de café a su parte relacionada por US\$18.000 y a su parte independiente le vende granos de café en la misma fase de producción y condiciones similares a la que le vendió a su parte relacionada por US\$18.000.

## Figura 30

### Ejemplo del Método de Precio Comparable No Controlado



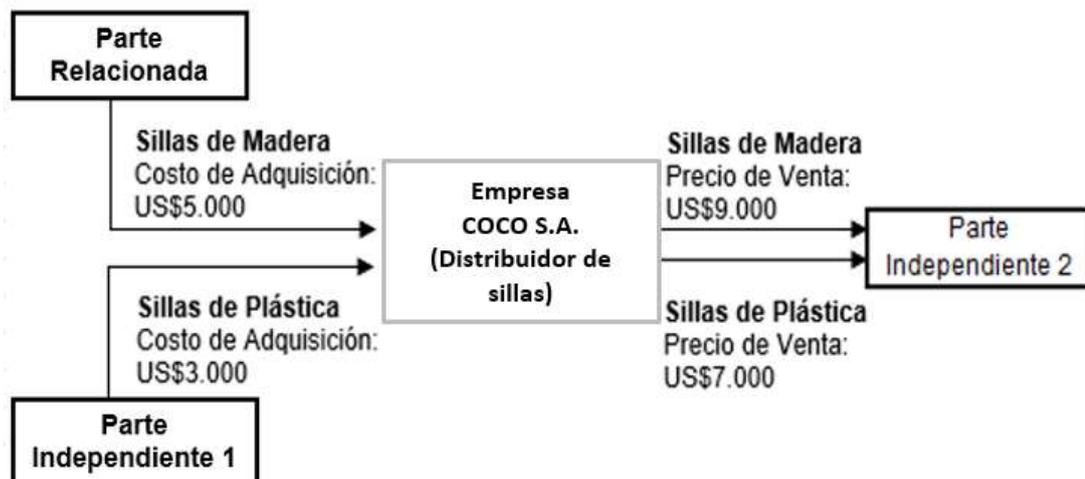
Por lo tanto, si el precio de la parte relacionada es mayor o igual al precio de la parte independiente, está cumpliendo con el principio de plena competencia, debido a que es un precio celebrado en un mercado transparente.

El Método de Precio de Reventa consiste en comparar el margen bruto obtenido por la contraprestación de bienes a una empresa relacionada con el margen bruto obtenido por la contraprestación de bienes a un tercero. Además, este método es más usado por empresas dedicadas al comercio lo cual solo se da en actividades de compra y venta, por lo que esta metodología compara a nivel de margen bruto. Para mejor comprensión de este método, se presenta un ejemplo de su aplicación.

La compañía COCO S.A. dedicada a la distribución de sillas adquiere sillas de maderas a su parte vinculada a US\$5.000 pero estas sillas de madera se las vende a una parte independiente 2 a US\$9.000. Por otro lado, compra sillas plásticas a una parte independiente 1 a US\$3.000 y vende sillas plásticas a una parte independiente 2 a US\$7.000, como se ilustra a continuación.

**Figura 31**

*Ejemplo del Método de Precio de Preventa*



**Tabla 13***Ejemplo del Método de Precio de Preventa*

Descripción	Silla de Madera (P. Relacionada)	Silla Plástica	Fórmula
Venta	9.000	7.000	(x)
Costo de Venta	5.000	3.000	(y)
Utilidad Bruta	4.000	4.000	(z = x-y)
<b>Margen de</b>	<b>0.44</b>	<b>0.57</b>	(w = z/x)
<b>Utilidad %</b>			

*Nota. En la tabla se detalla la fórmula de la aplicación del método de Precio de Reventa, por lo que, presenta el margen bruto de la parte relacionada es menor al de parte independiente*

Considerando que el margen bruto de la silla de madera es de 44% y el margen bruto de la silla plástica es de 57%. Puesto que, si el margen de la silla de madera (parte relacionada) es menor que el margen de la silla plástica (parte independiente), no está cumpliendo con el principio de plena competencia, en efecto se requiere de realizar un ajuste de precios de transferencia.

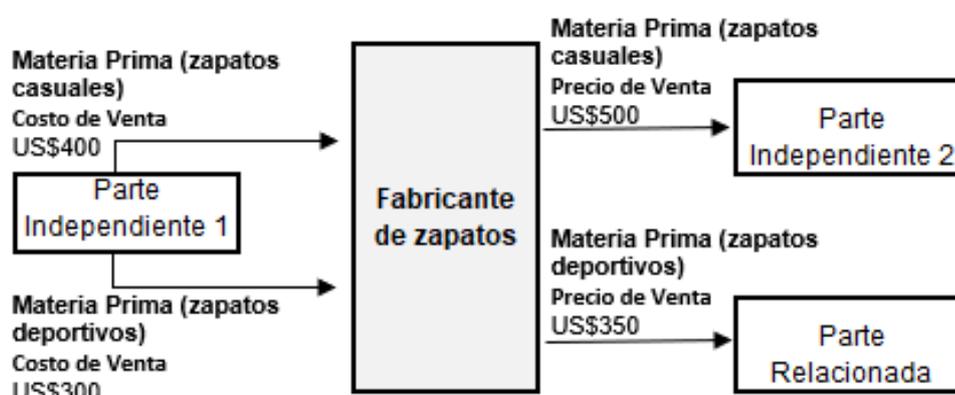
El Método de Costo Adicionado es similar al método anterior explicado, lo cual consiste en la comparación del margen bruto alcanzado por la contraprestación de bienes y servicios a una parte relacionada con el margen bruto alcanzado por la contraprestación de bienes y servicios a una parte independiente. Además, este método es utilizado para empresas que realizan actividades de agregación de valor sea el caso de productoras o prestadoras de servicios, puesto esta metodología compara a nivel de margen bruto. Para mejor comprensión, se presenta un ejemplo de la aplicación del método.

Una compañía dedicada a la fabricación de zapatos adquiere materia prima de una parte independiente 1 a un costo de adquisición de materia

prima para zapatos deportivos por US\$300 y para materia prima para zapatos casuales por US\$400. El precio de venta de un par de zapatos deportivos a una parte relacionada es de US\$ 350 y un par de zapatos casuales a parte independiente 2 es de US\$500, como se presenta en la figura.

**Figura 32**

*Ejemplo del Método de Costo Adicionado*



**Tabla 14**

*Ejemplo del Método de Costo Adicionado*

Descripción	Z. Deportivos (P. Relacionada)	Z. Casuales	Fórmula
Venta	350	500	(x)
Costo de Venta	300	400	(y)
Utilidad Bruta	100	50	(z = x-y)
<b>C+ (UB/Costo) %</b>	<b>0.17</b>	<b>0.25</b>	<b>(w = z/y)</b>

*Nota. En la tabla se detalla la fórmula de la aplicación del método de Precio de Costo Adicionado, lo cual, muestra el margen bruto de la parte relacionada es menor al de parte independiente*

Considerando que el costo adicionado (C+) del par de zapatos deportivos es 25% y el costo adicionado del par de zapatos casuales es de 17%. Por lo que, el costo adicionado del par de zapatos deportivos es menor

al costo del par de zapatos causales, en efecto no está cumpliendo con el principio de plena competencia, y se requerirá efectuar el ajuste de precios de transferencia.

El Método de Distribución de Utilidades busca suprimir el efecto que las condiciones impuestas o acordadas en las operaciones, tienen sobre los resultados operacionales cuando se determina la distribución de los beneficios pactados por las empresas independientes respondiendo a su intervención en las operaciones (OCDE, 2017).

En primer lugar, este método determina el beneficio que puede compartirse entre las organizaciones que se encuentran vinculadas por las operaciones relacionadas en las cuales intervienen, es decir que obtendrán resultados en conjunto. Los términos beneficios y resultados también deben considerarse para la aplicación en las pérdidas. Luego, se realiza la distribución de los resultados comunes entre las organizaciones relacionadas, en base criterios económicos válidos; de tal manera que puedan acercarse a cumplir con la distribución de los beneficios proyectados y representados en un acuerdo realizado en plena competencia de las empresas. Cuando se presentan los datos comparables, pueden ser importantes en el estudio de la distribución de los resultados para comprobar que existe un reparto apropiado de los beneficios que provengan de partes independientes cuando existen circunstancias comparables. Los datos que se comparan pueden ser importantes para el estudio de la distribución del resultado, con el fin de definir el valor que tienen las aportaciones para cada una de las compañías que forman parte de la operación. De hecho, se inicia con la premisa que explica que las partes independientes podrían dividir los resultados en conjunto relacionados con el valor de las aportaciones para proporcionar el beneficio. Por el contrario, la relación de los datos que se obtienen en el mercado con las operaciones, se toma en consideración al definir un valor para la contribución que entrega cada empresa vinculada con las operaciones en conjunto (OCDE, 2017).

El Método de Distribución de Utilidades Residual es una extensión del anterior método mencionado, aunque este presenta con ciertas particularidades que lo caracteriza. En este método, efectúa la distribución del beneficio global mediante dos fases, la primera fase reparte la ganancia a cada participante de la transacción sin tomar en cuenta las ganancias que se obtiene por activos propios como por ejemplo los intangibles. Pero en la segunda fase consiste en las ganancias residuales obtenidas por los intangibles que se reparten entre los participantes de la operación de acuerdo con el análisis de los hechos y circunstancias que determine la forma en que se hubieren repartidos si la transacción fuera entre partes independientes.

El método del margen neto operacional, también conocido como método de márgenes transaccionales de utilidad operacional, analiza el beneficio neto calculado sobre una dimensión adecuada, como son los activos, ventas o costos, que un contribuyente adquiere debido a las actividades vinculadas. Por ende, el método del margen neto operacional es utilizado de manera equivalente a los métodos del precio de reventa y del coste incrementado. Sin embargo, la utilización de este método podría no resultar confiable cuando se realizan contribuciones valiosas y únicas; por tanto, el término más adecuado es el método para distribuir el resultado. A pesar de ello, los métodos unilaterales pueden utilizarse para casos en los cuales una parte ejecuta las aportaciones valiosas y únicas y otra parte no realizar ninguna contribución. En resumen, el señalador del beneficio neto del contribuyente debe ser determinado de forma teórica empleando como referente al señalador del beneficio neto obtenido en operaciones relacionadas con el mercado libre (OCDE, 2017).

Entre las ventajas de este método se encuentra que los señaladores del beneficio neto son poco sensibles a las diferencias que impactan las operaciones realizadas con el precio, lo cual es una magnitud empleada en el método del precio libre comparable. Los señaladores del beneficio neto pueden conllevar diversas diferencias funcionales entre las actividades no vinculadas y vinculadas que los márgenes de beneficio bruto. Otra ventaja, es

que al igual que en los métodos unilaterales, es fundamental evaluar el señalador financiero de una de las organizaciones que se encuentran vinculadas o la parte que debe ser analizada.

Entre las desventajas se puede decir que la aplicación de un método de competencia completa requiere de información acerca de las actividades que no están vinculadas y que no pueden ser accesibles en el momento en que se realizan, lo cual dificulta la utilización del método del margen neto a los contribuyentes que necesitan emplearlas cuando se realizan las actividades relacionadas. Otra desventaja, es que el método del margen operacional se utiliza solamente entre las empresas vinculadas.

**Tabla 15**

*Ejemplo del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional*

Descripción	Sujeto Pasivo	Electro S.A.	Compu S.A.	Eléctricos S.A.	DLN S.A.	Fórmula
Venta	89.170	140.000	112.000	98.700	23.500	(a)
Costo de Venta	35.668	56.000	44.800	32.000	9.400	(b)
Gastos de Operaciones	25.000	34.500	23.500	35.000	6.000	(c)
Gastos de Administración	12.000	20.000	10.000	12.000	2.000	(d)
Utilidad Operacional	16.502	29.500	33.700	19.700	6.100	(e = a-b-c-d)
<b>Margen de Operación %</b>	<b>0.19</b>	<b>0.21</b>	<b>0.30</b>	<b>0.20</b>	<b>0.26</b>	(e/a)

*Nota. En la tabla se detalla la fórmula de la aplicación del método de márgenes transaccionales de utilidad operacional.*

Posterior a la obtención de los datos financieros de la empresa y de las empresas comparables, se obtiene el margen operacional, que es la utilidad operacional dividido por las ventas netas de la empresa. Cabe recalcar que se también debe determinar cuál es el rango intercuartil para luego deducir si la empresa se encuentra dentro o fuera del mismo.

### ***OCDE Post Covid-19***

El coronavirus, también llamado COVID-19, es una enfermedad que sorprendió a la humanidad, y debido a esto, la normalidad en la que se vivía cambió totalmente. Posteriormente, esta enfermedad se convirtió en una pandemia. En el momento en que el virus comenzó a extenderse por todo el mundo, cada país tomó su propia medida preventiva y Ecuador se unió a esta decisión mediante aislamientos y restricciones en la movilización, asimismo, por las medidas tomadas por el gobierno para detener la propagación del virus, muchas organizaciones tuvieron problemas para hacer frente a estas reformas debido a que esto limitó la capacidad operativa y generó costos adicionales, causando una parálisis en las operaciones comerciales.

El Covid-19 no sólo fue el causante de la muerte de millones de personas, de la misma manera, este virus amenazó drásticamente a las empresas por la reducción de los ingresos y la posibilidad de los mismos a futuro. En consecuencia, numerosas empresas quedaron afectadas y, por esta razón algunas de ellas tuvieron que ser liquidadas.

El año 2020 fue único en la historia de la OCDE. Cuando la organización conmemoró el 60 aniversario de la firma de la Convención de la OCDE, la crisis del COVID-19 había desvelado la peor crisis sanitaria, económica y social desde la Segunda Guerra Mundial y también había provocado una respuesta política sin precedentes por parte de nuestros miembros y socios. (OECD, 2021, p. 6)

## **Capítulo 2: Metodología de Investigación**

La metodología de investigación es el marco que se emplea para plantear y resolver un problema de investigación a través de la recopilación de información, haciendo uso de técnicas e instrumentos que permiten la interpretación de los datos recopilados para así lograr un resultado que permitirá aplicarlo a la realidad a través de un nuevo conocimiento o en su efecto a través de una propuesta que permita aplicarlo o adaptarlo a un conocimiento existente. Según Pérez, Ocampo y Sánchez (2015) la metodología de investigación se refiere como “la serie de métodos y técnicas de rigor científico que se aplican sistemáticamente durante un proceso de investigación para alcanzar un resultado teóricamente válido” (p.5). Por tanto, el investigador debe tener una metodología de investigación que se basa en la ejecución de actividades de forma organizada, ordenada y sistemática, puesto que no es válido las improvisaciones ya que provocaría al investigador grandes problemas.

### **Diseño de Investigación**

El diseño de investigación aporta a la búsqueda de las causas que provocaron la problemática del estudio, considerando que en ella presenta complejidad por lo que es necesario resolverlo, por tanto, Malhotra (2019) señala que:

El diseño de investigación es un esquema o programa para llevar a cabo un proyecto de investigación. Explica con detalle los procedimientos que se necesitan para obtener la información requerida para estructurar y resolver los problemas de investigación. (p.10)

El diseño de investigación al ser enfocada al análisis de precios de transferencia efectuado en la exportación de oro en el sector minero de la ciudad de Guayaquil, periodo fiscal 2020 se tomó diversos diseños de investigación para luego combinarlos de forma lógica, puesto que, el problema de investigación sea empleado de forma correcta, por consiguiente, los parámetros que se consideraron serán:

### Figura 33

#### *Parámetros del Diseño de la Investigación*



Según Muñoz (2016) define el diseño observacional como:

El diseño que permite la búsqueda de los aspectos que originan la problemática existente, en un contexto en específico sobre la que se espera obtener datos puros. Permite entrar en contacto con su objeto de estudio con el propósito de observar, describir o explicar el fenómeno. (p. 58)

Por tanto, el propósito de la investigación será desarrollado en un diseño observacional, ya que permite obtener información directa de los elementos que conforman el objeto del estudio, en este caso las exportaciones efectuadas en el sector minero del cantón Zaruma. Cabe recalcar que, no se limita al sentido de la vista, por lo que se considera todo.

De acuerdo con Lerma (2016) afirma que: “La investigación prospectiva tiene como objetivo la determinación de las relaciones entre variables, sobre hechos que ocurrirán en el futuro, sin considerar los aspectos causales. Inicia con la identificación de posibles causas e intenta observar su efecto futuro” (p. 65). Por lo que, la cronología de la investigación se elegirá el diseño prospectivo, lo cual permitirá analizar y evaluar el cumplimiento del principio de plena competencia en los periodo fiscal 2020, considerando la aplicación del Informe Integral de Precio de Transferencia.

Palella y Martins (2017) definen como diseño transversal “el diseño que se ocupa de recolectar datos en un solo momento y en un tiempo único. Su propósito es la describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado, sin manipularlas” (p.94). Referente a la problemática, este diseño permitirá obtener información en un periodo determinado

tomando en cuenta que el papel del sector minero cada vez es más importante para la contribución del PIB.

### **Tipo de Investigación**

En base al tipo de conocimiento científico del proyecto al cual desea llegar el investigador, ya sea descriptivo, explicativo o una observación; es necesario determinar el tipo de estudio o en base al tipo de información deseada o al tipo de análisis que se necesita realizar. Además, es necesario considerar la hipótesis y objetivos planteados en el estudio (Vásquez, 2016). El tipo de investigación descriptiva con frecuencia detalla los eventos y situaciones, es decir, cómo se comportan y como son los fenómenos específicos. Estos estudios buscan definir las propiedades relevantes para los grupos, personas, comunidades o cualquier fenómeno que se haya puesto en análisis (Baptista, Fernández, & Hernández, 2017).

El conocimiento en un estudio descriptivo es de mayor profundidad que los otros estudios, el objetivo consiste en delimitar cuáles son los hechos que forman parte del problema como son: definir las características de la demografía en las unidades de investigación como son la distribución en base a las edades, cantidad de ciudadanos, grado de educación, entre otros; determinar las maneras de conducta, comportamiento de las personas que forman parte del universo en investigación como son sociales, comportamientos y preferencias; definir comportamientos específicos; encontrar y corroborar la factible vinculación de las variables que están en investigación, encontrar las características de la población en estudio, señalando las formas de actitudes y conductas de la población y establecer los comportamientos para comprobar la vinculación de las variables (Vasquez, 2016) La presente investigación será descriptiva ya que se detallarán los procedimientos y métodos a seguir para el análisis de los precios de transferencia en la industria minera del cantón Zaruma.

## **Enfoque de Investigación**

Por lo general, las investigaciones se desarrollan por dos grandes enfoques metodológicos que son el (a) enfoque de investigación cuantitativo y el (b) enfoque de investigación cualitativo, orientándose en obtener información en la búsqueda de una solución. Por lo que, el enfoque de investigación cuantitativo “es una forma estructurada de recopilar y analizar datos obtenidos de distintas fuentes, lo que implica el uso de herramientas informáticas, estadísticas, y matemáticas para obtener resultados” (Alan, Quezada y Arces, 2018, p. 69). Cabe recalcar que la finalidad de este enfoque cuantitativo trata de cuantificar el problema y de entender que tan extensivo se presenta a través de la indagación de resultados proyectables a una población mayor (Sánchez, 2019).

Por otro lado, según Sánchez (2019) define que “el enfoque de investigación cualitativo se sustenta en evidencias que se orientan más hacia la descripción profunda del fenómeno con la finalidad de comprenderlo y explicarlo a través de la aplicación de métodos y técnicas derivadas de sus concepciones y fundamentos” (p.104). Por lo que, este enfoque cualitativo va recogiendo descripciones mediante aplicaciones técnicas como las entrevistas y la observación, con el propósito de encontrar información en forma de grabaciones, fotografías, narraciones, transcripciones de video y audio, entre otros (Alan, Quezada y Arce, 2018). Además, este enfoque está relacionado con las ciencias sociales, aunque también es utilizada para estudios de mercado y políticos.

La investigación que se eligió fue el enfoque de investigación cualitativo tomando en consideración que esta direccionado al análisis de un tema en específico que se presentan en las empresas que conforman la industria minera en Zaruma, puesto que estas empresas se dedican a la exportación de oro, por lo que el propósito es ejecutar una búsqueda de manera dinámica entre los hechos e interpretaciones, que permita la obtención de datos que puedan inferirse sobre la problemática existente en dicho entorno empresarial.

## **Fuentes de Información**

Las fuentes de información son una institución o documento que ofrece una respuesta fiable, selectiva, exhaustiva, pertinente y oportuna para responder a las demandas o preguntas del usuario final. En otras palabras, son herramientas que ayudan a encontrar la máxima extensión y circulación de la información que se encuentra en estudio (D'Angelo, 2018). Las fuentes de información pueden ser primarias o secundarias, las primarias consisten en los datos recolectados de forma directa por parte de los investigadores a la población de estudio. Mientras las fuentes secundarias provienen de los datos que ya fueron recolectados por otros investigadores, como son los censos, estadísticos, entre otros (Arispe & al, 2020).

Se puede decir que las fuentes de información son una plataforma para la comunidad científica porque ayudan en la transmisión de los conocimientos y favorecen el flujo de información entre los equipos, personas e instituciones, que están interesadas en la investigación realizada (D'Angelo, 2018). Entre los principales instrumentos de investigación se encuentran:

Las Encuestas, en las cuales el más empleado es el cuestionario porque ayuda a recolectar datos por medio de preguntas abiertas y cerradas. Estas preguntas son breves, claras, comprensibles, directas y precisas, y se realizan a los miembros de la población o la muestra de estudio (Arispe & al, 2020). Otro elemento de investigación son las entrevistas, la cual es una conversación que emplea un grupo de preguntas y respuestas, estableciendo un diálogo que ayude a recolectar información. Se pueden utilizar preguntas cerradas o abiertas (Arispe & al, 2020). Otra herramienta es la observación, la cual registra de forma válida, sistemática y confiable las situaciones observadas; además, ayuda al observador a definir lo que hace, cómo, por qué y quién (Arispe & al, 2020).

Por último, el diagrama de flujo ayuda a presentar los pasos que forman parte de un proceso, de tal forma que se pueda definir la manera en que el proceso funciona y que produce los resultados. Proporciona una ventaja porque ayuda a identificar las principales causas del problema de estudio y plantear las soluciones (Arispe & al, 2020).

En esta investigación se utilizarán fuentes de investigación secundarias, entre ellas se emplearán normativas y reglamentos internacionales y nacionales sobre la OCDE y los precios de transferencia. También se emplearán artículos científicos y reportes relacionados con la industria de metales y minera como el oro. Además, se emplearán fuentes primarias como las entrevistas a expertos en el tema para un mejor análisis y estudio.

### **Población**

La población consiste en el número total de unidades que se encuentran en análisis para el estudio, que corresponde a un grupo de objetos, individuos, fenómenos o elementos en las cuales puede encontrarse una característica específica que requiere de un análisis (D'Angelo, 2018). Por otro lado, Arispe et al (2020) la define como al grupo de casos que cuentan con un grupo de especificaciones comunes y forman parte de un espacio específico. Dependiendo de la investigación, no es posible realizar un estudio de todos los elementos de la población debido a la cantidad de recursos humanos o de tiempo; por esa razón se escoge una parte de la población, la cual se define como muestra.

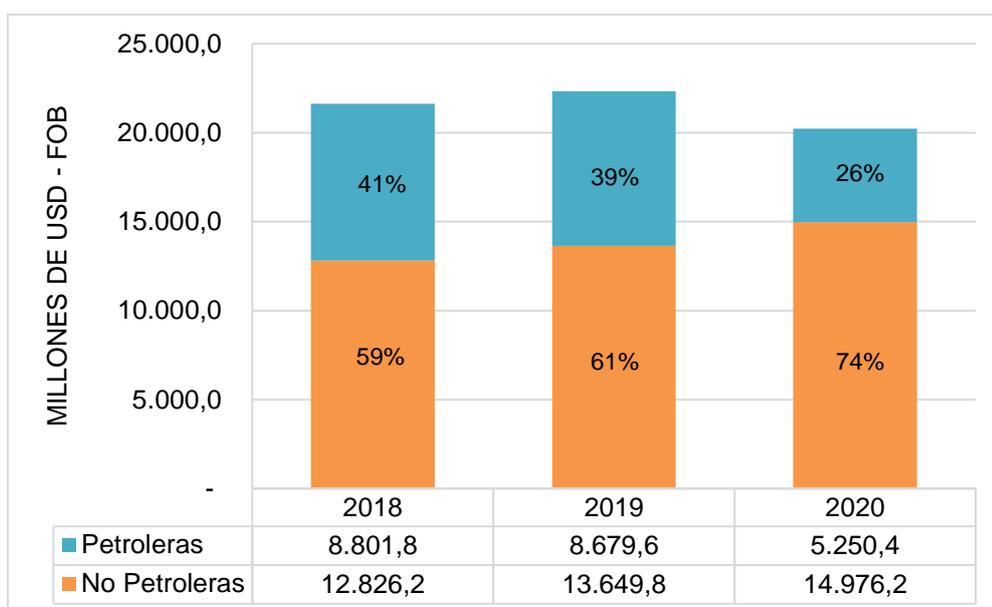
La población puede ser infinita cuando no se tiene conocimiento del tamaño, ni se puede construir o contar con un marco muestral debido a la cantidad de elementos. Por otro lado, la población finita es aquel grupo de datos que se conoce y se puede elaborar un marco muestral para encontrar las unidades de análisis (D'Angelo, 2018). En esta investigación se utilizará una población finita de estudio, las cuales serán empresas exportadoras de oro en el sector minero del cantón Zaruma o representantes de las empresas de este sector.

### Descripción del Sector Sujeto a Revisión

El Ecuador mantiene un crecimiento sostenido debido a las exportaciones. Las exportaciones según Galindo, Mariana y Viridiana Río (2015) señala que “La importancia de las exportaciones reside en el efecto que tienen sobre el crecimiento económico, la productividad y el empleo del país en cuestión” (p.3). Además, según el Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador (2015) las exportaciones se dividen en: (a) petroleras, y (b) no petroleras.

**Figura 34**

*Exportaciones Petroleras y No Petroleras*

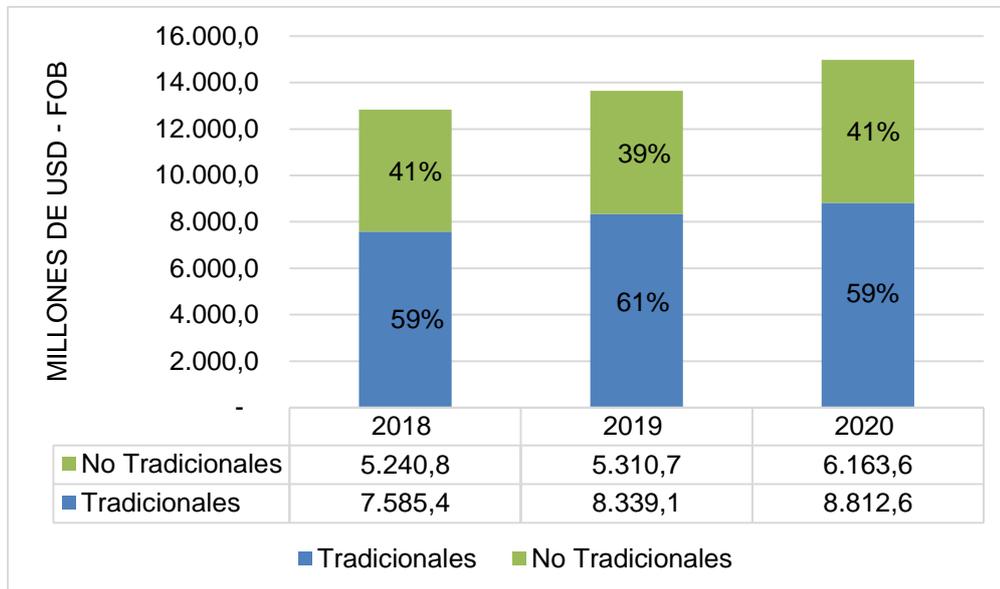


*Nota.* Adaptado de *Exportaciones Petroleras y No Petroleras*, por Banco Central del Ecuador, 2021.

Las exportaciones petroleras son representadas mediante el petróleo crudo y los derivados del mismo. Las exportaciones no petroleras, como su nombre lo señala, son aquellas que no guardan relación alguna con el petróleo. Estas exportaciones se encuentran enfocadas en distintas áreas como la agricultura, agropecuaria, ganadería, farmacéuticos, entre otros. Se clasifican en: (a) tradicionales, y (b) no tradicionales.

**Figura 35**

*Productos Tradicionales y No Tradicionales*



*Nota.* Adaptado de *Exportaciones de Productos Tradicionales y No Tradicionales*, por Banco Central del Ecuador, 2021.

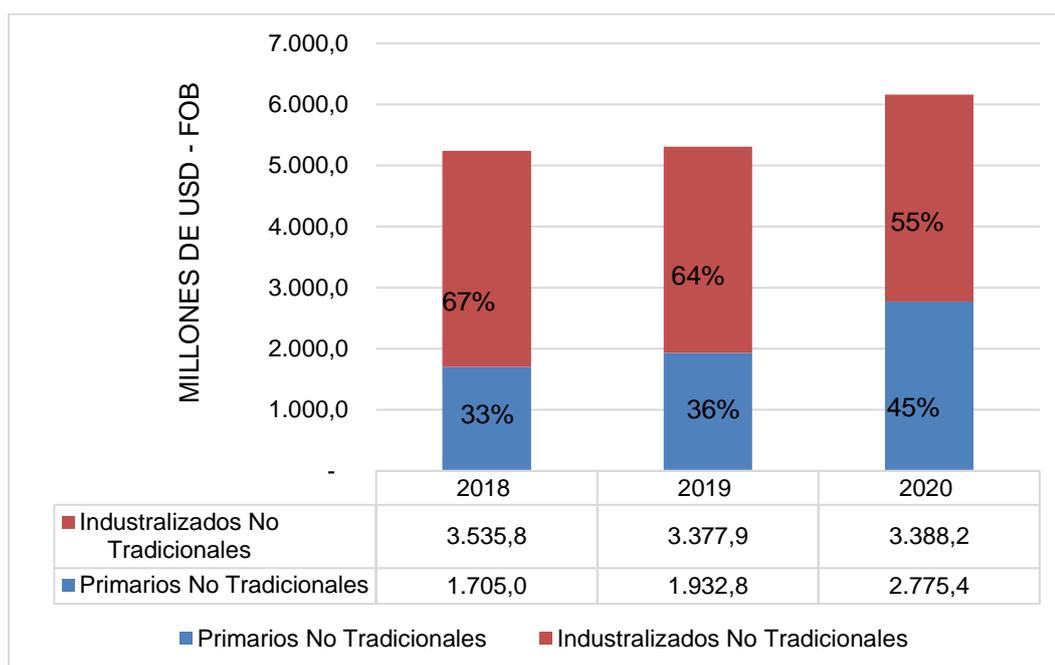
En la Figura 35 se presenta los porcentajes que poseen los productos tradicionales y no tradicionales, en donde los tres últimos años, estas exportaciones han sufrido incrementos y reducciones poco significativos. No obstante, en los productos no tradicionales en donde se encuentran los productos mineros, en el 2020 se puede identificar que tuvo una tasa de crecimiento de un 2% con respecto al periodo 2019. Puesto que, es un porcentaje inusual comparado con la mayoría de los sectores económicos del país que sufrieron una contracción en sus economías, que se justifica a través de una época difícil a nivel mundial debido a la pandemia.

Según el Banco Central del Ecuador (2020), los productos de las exportaciones tradicionales que se realizan en el país son: camarón, banano, plátano, cacao y elaborados, así como también el atún, pescado, café y elaborados. Por otro lado, las exportaciones no tradicionales se encuentran: los enlatados de pescado, productos mineros, flores naturales, madera, otras manufacturas de metal, fruta, extractos y aceites vegetales, elaborados de

banano, manufactura de cuero, plástico y caucho, químicos y fármacos, jugos y conservas de frutas, maderas terciadas y prensadas, tabaco en rama, harina de pescado, vehículos, y otros.

**Figura 36**

*Productos No Tradicionales*

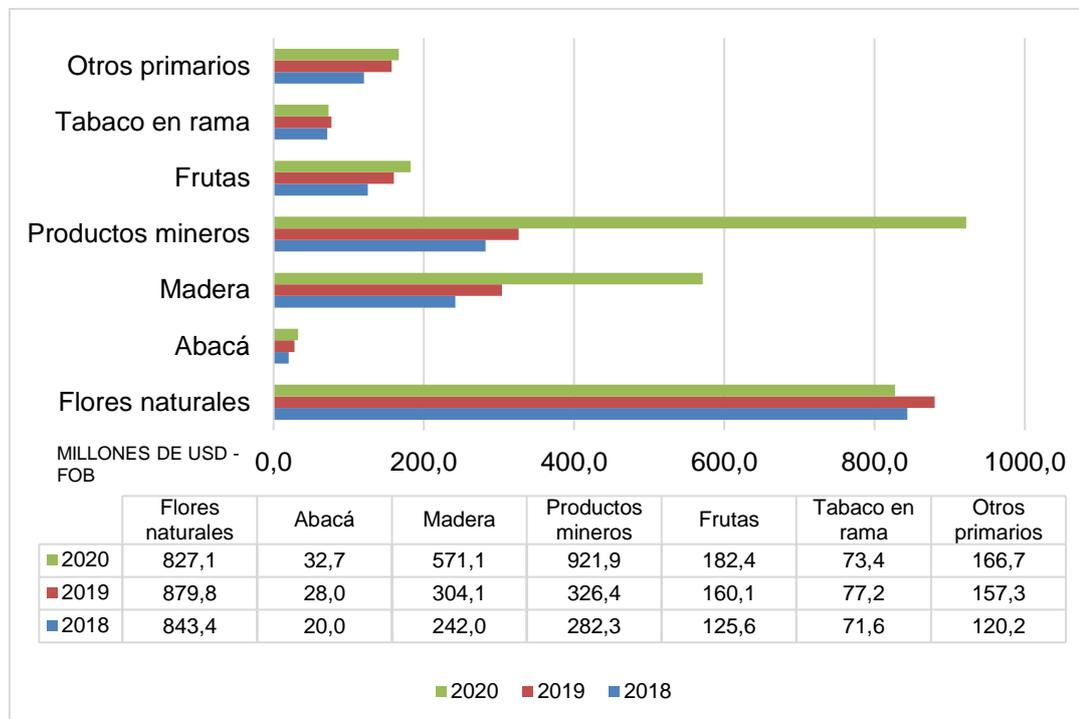


*Nota.* Adaptado de *Exportaciones Productos No Tradicionales*, por Banco Central del Ecuador, 2021.

En la Figura 36, los productos primarios no tradicionales con el tiempo han tenido influencia significativa en el crecimiento y desarrollo económico, por lo que se toma en consideración a todos los productos abundantes de recursos naturales con una ventaja productiva y de calidad para luego ser exportados hacia el mercado internacional. De acuerdo con Bayona (2016) afirma que una de las razones principales de que se presente un crecimiento económico en las exportaciones de productos primarios es que Ecuador poseen una fuente de recursos abundantes ya sea productos de explotación minera, productos agropecuarios, etc.

**Figura 37**

*Productos No Tradicionales Primarios*

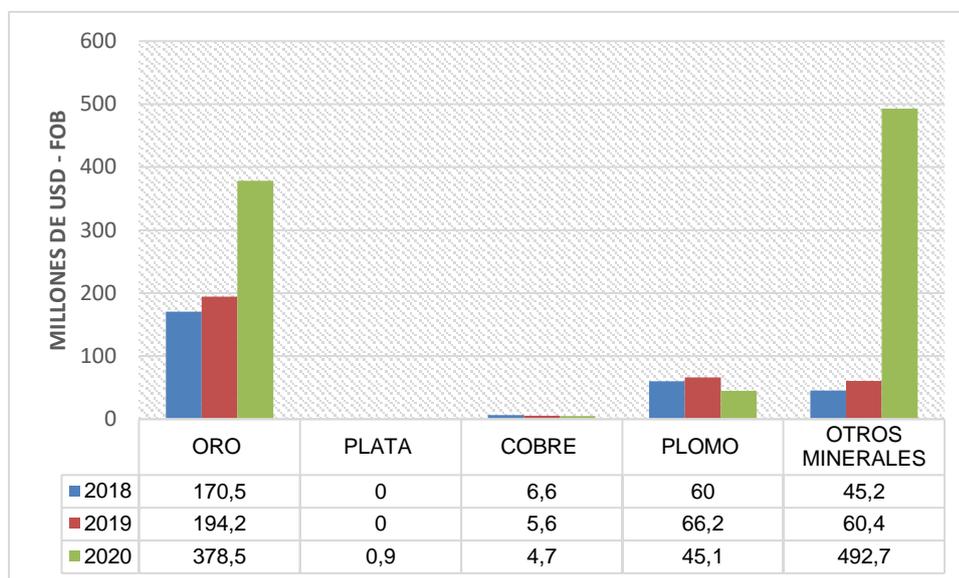


*Nota.* Adaptado de *Exportaciones Productos No Tradicionales Primarios*, por Banco Central del Ecuador, 2021.

La Figura 37 señala que, en el 2020, los productos mineros han tenido un crecimiento considerable respecto de sus años predecesores, puesto que en el 2019 sus exportaciones fueron 326 millones de dólares, y en el 2020 se presentaron 921 millones de dólares, lo cual ha triplicado sus exportaciones con respecto al año 2019. Por otro lado, cabe mencionar que las exportaciones de productos mineros en el 2020 no solo han superado así mismas, sino que también ha superado al rubro de las flores naturales, considerando que en este rubro siempre ha liderado en los productos no tradicionales primarios. A continuación, en la Figura 38 se presenta los productos mineros que se exportan en el Ecuador:

**Figura 38**

*Exportaciones de Productos Mineros*



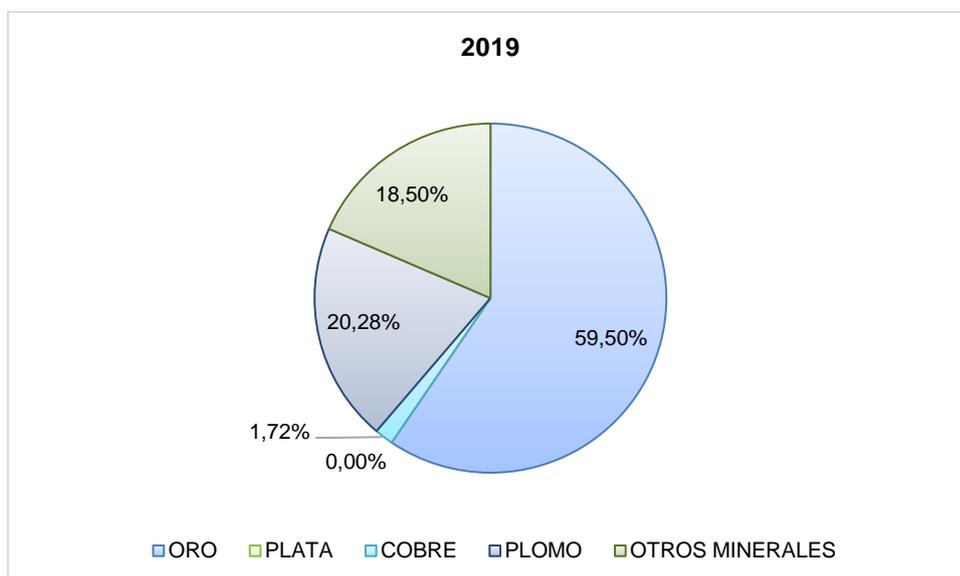
*Nota.* Adaptado de *Exportaciones Productos Mineros*, por Banco Central del Ecuador, 2021.

En el sector minero ecuatoriano, las exportaciones que mayormente se obtiene son el oro y sus concentrados como se puede visualizar en la Figura 38, por lo que su producción de minería se posiciona como el sector más productivo a nivel nacional seguido del petróleo, tras el banano y camarón. La razón por la cual se origina el incremento en la producción de minerales se da por la minería artesanal y las dos minas de gran escala que posee el país en los yacimientos del Mirador y Fruta del Norte que están ubicadas en la provincia de Zamora Chinchipe. Además, en la Figura 38 señala que las exportaciones de oro y sus concentrados en los últimos años han ido creciendo progresivamente con respecto a los otros minerales que exporta el país.

A continuación, se presenta la participación porcentual de cada mineral que conforma el sector minero en Ecuador en el periodo 2019 y 2020:

**Figura 39**

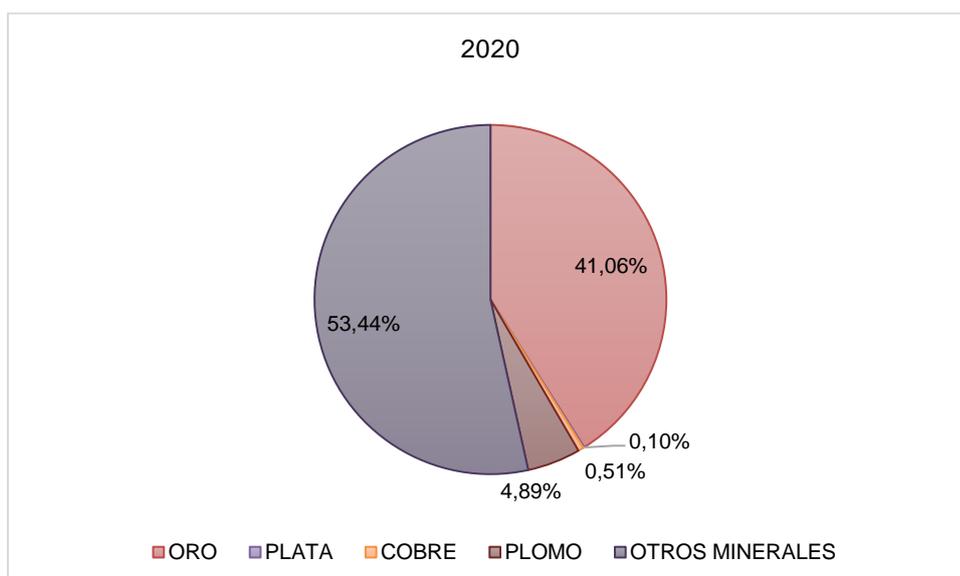
*Participación Porcentual de las Exportaciones de Minerales 2019*



*Nota.* Adaptado de *Participación Porcentual en las Exportaciones Minerales en el Periodo 2019*, por Banco Central del Ecuador, 2021.

**Figura 40**

*Participación Porcentual de las Exportaciones de Minerales 2020*

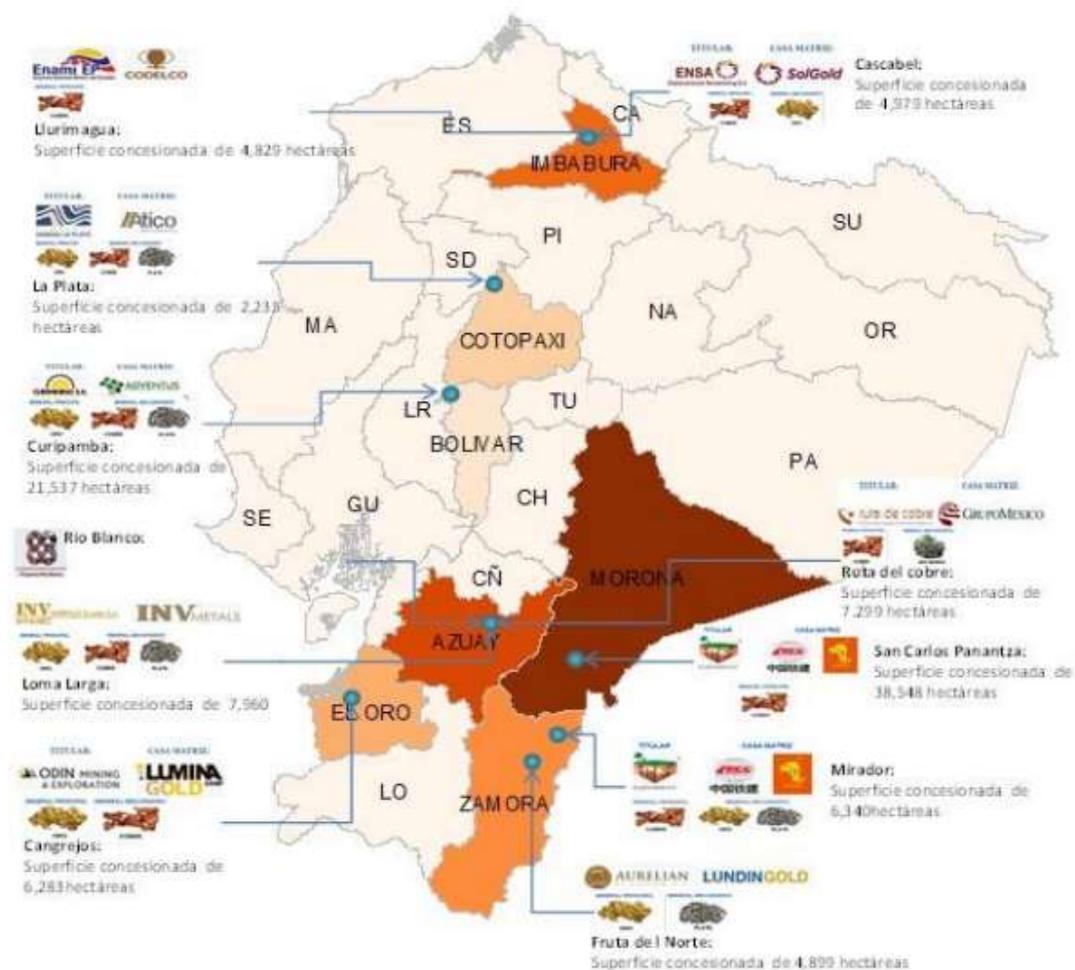


*Nota.* Adaptado de *Participación Porcentual en las Exportaciones Minerales en el Periodo 2020*, por Banco Central del Ecuador, 2021.

En la industria minera, el Ecuador posee una superficie total concesionada a proyectos mineros y a minas por un monto de 104.909 hectáreas, lo cual se encuentran repartidas en siete provincias del país. A continuación, se presenta en la Figura 41 las provincias que poseen actividad minera:

**Figura 41**

*Provincias con Actividad Minera*



*Nota.* Tomado de *Provincias con Actividad Minera*, por Banco Central del Ecuador, 2021.

A nivel de los siete provincias que presentan actividad minera, la que mayor operación minera posee es la provincia de Morona Santiago debido a

que posee el proyecto minero de primera generación llamada San Carlos Panantza con 38.548 hectáreas como se muestra en la Figura 41.

En la siguiente Tabla 16 se presenta información tomado de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros sobre la población de las compañías más representativas localizadas en la ciudad de Zaruma, provincia El Oro.

**Tabla 16**

*Compañías Más Representativas que Conforman el Sector Minero de la Ciudad de Zaruma*

RUC	Compañías	Fecha de Constitución	Ciudad
0992764279001	ECOLUXEN S.A.	02/05/2012	Zaruma
0990670307001	BIRA BIENES RAICES SA	05/01/1984	Zaruma
0791793297001	GLOBAL MINING INTERNATIONAL GLMI S.A.	17/02/2017	Zaruma
0791786517001	MINERA ORO ALIANZA ALLIANCEGOLD S.A.	23/05/2016	Zaruma
1792701139001	GREEN VALLEY RESOURCES GREEN VALLEY RESOURCES GREENVALLEY-GVR S.A.	20/05/2016	Zaruma

*Nota.* Adaptado de “Portal de Ranking Empresarial por Sectores”, por Superintendencia de Compañías, Valores y Seguro, 2021.

La población objetiva de esta investigación son empresas que conforman el sector minero de la ciudad de Zaruma, sin embargo, no se considerara para propósito de estudio tomando en cuenta que el objetivo principal es el análisis de los precios de transferencia efectuado en la exportación de oro, por lo que se ha tomado la decisión de la participación de expertos en materia para profundizar el análisis de los resultados desde el punto de vista técnico, ya que son expertos profesionales en la elaboración de informes de precios de transferencias.

## **Muestra**

La muestra es una representatividad de la población, que ayuda a extrapolar los resultados que se han estudiado, en cuanto al grupo de sujetos que forman parte de una población. En conclusión, la muestra puede ser o no representativa, cuando se ha escogido al azar, o cuando los elementos de la población sobre accesibles tuvieron igual posibilidad de ser escogidos para formar parte de dicha muestra y ser considerados en el estudio. Esto se conoce como muestreo probabilístico, porque no se ha realizado un cálculo sistemático para escoger los elementos de la muestra (Manterola & Otzen, 2017).

Entre las técnicas de muestreo probabilístico se encuentra el muestreo aleatorio simple porque asegura que todos los elementos de la población cuentan con la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra. Lo cual significa que la probabilidad de escoger de un sujeto a estudio es independiente de la posibilidad que tengan los otros sujetos que conformen la población blanca (Manterola & Otzen, 2017). En esta investigación se empleará un muestreo probabilístico del tipo aleatorio simple, porque todas las empresas dedicadas a la exportación de oro en Zaruma tienen igual posibilidad de formar parte de la muestra de estudio para conocer la tendencia en los precios de transferencia.

## **Técnicas de Recolección de Datos**

Las técnicas de recogida de datos hacen referencia a la utilización de diferentes herramientas y técnicas que pueden emplearse por un analista o investigador para llevar a cabo los sistemas de información, entre ellos se encuentran las encuestas, entrevistas, observaciones, cuestionarios, diccionarios de datos y diagramas de flujo (Solórzano, 2003).

Entre las técnicas de recolección de datos empleadas, se encuentran:

La Entrevista consiste en una conversación direccionada con un fin específico que emplea preguntas y respuestas. De esa manera se realiza un diálogo asimétrico, donde una de las partes se enfoca en recolectar información y la otra muestra la información. La entrevista cuenta con un entrevistador, que frecuentemente es un periodista y realiza las preguntas a

otra persona, entrevistado, con el objetivo de considerar sus sentimientos, ideas y manera de actuar (Bautista, 2009).

Las preguntas que pueden realizarse son abiertas, aquellas que describen situaciones o hechos con amplios detalles; y las preguntas cerradas, porque solamente se puede responder con un número específico de respuestas (Bautista, 2009). En esta investigación se realizarán entrevistas a representantes de las empresas del sector minero de Guayaquil, que se especializan en la exportación de Oro. Se emplearán preguntas abiertas para que estos puedan proporcionar información ampliamente sobre la situación actual de los precios de transferencias.

Observación, esta es una técnica importante para los investigadores porque se encarga de observar a las personas mientras se encuentran realizando su trabajo. Se trata de observar los hechos mientras el investigador participa de manera activa como espectador de las actividades que realiza una persona, así el investigador podrá conocer como se hace, quien lo hace, cuanto tiempo toma, porque y donde se hace (Solórzano, 2003).

En este estudio se observará como los exportadores de oro del cantón Zaruma, ejecutan transacciones y desarrollan las actividades propias del negocio, a pesar de las variaciones en los precios de transferencia de este *commodity*.

### **Análisis de Datos**

En esta investigación al desarrollarse en una población finita y con lo indispensable de obtener datos importantes acerca del alcance de precios de transferencias efectuadas por las empresas que forman parte de la industria minera, se hará la aplicación de entrevistas a expertos en materia tributaria tomando en cuenta que darán su aporte de información primaria. Se ha procedido a las entrevistas a profesionales en materia de precios de transferencia los cuales poseen experiencia en el sector minero.

***Primera Entrevista a Experto Aplicada a un Gerente de Precios de Transferencias e Impuestos***

**Título:** Economista

**Cargo:** Gerente de Precios de Transferencias e Impuestos

**Experiencia:** Veinte años

**Nombre:** Manuel Santos

**Instrumento:** Guía de preguntas

- 1. ¿Por qué es importante el cumplimiento del principio de plena competencia en las transacciones con partes relacionadas, tanto locales como del exterior?**

En primera instancia, la importancia de cumplir con el principio de plena competencia (operaciones locales o con el exterior) corresponde a respaldar técnicamente que las transacciones fueron pactadas guardando lineamientos y condiciones de mercado (como lo hubieran efectuado terceros independientes de la misma industria). Demostrando lo antes mencionado, la conclusión técnica sería que las rentabilidades / precios que fijen las entidades bajo estudio con sus compañías relacionadas son razonables y de pleno mercado.

- 2. Desde su punto de vista, ¿Cuál ha sido el impacto en la revisión de la metodología de precios de transferencia aplicada por empresas exportadoras del Ecuador? (Es decir, de manera general cumplen o se ha encontrado con casos en las que se ha aplicado ajustes)**

En base a la experiencia que tengo en materia de precios de transferencia con clientes en la industria minera, no se han presentado ajustes de precios de transferencia relevantes; así también, no tengo conocimiento de determinaciones fiscales / revisiones por parte de la Administración Tributaria relacionadas al sector minero, donde se hayan estimado / glosados ajustes de precios de transferencia.

Adicionalmente, es importante destacar que, en el tiempo es altamente probable que en el sector minero se presenten casos de revisiones metodológicas en función del potencial crecimiento del sector minero con el

nuevo gobierno y dado que en la normativa tributaria vigente en Ecuador (aplicable desde el año fiscal 2017) ya se establecen lineamientos para la evaluación técnica de precios de transferencia en el estudio de las operaciones vinculadas en la industria minera (compra / venta), consistente con otras jurisdicciones de la región (Perú y Argentina). Siendo así, no existe mayor espacio a demostrar el principio de plena competencia de otra forma que no sea la establecida en las resoluciones del SRI (Resolución 531).

**3. En sus años de práctica, ¿Cuál es su percepción respecto a las transacciones efectuadas con partes relacionadas en el exterior? ¿Considera que se encuentran sustentadas/ hay evidencia suficiente/algo que falte conforme a su criterio?**

Mi percepción es que las operaciones con partes relacionadas del exterior, en buena parte, se encuentran soportadas de manera adecuada mediante reportes país por país (CbC) y reporte maestro (MF) (desde el punto de vista del exterior con Ecuador). Situación que no se repite si lo vemos desde la perspectiva de Ecuador – operaciones con el exterior (análisis de cumplimiento en Ecuador); he visto con frecuencia que existen menos soportes técnicos / análisis local de las operaciones vinculadas del exterior, los cuales deberían ser construidos / desarrollados activamente por las compañías ecuatorianas consistentes con los lineamientos del exterior (CbC y MF). Los análisis realizados en Ecuador dependen en gran manera de información desarrollada en el exterior y no por el contribuyente local.

Mi recomendación sería que la sustentación y análisis de las operaciones con partes relacionadas del exterior que se realicen para cumplimiento en Ecuador tenga una mayor participación de los equipos locales demostrando cuantitativa y cualitativamente que las políticas de precios de transferencia que se desarrollan en el exterior por el Grupo efectivamente se cumplen en Ecuador, como un análisis independiente “*sanity check*” y no replicando la información del exterior.

**4. ¿Qué opina sobre los países catalogados como paraísos y los regímenes fiscales preferentes? ¿Cree usted que estos países**

**han fijado sus reglas tributarias con la única finalidad de ser utilizados para evadir impuestos?**

En mi opinión estos países en un inicio no tuvieron como objetivo la evasión fiscal, sino la atracción de capitales para la inversión extranjera en sus jurisdicciones, otorgando a los inversores ciertos beneficios como tasas impositivas reducidas (o cero), tasas de interés atractivas, así como el sigilo bancario. El inconveniente surge luego, con la aparición de problemas sociales como el narcotráfico que trajo consigo el lavado de activos, corrupción, sobornos, etc.

En ese momento, el costo social de tener operaciones con paraísos fiscales crece de manera exponencial junto con la evasión fiscal presuntiva. Cuya situación en negocios podría ser tomado como una simple planificación tributaria.

Las operaciones con paraísos fiscales si son vistas desde un punto de vista práctico, son transacciones con terceros independientes del exterior (no vinculados) y siendo así, el principio de plena competencia por definición se cumple.

**5. De acuerdo con su perspectiva. ¿La administración tributaria ha sido rígida respecto al cumplimiento de precios de transferencia en el Ecuador? (SI/NO/Porque considera su respuesta)**

Desde mi perspectiva, en ciertos casos que he atendido, la Administración Tributaria se muestra progresivamente más preparada a nivel técnico y con mayor experiencia en los criterios expuestos. Sin embargo, se ha evidenciado que en ocasiones los criterios técnicos con los que concluyen en sus revisiones son rígidos y absolutistas, posición que se contrapone con la esencia de la práctica de precios de transferencia dado que no es una ciencia exacta.

**6. Para una empresa exportadora como por ejemplo de minerales metálicos. ¿Qué recomendación usted le otorgaría a la administración para que evite observaciones en materia de precios de transferencia? (Solo comente un máximo de dos)**

- Documentar detalladamente las operaciones de exportación de metales a relacionadas del exterior y terceros independientes. Una adecuada base de ventas / exportaciones con campos relevantes como: fecha de operación, cantidades, cliente, precio unitario, términos de negociación (FOB/ CIF) y características del producto exportado, puede ayudar a realizar un análisis técnico objetivo.
- Definir comparables externas o internas conforme lo establece la normativa vigente (Resolución 531). De existir diferencias en los precios de exportación respecto a las comparables, identificar previamente las razones por las cuales se presentaron las diferencias y así preparar un documento de defensa en caso de existir revisiones por parte de la Administración Tributaria.

***Segunda Entrevista a Experto Aplicada a un Gerente de Precios de Transferencias***

**Título:** Economista, y CPA.

**Cargo:** Gerente de Precios de Transferencia en Grant Thornton

**Experiencia:** 10 años

**Nombre:** Kevin Gabriel Moscol San Martín

**Instrumento:** Guía de preguntas

1. **¿Por qué es importante el cumplimiento del principio de plena competencia en las transacciones con partes relacionadas, tanto locales como del exterior?**

Con la ayuda de este mecanismo, el SRI, puede identificar si las transacciones pactadas con partes relacionadas fueron realizadas a valor de mercado y por ende con esto se evidencia que la base gravable de impuesto a la renta no ha sido mermada con el abuso ficticio de transacciones entre empresa vinculadas.

2. **Desde su punto de vista, ¿Cuál ha sido el impacto en la revisión de la metodología de precios de transferencia aplicada por empresas exportadoras del Ecuador? (Es decir, de manera**

**general cumplen o se ha encontrado con casos en las que se ha aplicado ajustes).**

Las empresas exportadoras corresponden a uno de los tipos de empresas más observadas por el SRI, debido a que normalmente realizan exportaciones a partes relacionadas. De manera general, las industrias más revisadas en exportaciones son las de *commodities*.

- 3. En sus años de práctica, ¿Cuál es su percepción respecto a las transacciones efectuadas con partes relacionadas en el exterior? ¿Considera que se encuentran sustentadas/hay evidencia suficiente/algo que falte conforme a su criterio?**

Considero que existe normativa local e internacional suficiente para que las administraciones tributarias soliciten los argumentos y sustentos adecuados respecto a las transacciones pactadas con partes relacionadas del exterior.

- 4. ¿Qué opina sobre los países catalogados como paraísos y los regímenes fiscales preferentes? ¿Cree usted que estos países han fijado sus reglas tributarias con la única finalidad de ser utilizados para evadir impuestos?**

Considero que los paraísos fiscales o regímenes fiscales preferentes mayormente si son utilizados para evadir impuestos, es importante que las autoridades tributarias a nivel mundial presionen a estos territorios para que no permitan estas medidas elusivas y evitar que la base gravable se desvíe a estos territorios.

- 5. De acuerdo a su perspectiva, ¿La administración tributaria ha sido rígida respecto al cumplimiento de precios de transferencia en el Ecuador? (SI/NO/Porqué considera su respuesta).**

Sí, sin embargo, existen muchas aristas reglamentarias que en otros países se aplica y en Ecuador aún no, siguiendo el marco normativo de las directrices de Precios de Transferencia de la OCED.

- 6. Para una empresa exportadora como por ejemplo de minerales metálicos. ¿Qué recomendación usted le otorgaría a la**

**administración para que evite observaciones en materia de precios de transferencia? (Sólo comente un máximo de dos).**

Un estudio de Precios de Transferencia con argumentos sólidos del análisis de las transacciones pactadas entre partes relacionadas. Dicho reporte abarca toda la información necesaria para que la administración tributaria evalúe si las transacciones cumplen con el principio de plena competencia o no.

***Tercera Entrevista Aplicada a Experto Aplicada a un Consultor Tributario***

**Título:** Ingeniera Tributación y Finanzas, y Abogada

**Cargo:** Consultor Tributario y Docente

**Experiencia:** Doce años

**Nombre:** Cynthia Legarda A.

**Instrumento:** Guía de preguntas

- 1. ¿Por qué es importante el cumplimiento del principio de plena competencia en las transacciones con partes relacionadas, tanto locales como del exterior?**

Porque se debe realizar un estudio o análisis de Precios de Transferencia de todas las operaciones efectuadas; ya que, las Administraciones Tributarias realizan continuos controles de las operaciones que se realizan.

- 2. Desde su punto de vista, ¿Cuál ha sido el impacto en la revisión de la metodología de precios de transferencia aplicada por empresas exportadoras del Ecuador? (Es decir, de manera general cumplen o se ha encontrado con casos en las que se ha aplicado ajustes).**

El impacto ha sido de gran magnitud al punto que ha ayudado a las empresas a crear sus propios controles sobre los precios, obligándose así mismas a dar cumplimiento a las normas y a cumplir con el principio de plena competencia.

- 3. En sus años de práctica, ¿Cuál es su percepción respecto a las transacciones efectuadas con partes relacionadas en el exterior? ¿Considera que se encuentran sustentadas/hay evidencia suficiente/algo que falte conforme a su criterio?**

Considero que no existe evidencia suficiente; ya que, las administraciones tributarias de cada país desean gravar la renta generada en su territorio.

- 4. ¿Qué opina sobre los países catalogados como paraísos y los regímenes fiscales preferentes? ¿Cree usted que estos países han fijado sus reglas tributarias con la única finalidad de ser utilizados para evadir impuestos?**

Los paraísos fiscales representan un problema real que sufren las Administraciones Tributarias de distintos países, los paraísos fiscales se constituyen para atraer flujos financieros del exterior, pero al mismo tiempo, promueven la evasión tributaria en otros países y cobijan en muchos casos beneficios provenientes de actividades ilícitas.

- 5. De acuerdo a su perspectiva, ¿La administración tributaria ha sido rígida respecto al cumplimiento de precios de transferencia en el Ecuador? (SI/NO/Porqué considera su respuesta).**

Sí, porque constantemente expide resoluciones estableciendo medidas de cumplimiento para las empresas, lo que ayuda al control y aplicar las sanciones pertinentes a los contribuyentes que las incumplen. Hoy en día ha evolucionado la normativa legal del régimen de precios de transferencia establecido en el Ecuador.

- 6. Para una empresa exportadora como por ejemplo de minerales metálicos. ¿Qué recomendación usted le otorgaría a la administración para que evite observaciones en materia de precios de transferencia? (Sólo comente un máximo de dos).**

- Que cumpla con los lineamientos emitidos por la Administración Tributaria.

- Que realice análisis respecto a las operaciones con partes relacionadas para evitar problemas tributarios.

#### ***Cuarta Entrevista Aplicada a Experto en Auditoría Externa***

**Título:** CPA, MBA.

**Cargo:** Socio de Auditoría & Assurance en Deloitte

**Experiencia:** 32 años

**Nombre:** Jimmy M. Marín

**Instrumento:** Guía de preguntas

- 1. ¿Por qué es importante el cumplimiento del principio de plena competencia en las transacciones con partes relacionadas, tanto locales como del exterior?**

La importancia del cumplimiento del principio de plena competencia radica, en el hecho que la administración tributaria tiene la facultad de fiscalizar empresas relacionadas/vinculadas, que valiéndose de las diferentes tasas impositivas a las que se ven sometidas por la naturaleza internacional de su negocio, colocan sus utilidades o perdidas en diferentes jurisdicciones con el objetivo de reducir su carga tributaria. Por tanto, si no existiesen tales facultades otorgadas a la administración tributaria existiría un fuerte incentivo para que libremente las compañías trasladen sus utilidades a países con una menor carga tributaria, como por ejemplo paraísos fiscales. Por tal razón, uno de los desafíos más grandes por la que atraviesan los Grupos Multinacionales y Locales es poder establecer el justo valor de mercado en sus operaciones intercompañías.

- 2. Desde su punto de vista, ¿Cuál ha sido el impacto en la revisión de la metodología de precios de transferencia aplicada por empresas exportadoras del Ecuador? (Es decir, de manera general cumplen o se ha encontrado con casos en las que se ha aplicado ajustes).**

La normativa actual expresa claramente la necesidad de presentar las razones y fundamentos de la selección del método empleado para el análisis del principio de plena competencia. El método utilizado debe atender a la

realidad concreta de la operación de la compañía, la disponibilidad de información fiable, y el grado de comparabilidad existente entre las operaciones vinculadas y no vinculadas. En la experiencia que tengo si hemos identificado casos en los cuales las compañías han sido observadas por la metodología utilizada ya que no es sustentable; sin embargo, también han existido casos en los cuales se ha tenido que proporcionar más información para justificar los resultados; es decir, la administración tributaria solicita otros justificativos.

**3. En sus años de práctica, ¿Cuál es su percepción respecto a las transacciones efectuadas con partes relacionadas en el exterior? ¿Considera que se encuentran sustentadas/hay evidencia suficiente/algo que falte conforme a su criterio?**

Actualmente muchas compañías tienen buena cultura tributaria, la Administración se cuida mucho en cumplir con la ley en materia tributaria, preparan a su personal y buscan asesores para que los acompañen en el cumplimiento con las normas tributarias, legales y financieras. Las transacciones que las compañías efectúan con sus partes relacionadas están sustentadas en su forma y fondo, ya que lo que busca el SRI es que las transacciones con partes relacionadas tengan esencia económica válida y que la información sea suficiente.

**4. ¿Qué opina sobre los países catalogados como paraísos y los regímenes fiscales preferentes? ¿Cree usted que estos países han fijado sus reglas tributarias con la única finalidad de ser utilizados para evadir impuestos?**

Países conocidos también como jurisdicciones de baja imposición, centros offshore, tax havens, etc., donde los operadores económicos gozan del anonimato que proporcionan el secreto bancario, mercantil y profesional. Considerando la descripción de lo que es un paraíso fiscal, puedo indicar que la finalidad de su creación y sus reglas tributarias obedecen también a tener una confidencialidad y restricción de la información económica y financiera de las personas o entidades que deciden sacar sus recursos monetarios de una jurisdicción que no les brinda las seguridades adecuadas.

- 5. De acuerdo a su perspectiva, ¿La administración tributaria ha sido rígida respecto al cumplimiento de precios de transferencia en el Ecuador? (SI/NO/Porqué considera su respuesta).**

Si, conozco de varias entidades que han sido sujetas a revisión de precios de transferencia, las cuales han sido observadas y glosadas. El SRI ha venido mejorando la forma de auditar y revisar los informes de precios de transferencia, lo cual ha llevado a que muchos contribuyentes tengan que acudir a instancias de reclamos para justificar su buen proceder y en otros casos aceptar los ajustes propuestos por el SRI.

- 6. Para una empresa exportadora como por ejemplo de minerales metálicos. ¿Qué recomendación usted le otorgaría a la administración para que evite observaciones en materia de precios de transferencia? (Sólo comente un máximo de dos).**

El análisis y cumplimiento de los precios de transferencia es relevante tanto para los contribuyentes como para las administraciones tributarias, puesto que determinan en gran medida la adecuada distribución de la renta. Como recomendación para que estas compañías se eviten observaciones por parte de la autoridad tributaria es que se soporten con especialistas y/o consultores en materia tributaria, adicionalmente que capaciten a su personal y que la alta gerencia se involucre en conocer la información y todas las transacciones que se efectúan entre compañía relacionadas, así como los lineamientos tributarios exigidos por el organismo regulador.

#### ***Quinta Entrevista Aplicada a Experto en Auditoría Externa***

**Título:** CPA, Ing., MBA, y PhD

**Cargo:** Socio Director de la Firma de auditores CROWE GLOBAL

**Experiencia:** 38 años

**Nombre:** Alberto Santiago Rosado Haro

**Instrumento:** Guía de preguntas

- 1. ¿Por qué es importante el cumplimiento del principio de plena competencia en las transacciones con partes relacionadas, tanto locales como del exterior?**

Porque cualquier desviación a este principio entra en la clasificación de información fraudulenta o defraudación fiscal.

- 2. Desde su punto de vista, ¿Cuál ha sido el impacto en la revisión de la metodología de precios de transferencia aplicada por empresas exportadoras del Ecuador? (Es decir, de manera general cumplen o se ha encontrado con casos en las que se ha aplicado ajustes).**

Todavía existe un grupo menor de empresas que incumplen las reglas del *transfer pricing* y deben enfrentar glosas por parte de las autoridades tributarias. La mayoría ya ha efectuado las correcciones a sus políticas de precios de transferencia y efectúan declaraciones tributarias aceptables para las disposiciones tributarias locales.

- 3. En sus años de práctica, ¿Cuál es su percepción respecto a las transacciones efectuadas con partes relacionadas en el exterior? ¿Considera que se encuentran sustentadas/hay evidencia suficiente/algo que falte conforme a su criterio?**

Las mejoras que se han efectuado a las políticas de precios de transferencia solo han considerado lo necesario para entrar en los rangos intercuartiles, pero no reflejan aún los precios reales que deben ser utilizados.

- 4. ¿Qué opina sobre los países catalogados como paraísos y los regímenes fiscales preferentes? ¿Cree usted que estos países han fijado sus reglas tributarias con la única finalidad de ser utilizados para evadir impuestos?**

Cada país soberano tiene todo el derecho de adoptar las reglas tributarias más convenientes para sus intereses económicos, pero efectivamente, facilitan la evasión tributaria y en muchos casos el lavado de fondos cuyos orígenes son ilegales.

- 5. De acuerdo a su perspectiva, ¿La administración tributaria ha sido rígida respecto al cumplimiento de precios de transferencia en el Ecuador? (SI/NO/Porqué considera su respuesta).**

Considero que sí, y más bien en muchos casos se exagera glosando transacciones por motivos de forma y no necesariamente por incumplimientos

del principio de plena competencia, por ejemplo, conocí un caso de glosa material, debido a que la empresa no presentó un estado financiero de una de las comparables traducido al español.

**6. Para una empresa exportadora como por ejemplo de minerales metálicos. ¿Qué recomendación usted le otorgaría a la administración para que evite observaciones en materia de precios de transferencia? (Sólo comente un máximo de dos).**

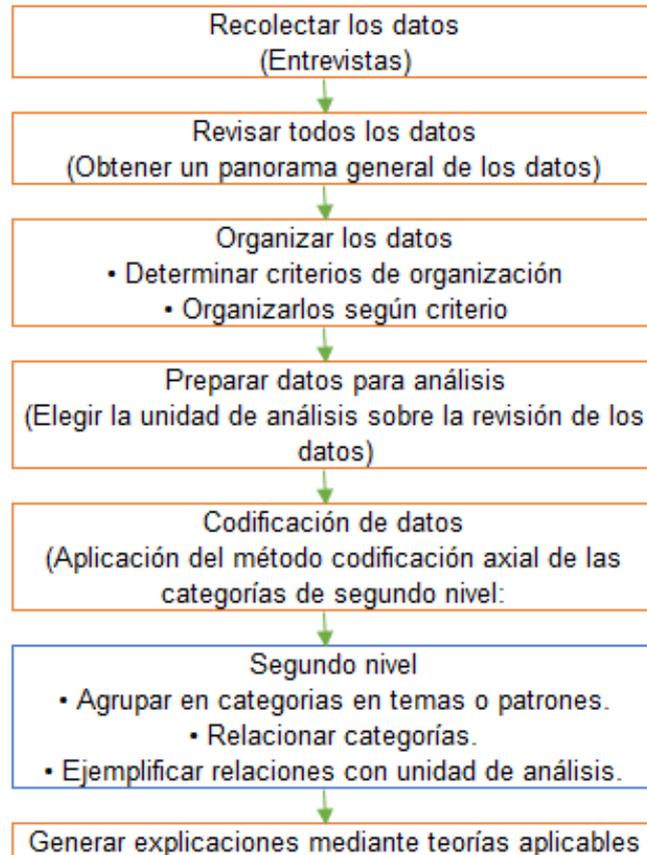
- Que apliquen en forma consistente sus políticas de precios de transferencia con relacionadas.
- Que busquen asesores experimentados para evitar observaciones por parte de las autoridades tributarias.

## **Resultados**

En la investigación presente toma en cuenta la información recopilada de las opiniones de los expertos en materia de Precios de Transferencias en el desarrollo de las Exportaciones de Oro en el Sector Minero. Por lo que, se procedió a la utilización del método de indagación cualitativa que permitió obtener mayor amplitud, profundidad y riqueza. Los datos cualitativos fueron obtenidos mediante la técnica entrevista y la guía de preguntas que permitió recopilar la información de manera estructurada. Por ello, se ejecutará el análisis de la información obtenida de la siguiente forma:

**Figura 42**

*Análisis de Datos Cualitativos*



*Nota:* Adaptado de “*Metodología de la Investigación,*” Hernández et. al., 2014, p. 424. McGraw-Hill Interamericana Editores S.A. de C.V. México.

**Matriz de Hallazgos**

Se procede a documentar los resultados obtenidos a través de la técnica de codificación axial o matriz de hallazgos lo cual permite realizar la interpretación de datos y codificar de forma selectiva los puntos de vistas más importantes del investigador con respecto a los testimonios dados por los expertos para su posterior explicación y análisis. La codificación axial es una técnica que permite relacionar entre categorías claves, condiciones y entre otros (De la Espriella y Gómez, 2020).

**Tabla 17**

*Matriz de Hallazgos*

<b>Categoría</b>	<b>Experto 1</b>	<b>Experto 2</b>	<b>Experto 3</b>	<b>Experto 4</b>	<b>Experto 5</b>
La importancia del principio de plena competencia	Este principio radica en que las rentabilidades o precios realizados bajo las transacciones de las entidades sean razonables y de pleno mercado.	Mediante el principio de plena competencia se puede identificar si las transacciones pactadas con partes relacionadas fueron realizadas al valor del mercado, y así evidenciar que la base gravable de impuesto a la renta no ha sido mermada.	Se debe realizar un estudio o análisis de Precios de Transferencia de todas las operaciones efectuadas; ya que, las Administraciones Tributarias realizan continuos controles de las operaciones que se realizan.	La administración tributaria tiene la facultad de fiscalizar empresas relacionadas, que valiéndose de las diferentes tasas impositivas a las que se ven sometidas por la naturaleza internacional de su negocio, colocan sus utilidades o pérdidas en diferentes jurisdicciones con el objetivo de reducir su carga tributaria.	Cualquier desviación al principio de plena competencia se considera como información fraudulenta o defraudación fiscal.
La metodología de precios de transferencia aplicada a empresas exportadoras del Ecuador	En la actualidad se están estableciendo lineamientos para la evaluación técnica de precios de transferencia para el estudio de las operaciones relacionadas al sector minero.	Las empresas exportadoras corresponden a uno de los tipos de empresas más observadas por el SRI, debido a que normalmente realizan exportaciones a partes relacionadas. De manera general, las industrias más revisadas en exportaciones son las de commodities.	El impacto ha sido de gran magnitud al punto que ha ayudado a las empresas a crear sus propios controles sobre los precios, obligándose así mismas a dar cumplimiento a las normas y a cumplir con el principio de plena competencia.	El método utilizado debe atender a la realidad concreta de la operación de la compañía, la disponibilidad de información fiable, y el grado de comparabilidad existente entre las operaciones vinculadas y no vinculadas.	La mayoría de las empresas en el Ecuador cumplen con las normativas de precios de transferencia para las disposiciones tributarias locales, no obstante, aún hay un grupo menor que debe enfrentarse a las autoridades tributarias debido a infracciones.

**Tabla 18**

*Matriz de Hallazgos (parte II)*

<b>Categoría</b>	<b>Experto 1</b>	<b>Experto 2</b>	<b>Experto 3</b>	<b>Experto 4</b>	<b>Experto 5</b>
Percepción de las transacciones efectuadas con partes relacionadas en el exterior	Las operaciones con partes relacionadas del exterior son razonables y confiables. No obstante, Ecuador carece de soportes técnicos en las transacciones con el exterior. Por ello, se debería tener mayor participación con las políticas de precios de transferencia demostrando su cumplimiento en un análisis independiente.	Existe normativa local e internacional suficiente para que las administraciones tributarias soliciten los argumentos y sustentos adecuados respecto a las transacciones pactadas con partes relacionadas del exterior.	Considero que no existe evidencia suficiente; ya que, las administraciones tributarias de cada país desean gravar la renta generada en su territorio.	En la actualidad, muchas compañías mantienen una buena cultura tributaria, las transacciones efectuadas con partes relacionadas están sustentadas en forma y fondo.	A pesar de que se han efectuado mejoras, aún no se reflejan los precios reales que deben ser utilizados.
Paraísos y regímenes fiscales preferentes	Atracción de capitales para la inversión extranjera en sus jurisdicciones otorgando a los inversores ciertos beneficios. Las operaciones con paraísos fiscales cumplen con el principio de plena competencia.	Es importante que las autoridades tributarias a nivel mundial presionen a estos territorios para que no permitan medidas elusivas y evitar que la base gravable se desvíe a estos territorios.	Los paraísos fiscales representan un problema real que sufren las Administraciones Tributarias de distintos países. Estos se constituyen para atraer flujos financieros del exterior, pero al mismo tiempo, promueven la evasión tributaria en otros países y cobijan en muchos casos beneficios provenientes de actividades ilícitas.	La finalidad de su creación y sus reglas tributarias conlleva a la confidencialidad y restricción de información económica financiera de las personas entidades.	Cada país adopta las reglas tributarias de acuerdo a sus intereses económicos, sin embargo, los paraísos fiscales facilitan la evasión tributaria y actuar de forma ilícita.

**Tabla 19**

*Matriz de Hallazgos (parte III)*

<b>Categoría</b>	<b>Experto 1</b>	<b>Experto 2</b>	<b>Experto 3</b>	<b>Experto 4</b>	<b>Experto 5</b>
Las acciones de la administración tributaria conforme a los precios de transferencia	Los criterios técnicos de la administración tributaria son rígidos y absolutista, posición que se contrapone con la esencia de la práctica de precios de transferencia puesto que no es una ciencia exacta.	La administración tributaria sí ha sido rígida. Sin embargo, existen muchas aristas reglamentarias que en otros países se aplica y en Ecuador aún no, siguiendo el marco normativo de las directrices de Precios de Transferencia de la OCED.	Debido a las resoluciones constantes establecidas por la administración tributaria, las empresas recurren el cumplimiento de estas para evitar cualquier tipo de sanción.	El SRI ha mejorado la forma de auditar y revisar los informes de precios de transferencia, de manera que los contribuyentes buscan justificar su buen proceder o ajustar bajo la supervisión de la administración tributaria.	La administración tributaria se ha mantenido muy rígida en el cumplimiento del principio de plena competencia.
Recomendaciones a la administración tributaria en materia de precios de transferencia	Se deben documentar lo más detalladamente posible las operaciones a relacionas del exterior y terceros independientes. Alinearse con lo que se establece en la normativa vigente para soportar cualquier inconveniente con la administración tributaria.	Un estudio de precios de transferencia con argumentos sólidos del análisis de las transacciones pactadas entre partes relacionadas. Dicho reporte abarca toda la información necesaria para que la administración tributaria evalúe si las transacciones cumplen con el principio de plena competencia o no.	Cumplir con lo que demanda la administración tributaria, y, asimismo, analizar cautelosamente las operaciones con partes relacionadas para evitar cualquier contrariedad tributaria.	Soportarse con especialistas y/o consultores en materia tributaria. Adicionalmente, capacitar al personal y que la alta gerencia se involucre en conocer la información y transacciones relacionadas.	Es fundamental la correcta aplicación de las políticas de precios de transferencia con relacionadas y, es aún más oportuno asesorarse de profesionales experimentados.

## **Análisis de las Entrevistas**

Los resultados provenientes de la aplicación de la entrevista aplicada a expertos del área de impuestos, contabilidad, y auditoría para realizar el análisis de la aplicación de precios de transferencia en exportaciones de minerales metálicos en el cantón Zaruma, permitió conocer los distintos puntos de vista de cada uno de ellos, resaltando algunos aspectos importantes como son los siguientes:

En materia de precios de transferencia, es fundamental el cumplimiento del principio de plena competencia debido a que mediante esta regla, es menos complejo identificar la razonabilidad de las transacciones que han sido efectuadas con partes relacionadas que las de terceros independientes. De este modo, existirá un control más efectivo por parte de la administración tributaria. Todas las transacciones en las que intervengan los precios de transferencia deben ser razonables y de pleno mercado. No obstante, en caso de que exista cualquier desviación al principio de plena competencia, será considerada como información fraudulenta.

El impacto de la metodología de los precios de transferencia que ha sido aplicada por empresas exportadoras del Ecuador ha ido evolucionando en mejora a través de los años. Las empresas con estas características, como los *commodities*, corresponden al tipo de industrias en las que se conserva más cuidado y observación por la administración tributaria, puesto que dichas empresas realizan constantemente sus exportaciones a partes relacionadas. Si ocurriese el caso de que las empresas exportadoras no cumplan con la normativa vigente de los precios de transferencia, estas deberán someterse bajo un proceso de investigación a las mismas por parte de las autoridades tributarias y recibir las respectivas sanciones.

La mayoría de las empresas mantienen transacciones efectuadas con partes relacionadas en el exterior sustentadas en forma y fondo. Sin embargo, aún no se reflejan los precios reales que deben ser utilizados en las transacciones. Existen normativas nacionales como internacionales para que sean acatadas por la administración tributaria y se eviten incumplimientos por parte de las empresas exportadoras.

Por otro lado, con los paraísos y los regímenes fiscales preferentes, es importante que las autoridades tributarias a nivel mundial den seguimiento a los países de esta índole. Claramente, cada país adopta normativas tributarias de acuerdo con sus intereses económicos. Los países con paraísos fiscales son característicos de la confidencialidad y restricción de información financiera de las personas u organizaciones. Asimismo, son considerados como atracción de capitales para la inversión extranjera debido a que otorgan beneficios a sus inversores. Cabe recalcar que, si no se lleva un control apropiado para los movimientos económicos que se realizan en estos países, existe más posibilidad de la evasión tributaria y actos ilícitos.

Debido a estas circunstancias, las acciones de la administración tributaria conforme a los precios de transferencia en el Ecuador se han mantenido rígidas; ahora bien, también han sido absolutistas de manera que se contraponen con la esencia de la práctica de los precios de transferencia ya que estos no son una ciencia exacta. Con respecto a las normativas, los contribuyentes buscan justificar sus transacciones o ajustarlas bajo la supervisión de la administración tributaria para evitar glosas o sanciones. Entre tanto, dentro del marco de las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE, se presenta gran variedad de aristas reglamentarias que son aplicadas en varios países a excepción de Ecuador.

Para concluir, en relación con las recomendaciones que se le otorgarían a la administración de una empresa exportadora como las de minerales metálicos para evitar observaciones en materia de precio de transferencia, están las siguientes: (a) soportarse con especialistas y/o consultores tributarios, asimismo capacitar al personal y que la alta gerencia se involucre con las operaciones con partes relacionadas; (b) alinearse con lo que establece la administración tributaria analizando cautelosamente las transacciones de precios de transferencia para evitar cualquier tipo de contrariedad tributaria; y (c) realizar un estudio de precios de transferencia en base al análisis de las transacciones pactadas entre las partes relacionadas y terceros independientes conforme al cumplimiento del principio de plena competencia.

### **Capítulo 3: Desarrollo del Estudio del Caso**

La Compañía de Mina Oro MINORO S.A. (en adelante “MINORO S.A.” o “la Compañía”), presenta como caso de estudio una evaluación de las transacciones realizadas por la Compañía con sus partes relacionadas domiciliadas en el exterior y local, cuya finalidad es analizar el cumplimiento del principio de plena competencia (en adelante también referido como “*arm’s length principle*”). Por confidencialidad de la información que posee la compañía, se ha protegido determinada información en su descripción

Para efectos de esta propuesta, se realizará una evaluación general de las transacciones con partes relacionadas sujetas a evaluación del procedimiento aplicado durante el periodo comprendido de enero a diciembre 2020. Por consiguiente, este caso revisará las definiciones establecidas en la normativa tributaria ecuatoriana en torno al “Régimen de Precios de Transferencia”, tomando en cuenta las disposiciones legales vigentes como la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI), su Reglamento para la Aplicación de LRTI, así como las Resoluciones y Circulares que se refieran a dicho Régimen. Además, adicionalmente como referencia técnica, se considerarán las “Directrices en Materia de Precios de Transferencia” señaladas por la OCDE vigente, en la medida en que las mismas señalen aspectos no contemplados a lo establecido en la normativa tributaria del Ecuador.

#### **Conocimiento de la Empresa Sujeta a Evaluación**

##### ***Actividad Operacional***

La Compañía es una sociedad anónima, constituida el 17 de junio de 2012, con el nombre de MINORO S.A., regulada por la Ley de Compañías, con plazo de duración de operaciones de 40 años e inscrita en el Registro Mercantil el 26 de junio de 2012.

La actividad principal comprende actividades propias de la minería en todas sus fases como la exploración, extracción, procesamiento, comercialización y exportación de minerales metálicos tales como el oro, plata

y cobre, así como también presta servicios técnicos especializados relacionados a esta actividad económica.

### ***Ubicación***

El domicilio principal de la Compañía donde desarrolla su actividad operacional es en la avenida 8 de diciembre del cantón Zaruma, en la provincia de El Oro.

### ***Estructura Organizacional***

La Compañía se encuentra dirigida por Rosa Elena Peña Sánchez, quien se encuentra a cargo de la Gerencia General; y por otra parte, la Presidencia Ejecutiva se encuentra a cargo de María Teresa Cruz Hungría. La compañía tiene una estructura organizacional de 140 personas, entre el personal del área de producción y de áreas administrativas. A continuación, se presenta la Tabla 20 que resume el personal por áreas.

**Tabla 20**

*Distribución del Personal*

<b>Área</b>	<b>Número de Empleados</b>
Administración y Finanzas Guayaquil	12
Administración y Finanzas Cerro Negro	8
Producción	86
Mantenimiento	12
Bodega	7
Logística	15
<b>Total</b>	<b>140</b>

### ***Estructura Societaria***

De acuerdo con la estructura societaria de la Compañía para ejercicio fiscal 2020, su paquete accionario se encuentra compuesto de la siguiente forma:

**Tabla 21**

#### *Estructura Societaria*

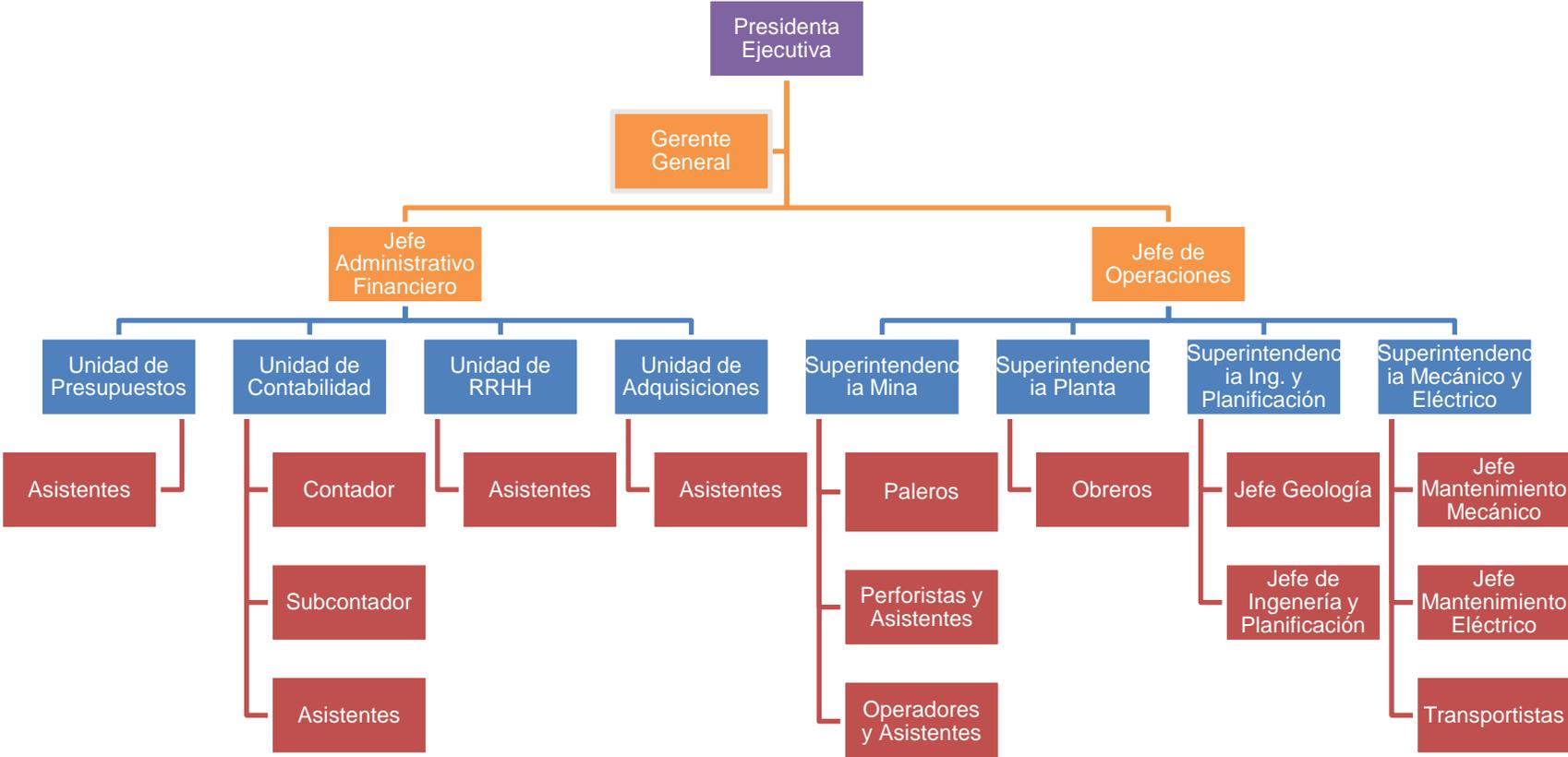
<b>Nombre de accionista</b>	<b>País</b>	<b>Capital (En dólares USD)</b>	<b>Participación (%)</b>
Méndez Kasad Teófilo	Venezuela	3.948.317	0.50
Li Xinqiang	China	3.316.585	0.42
PolMex S.A.	Ecuador	631.730	0.08

### ***Organigrama Estructural***

MINORO S.A. posee una estructura orgánica funcional compuesta por cuatro unidades de la parte administrativa financiera y cuatro unidades de la parte de operaciones. Dentro de la parte administrativa financiera está dividida en presupuestos, contabilidad, recursos humanos y adquisiciones. Dentro de la parte de operaciones está dividida en mina, planta, ingeniería y planificación, y mantenimiento mecánico-eléctrico. A continuación, se presenta la estructura del organigrama de la empresa:

**Figura 43**

*Organigrama Estructural de la Compañía*

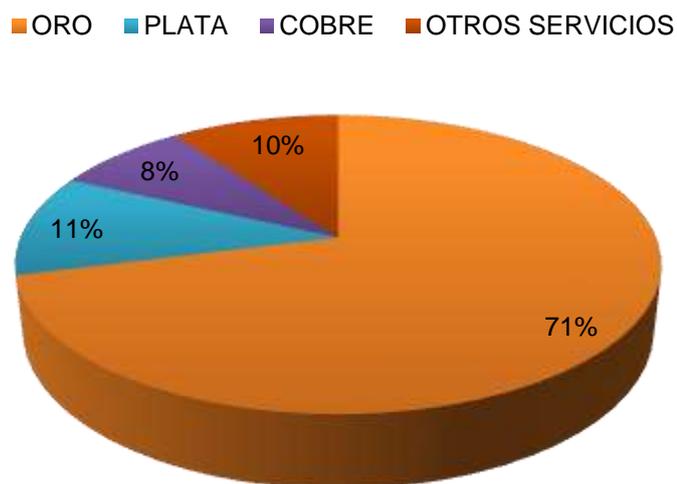


### ***Línea de Negocio y Productos (Tipos de Productos o Servicios)***

La principal línea de negocio de la Compañía consiste en la exploración, explotación, procesamiento y refinación de metales preciosos como el oro, plata y cobre; y su posterior venta en el mercado tanto internacional como nacional. Adicionalmente, percibe ingresos por prestación de servicios en general relacionado a la actividad económica principal. A continuación, se presenta un gráfico que resume la distribución de ingresos por líneas de negocios y productos.

**Figura 44**

*Líneas de Negocio y Productos*



### ***Clientes***

MINORO S.A. tiene clientes que se encuentran ubicados tanto a nivel internacional como nacional de los cuales el 81% proveniente del exterior y el 19% son clientes locales. A continuación, se detalla los clientes principales de la compañía:

**Tabla 22***Clientes del Exterior y Locales*

<b>Clientes del Exterior</b>	<b>Clientes Locales</b>
RangerGold Resources	MinerCu S.A.
Mining Industries	Minería del Sur S.A. Ecolmin S.A.

**Concesiones con el Estado**

Para la realización de sus operaciones, la compañía desarrolla actividades mineras en las siguientes zonas descritas en la Tabla 23, cuyos contratos para la explotación de recursos naturales no renovables han sido suscritas con el Gobierno Ecuatoriano.

**Tabla 23***Concesiones Inscritas de MINORO S.A.*

<b>Concesión</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Años</b>	<b>Fecha Inicio</b>	<b>Fecha Final</b>	<b>Tipo de Mineral</b>
Guabisay	Pucará	20	2012	2032	Oro
La Concepción	Pucará	20	2013	2033	Oro
Virgen de la Nube	Pucará	30	2013	2043	Oro, Plata y Cobre
Virgen de la Nube 1	Pucará	30	2013	2043	Oro y Plata

### **Transacciones con Partes Relacionadas**

En la tabla 24 que se muestra a continuación, se describe las transacciones efectuadas con partes relacionadas que se detallan a continuación:

**Tabla 24**

#### *Transacciones con Partes Relacionadas*

<b>Nombre de la relacionada</b>	<b>Identificación Tributaria</b>	<b>País de residencia</b>			<b>Tipo de Operación</b>	<b>Descripción de la operación</b>	<b>Monto de operación</b>
Mining Solution	273-417-1215	Estados Unidos de América			Activo	Importación de Materia Prima	218.500
COMachinery Group	274-515-2070	Estados Unidos de América			Activo	Importación de Maquinaria	4.043.429
MatSaz S.A.	1303560922001	Ecuador			Pasivo	Préstamos	2.000.000
RangerGold Resources	900.245.870-2	Emirato Árabes Unidos			Ingreso	Exportación de Oro	30.638.769
Mining Industries Group	354549433-5-2017 DV 54	Panamá			Ingreso	Prestación de Servicios	4.298.368
Corporation Mining	274-986-7632	Estados Unidos de América			Gasto	Regalías por Uso de Marca	235.013

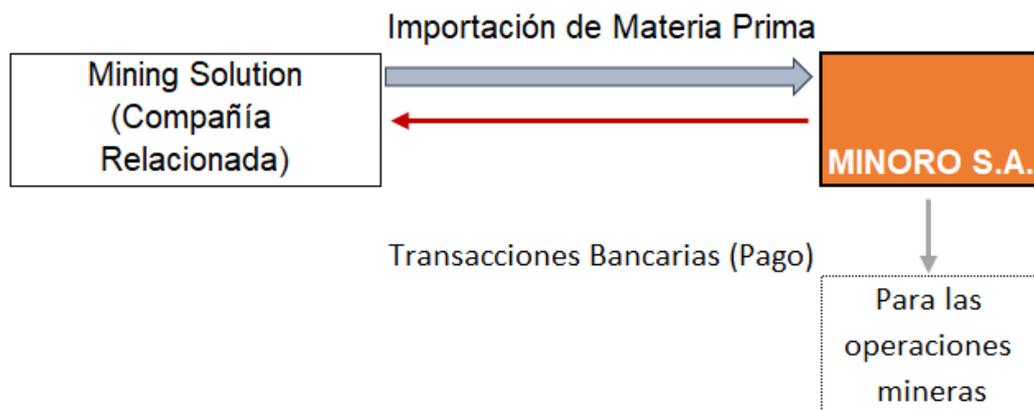
## Identificación de Operaciones con Partes Relacionadas

### Operaciones de Activo

Importación de Materia Prima. - MINORO S.A. realizó la adquisición de varios productos destinados para la actividad minera por un importe de US \$218.500 con su compañía relacionada Mining Solution en el año 2020. A continuación, se presenta una figura que detalla la estructura de la operación:

**Figura 45**

*Importación de Materia Prima para Actividades Mineras*



La compañía relacionada del exterior Mining Solution, ofrece a sus clientes una gran variedad de productos para actividades mineras, los mismos que se muestran a continuación:

**Tabla 25**

*Productos para Actividades Mineras*

Productos	
Aparatos de medición	Lámparas
Augers Ams	Lápices para geología
Brújulas	Lupas
Cajas para almacenar testigos	Martillos para geólogos
Cinta de marcaje - <i>Flagging Tap</i>	Botas de seguridad
Discos de corte MK	Gafas de seguridad
Escalas	Forro de machete

Seguidamente, se presentan los productos de interés para MINORO S.A. con su descripción en detalle:

**Tabla 26**

*Descripción Detallada de los Productos para Actividades Mineras*

<b>Producto</b>	<b>Descripción</b>
Chalecos para geólogos	Chaleco de geólogo, cumple con las normas de seguridad ANSI 107-2004. Este chaleco es de color naranja brillante con cosido de 2" de ancho de cinta reflectante 3M Scotchlite. Cuenta con un bolsillo de radio, 2 bolsillos para las escalas y 8 lápices en la parte frontal exterior del chaleco.
Lámpara para cabeza Streamlight Trident Headlamp	Color: Amarilla, Luz: Blanca, Número de LED'S: 7, Ajustables en 1, 3 o los 7, Intensidad: 50 Lúmenes, Diámetro de la Cabeza: 1.86" ajustable a 900, Característica 1: Permite elegir entre 1, 3 o 7 LED's, Baterías:(3) AAA.
Radio ICOM IC-F 3003	La serie IC-F3003 posee solamente botones laterales y perillas para control de volumen y canales que no requieren un entrenamiento especial para ser utilizadas. Las grandes perillas y botones laterales permiten un accionamiento antideslizante, aun cuando se utilizan guantes.
Botas de seguridad	Botas con punta de acero marca Rainfair, sistema de fabricación: Por inyección directo al corte.
Gafas de Seguridad	Ajuste y comodidad a su alrededor. Diseño elegante, ingrávido. Ofrece la óptica más avanzada en la industria, lente claro de curva base 9, cristales de policarbonato de alto impacto. Revestimientos anti-ralladura y antiespumante, UVA de 99,9% & UVB para 385Nm.

En la siguiente tabla, se puede visualizar el listado de los productos destinados para el inventario de MINORO S.A. junto a la cantidad y monto de los productos.

**Tabla 27**

*Productos para la Ejecución de Actividades Mineras*

<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio en USD</b>	<b>Monto Total en USD</b>
Chalecos para geólogos	1000	30,00	30.000,00
Lámparas para cabeza	500	75,00	37.500,00
Radio ICOM IC-F 3003	600	125,00	75.000,00
Botas de seguridad	800	65,00	52.000,00
Gafas de Seguridad	800	30,00	24.000,00

En términos contractuales, MINORO S.A. asume las responsabilidades, riesgos, y beneficios con la adquisición de los productos a Mining Solution que se muestran a continuación:

**Figura 46**

*Responsabilidad, Riesgos y Beneficios de Mining Solution*

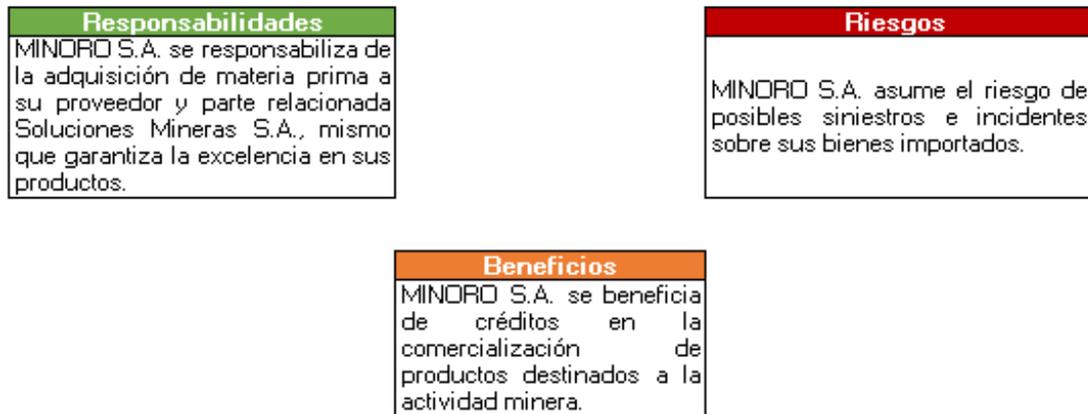
<b>Responsabilidades</b>
Mining Solution, es la representante de la compra de materia prima por parte de MINORO S.A. Se compromete a la venta exclusiva de productos relacionados a actividades mineras.

<b>Riesgos</b>
Mining Solution, mantiene altos estándares de calidad en sus productos, asimismo, garantiza a sus clientes la excelencia de sus bienes comercializados a las empresas mineras.

<b>Beneficios</b>
Mining Solution, dispone de garantías y descuentos en sus productos.

**Figura 47**

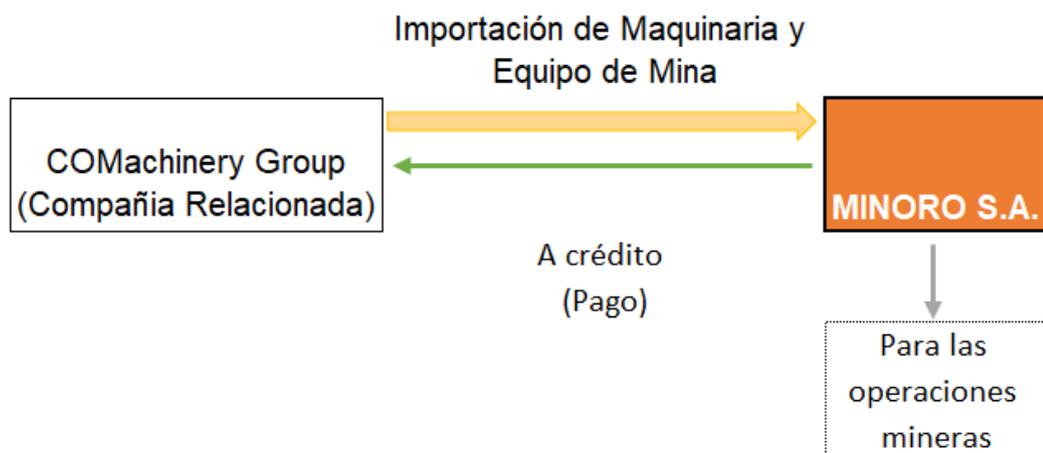
*Responsabilidad, Riesgos y Beneficios de MINORO S.A.*



Importación de Maquinarias. - MINORO S.A. adquirió de su compañía relacionada COMachinery Group (en adelante "COMach") en el exterior dieciocho maquinarias para la excavación y perforación de la mina por un importe de US\$ 4.043.429. A continuación, se presenta una figura que detalla la estructura la operación:

**Figura 48**

*Importación de Maquinarias y Equipos Mineros*



A continuación, se enlista las maquinarias y equipos de minas que se importó al proveedor COMach:

**Tabla 28***Maquinarias y Equipos de Minas*

<b>Código</b>	<b>Tipo de Bien Importado</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Monto Total (en miles de USD)</b>
E1	Excavadora Intermedia XE215C	1	304,9
E2	Excavadora Intermedia XE370CA	1	314,9
ME1	Miniexcavadora SY16C	7	1183,1
R1	Retroexcavadora Compacta XC870HK	2	422,5
C1	Cargadora de Ruedas LW300FN	4	610,3
P1	Perforadora Rotativa SR235- C10	3	1207,7

A continuación, se detalla características principales que posee cada maquinaria adquirida por la Compañía:

**Tabla 29**

*Características de las Maquinarias*

<b>Código</b>	<b>Características</b>	<b>Funciones</b>
E1	Tipo de Motor: Tier 2 Gama: Intermedia Potencia de Motor: 128,5 Kw Peso en orden de marcha: 21,500 kg	Excavadora de consumo de combustible hidráulica XE215C, permite el arranque de materiales de rocas y tierra. Tiene un chasis reforzado que ayuda a la adaptabilidad de la máquina.  Motor original de la marca CUMNIN lo cual posee una potencia fuerte y cumple con la condición de alta eficiencia en el trabajo. Además, es de baja emisiones, bajo consumo de combustible y está de acuerdo con las normas internacionales de protección ambiental.
E2	Tipo de Motor: Tier 2 Gama: Intermedia Peso en orden de marcha: 36,600 kg	Miniexcavadora hidráulica que posee un sistema de control maduro y de alta tecnología de detención de carga que proporciona una experiencia micro manipulación.
ME1	Tipo de Motor: Diésel Gama: Mini Potencia de Motor: 10,3 kW Peso en orden de marcha: 1,850 kg	Miniexcavadora hidráulica que posee un sistema de control maduro y de alta tecnología de detención de carga que proporciona una experiencia micro manipulación.
R1	Tipo: Compacta Potencia de Motor: Máx: 82 kW y Mín: 70 kW Peso en orden de marcha: 8,200 kg	Carga Nominal: 2500 (kilogramos) Capacidad del cucharón: 1 (m3) Potencia nominal: 70/74/74.9/82

Términos contractuales. – La empresa relacionada COMach asume las responsabilidades, riesgos, beneficios y funciones.

### Figura 49

#### *Términos Contractuales de Parte de COMach*

<b>Responsabilidades</b>	<b>Riesgos</b>		
<p>COMach, representante comercial de maquinarias pesadas de MINORO S.A., la cual mantiene vínculos de gestión, control y administración sobre MINORO S.A. Por lo que tiene el compromiso de vender exclusivamente maquinarias para MINORO S.A., bajo las siguientes condiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- MINORO S.A. haga uso de las maquinarias netamente para operaciones mineras en todas sus fases en el territorio ecuatoriano.</li> </ul>	<p>COMach asegura y garantiza que las maquinarias son de alta calidad y eficiencia para la ejecución de actividades mineras en todas sus fases.</p>		
<table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <td style="background-color: #ff7f0e; color: white; text-align: center;"><b>Beneficios</b></td> </tr> <tr> <td>COMach posee su propia estructura y activos para el desarrollo de sus funciones.</td> </tr> </table>		<b>Beneficios</b>	COMach posee su propia estructura y activos para el desarrollo de sus funciones.
<b>Beneficios</b>			
COMach posee su propia estructura y activos para el desarrollo de sus funciones.			

Por otro lado, se detalla las responsabilidades, riesgos y beneficios asumidos por MINORO S.A. en la actividad de la importación de maquinaria.

### Figura 50

#### *Términos Contractuales de parte MINORO S.A.*

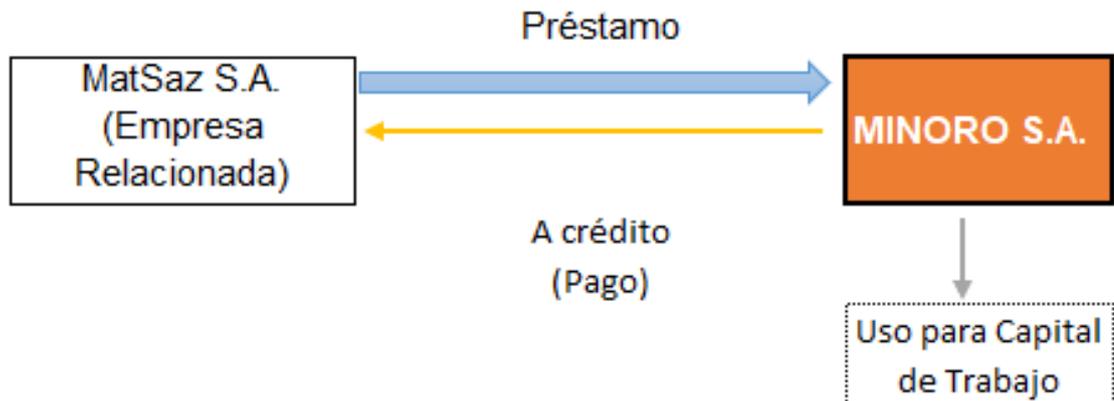
<b>Responsabilidades</b>	<b>Riesgos</b>		
<p>MINORO S.A., es responsable de hacer uso adecuado de las maquinarias en todas las fases de la minería, lo cual el proveedor garantiza la eficiencia y calidad de las maquinas.</p>	<p>MINORO S.A. asume el riesgo en caso de un posible evento siniestro sobre las maquinarias importadas, como tal los daños ocasionados por los mismos durante el proceso de la importación, no obstante, poseer un seguro para las maquinarias es una medida para minimizar el riesgo con la que cuenta.</p>		
<table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <td style="background-color: #ff7f0e; color: white; text-align: center;"><b>Beneficios</b></td> </tr> <tr> <td>El beneficio para MINORO S.A. es hacer uso de las maquinarias para las actividades mineras en todas sus fases para la posterior venta de los minerales.</td> </tr> </table>		<b>Beneficios</b>	El beneficio para MINORO S.A. es hacer uso de las maquinarias para las actividades mineras en todas sus fases para la posterior venta de los minerales.
<b>Beneficios</b>			
El beneficio para MINORO S.A. es hacer uso de las maquinarias para las actividades mineras en todas sus fases para la posterior venta de los minerales.			

### **Operaciones de Pasivo**

MINORO S.A. realizó un préstamo a su parte relacionada MatSaz S.A. para capital de trabajo por un importe de US \$2,000,000 con un plazo de pago de 2 años y una tasa de interés anual del 11%. Las cuotas serán de forma mensual y no hay períodos de gracias. A continuación, se presenta una figura que detalla la estructura de la operación:

**Figura 51**

*Préstamo para Capital de Trabajo*

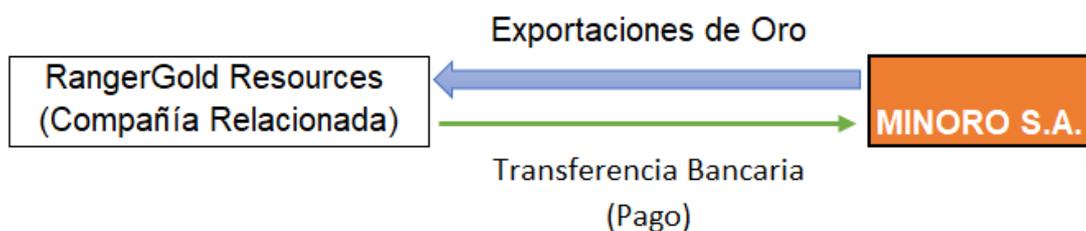


### **Operaciones de Ingresos**

MINORO S.A. presentó ingresos por exportaciones de oro por un importe de US \$30.6 millones con su compañía relacionada RangerGold Resources en el año 2020. A continuación, se presenta una figura que detalla la estructura la operación:

**Figura 52**

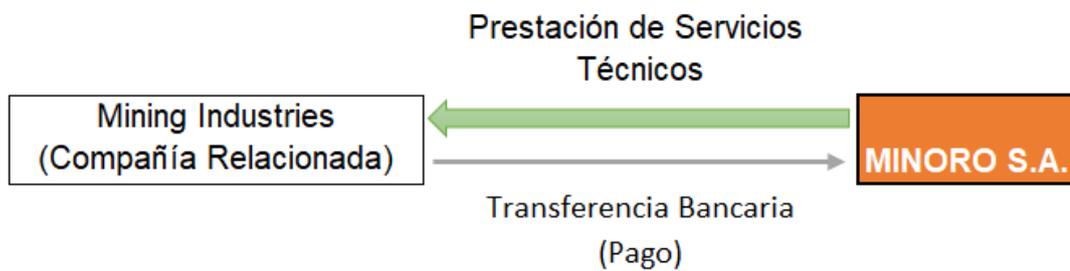
*Exportación de Oro*



Ingresos por Servicios Técnicos. - MINORO S.A. presta servicios técnicos a su compañía relacionada Mining Industries por un importe de US \$4.298.368. A continuación, se presenta una figura que detalla la estructura la operación:

### Figura 53

#### *Prestación de Servicios Técnicos*

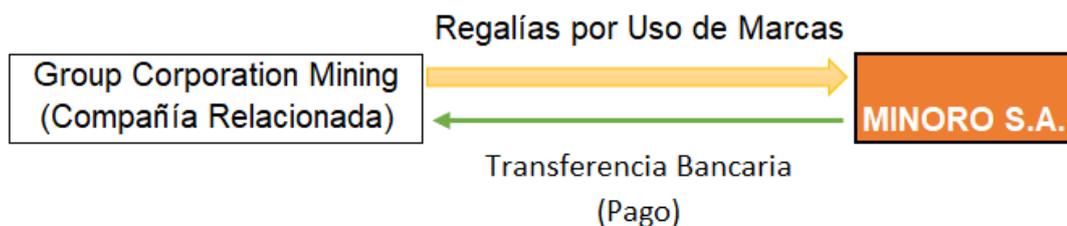


#### **Operaciones de Egresos**

Egresos de Regalías por Uso de Marca. - Se conoce que la compañía MINORO S.A. hace uso de la marca reconocida internacionalmente, STAR RESOURCES, a la misma que paga regalías a su compañía relacionada Group Corporation Mining cuya base de cálculo se aplica por la venta neta de minerales a terceros (no relacionados), por el cual cancela el 3,25% por el metal plata y 2,50% por cobre. A continuación, se presenta una figura que detalla la estructura la operación:

### Figura 54

#### *Regalías por Uso de Marcas*



## **Análisis Funcional**

### ***Riesgos Asumidos***

Riesgos del Mercado. - El riesgo del mercado se presenta cuando existe la probabilidad, ya sea baja, media o alta, de que una compañía obtenga pérdidas en su giro del negocio consecuentemente de las variaciones que repercuten en el mercado, tales como los fenómenos de oferta y demanda, incremento de los costos y materias primas, los nuevos competidores, entre otros. La compañía MINORO S.A. asume riesgos del mercado, considerándose estos de un rango alto debido a la alta demanda de compañías mineras que predominan en el cantón Zaruma. Además, debido a que esta compañía se dedica a la exportación de oro, las ventas de la misma son destinadas a clientes relacionados, así como clientes terceros independientes; por tanto, basado en esta premisa es importante analizar la política de precios establecida en ambos tipos de contribuyentes a fin de evitar incumplimientos en el principio de plena competencia que estas empresas realicen.

Riesgos de los Activos. - Este riesgo se perfila a que los activos han sido invertidos para el desarrollo de la actividad operacional de la empresa, por ejemplo: activos tangibles tales como edificio, maquinaria y equipo, etc., así como también activos intangibles como marcas o patentes, inversiones en acciones, entre otros. En efecto, los mismos son susceptibles de presentar la ocurrencia de deterioro, obsolescencia, o destrucción, que afecten la continuidad de las operaciones de la empresa. Para la compañía MINORO S.A. el riesgo de los activos es alto, dado que las actividades que se realizan son dependientes en su totalidad de su propiedad planta y equipo, calificando los mismos como un riesgo muy significativo.

Riesgos de Investigación y Desarrollo. - Las compañías que invierten en la investigación y desarrollo de nuevos productos y/o servicios son las que presentan este tipo de riesgo, debido a que se encuentra asociado al éxito o fracaso del proyecto en el que se están destinando sus recursos financieros. La compañía MINORO S.A. no presenta riesgos en este concepto, debido a que esta no utiliza sus recursos para la investigación y desarrollo de sus

minas, en ese sentido recibe conocimiento técnico los cuales se justifican a través del pago de regalías con partes relacionadas del exterior

Riesgos Financieros. - Estos riesgos comprenden los indicadores financieros: (a) liquidez, y (b) solvencia, ya que de estos depende cómo se mantendrán y cumplirán las obligaciones que estén presentes en la empresa. Debido a una correcta administración financiera, la compañía MINORO S.A. no ha sido impactada negativamente sus resultados operacionales, por ellos se considera un riesgo bajo. A continuación, se presentan los indicadores financieros de MINORO S.A.

### Tabla 30

*Indicadores Financieros de la Compañía MINORO S.A. Ejercicio Fiscal 2020*

<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Resultado</b>
Liquidez	$[(\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Corriente}]$	0,98
Solvencia Financiera	$\text{Activo corriente} / \text{Pasivo Corriente}$	1,22

A pesar de la situación económica que Ecuador atraviesa, la compañía presenta una adecuada administración gracias a su política de liquidez y solvencia financiera, por lo no se ha visto una afectación a sus resultados operacionales.

Riesgos Cambiarios. - Los riesgos cambiarios se manifiestan cuando una compañía mantiene activos y/o pasivos nominados en monedas diferentes a la de su operación, en consecuencia, estas podrían presentar variaciones significativas frecuentes afectando drásticamente a la compañía. La compañía MINORO S.A. no presenta riesgos cambiarios, puesto que esta mantiene operaciones en dólares americanos y, como el dólar es la moneda corriente en el Ecuador, no se perciben riesgos provenientes por volatilidad en el tipo de cambio.

### Activos Utilizados

Los activos utilizados por MINORO S.A. se encuentran conformados de la siguiente forma:

Figura 55

Activos Utilizados por la Compañía MINORO S.A. Ejercicio Fiscal 2019 y 2020

Fecha Estados Financieros	31/12/2020	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2019
Expresado en	En millones USD	%	En millones USD	%
<b>Activos</b>				
<b>Activos Corrientes</b>				
Efectivo y equivalentes de efectivo	1,74	4	2,91	6
Cuentas por cobrar	22,84	54	19,95	44
Inventarios	6,12	14	7,60	17
Impuestos corrientes por recuperar	0,28	1	1,34	3
Otros activos corrientes	0,06	0	0,74	2
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>31,05</b>	<b>73</b>	<b>32,55</b>	<b>72</b>
<b>Activos No Corrientes</b>				
Propiedad, Planta y Equipo	11,52	27	12,70	28
Activos intangibles	0,01	0	0,01	0
Impuestos no corrientes	0,06	0	0,08	0
Otros activos no corrientes	0,00	0	0,00	0
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>11,59</b>	<b>27</b>	<b>12,79</b>	<b>28</b>
<b>Total Activos</b>	<b>42,64</b>	<b>100</b>	<b>45,34</b>	<b>100</b>

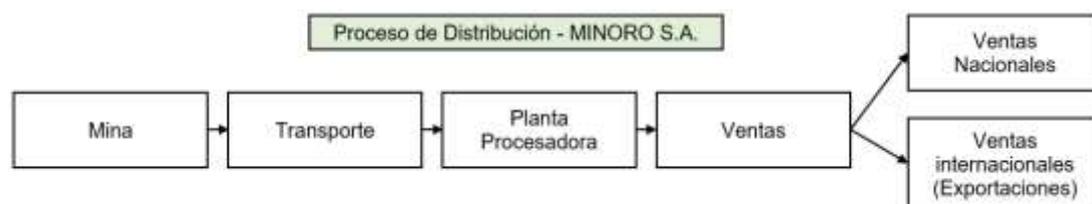
### Funciones de la Compañía

Investigación y Desarrollo. -La compañía MINORO S.A. no realiza funciones de investigación y desarrollo que sean relevantes mencionar para efectos del presente estudio.

Distribución. - La distribución de los procesos de la compañía MINORO S.A. se detalla a continuación:

Figura 56

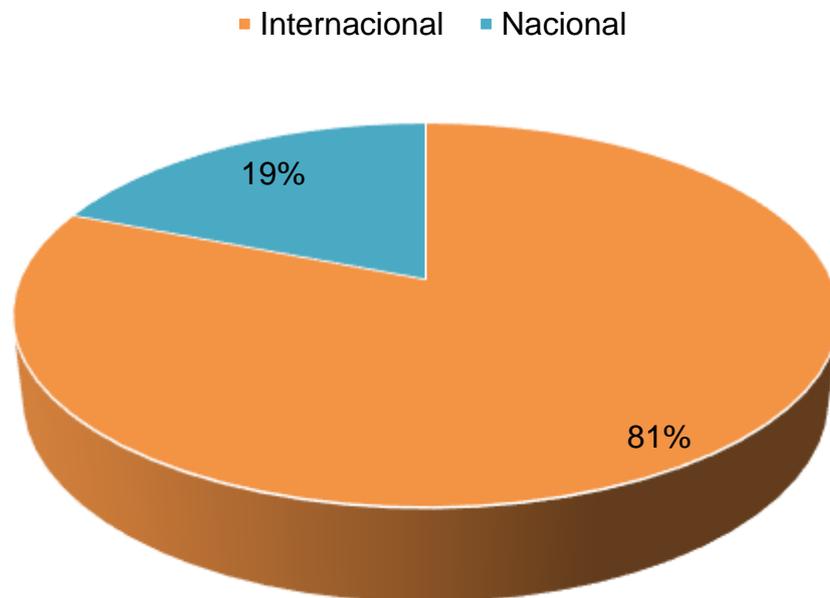
Proceso de Distribución de MINORO S.A.



Ventas Nacionales e Internacionales. - De acuerdo con las actividades operacionales que realiza MINORO S.A., se encuentran las ventas, las mismas que son realizadas a clientes nacionales y en el exterior. En la siguiente figura se muestra porcentualmente cómo han sido las ventas para la compañía:

**Figura 57**

*Ventas de MINORO S.A.*



En las siguientes tablas se muestra detalladamente cómo han sido distribuidas porcentualmente la participación de sus ventas con sus clientes:

**Tabla 31**

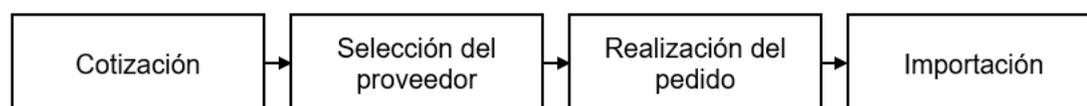
*Ventas Nacionales de MINORO S.A.*

Producto/Servicio	Cliente	Ventas (%)
Plata	Minera S.A.	11,00
Cobre	Minería del Sur S.A.	8,00

**Tabla 32***Ventas Internacionales de MINORO S.A.*

<b>Producto/Servicio</b>	<b>Cliente</b>	<b>Ventas (%)</b>
Oro	RangerGold Resouces	71,00
Servicios de Asistencia Técnica	Mining Industries	10,00

Compras al Exterior. - El proceso de compras al exterior (importaciones) ejecutado por MINORO S.A. posee el siguiente procedimiento, el cual se visualiza en la siguiente figura:

**Figura 58***Proceso de Compras al Exterior de MINORO S.A.*

MINORO S.A. ha realizado compras con partes relacionadas en el exterior como se encuentra a continuación:

**Tabla 33***Compras con Proveedores del Exterior*

<b>Nombre del Proveedor</b>	<b>Productos/Servicios</b>
Mining Solution	Materia prima
COMachinery Group	Maquinarias y equipos
Group Corporation Mining	Regalías por marcas

Además, la compañía MINORO S.A. sostiene un *incoterm* de importaciones para todas sus compañías relacionadas. En efecto, se trata del FOB, más conocido como libre a bordo, donde el comprador (MINORO S.A.) es responsable de los riesgos y gastos relacionados a la compra de la materia prima, maquinarias y equipos; y de igual manera, de los gastos de transporte, impuestos, entre otras cargas de importación hasta la planta de la compañía MINORO S.A.

Producción. - Los principales procesos productivos en los que se descompone la actividad minera son los siguientes: (a) explotación, (b) extracción, (c) procesamiento, (d) fundición, y (e) refinación.

La jornada laboral inicia cuando los equipos de trabajo ingresan a las galerías, donde inicialmente deben inspeccionar el área de trabajo y en caso de encontrar algún riesgo, entonces deben fortalecer el campo para poder realizar sus funciones de forma segura. Cuando ya se sienten seguros, el proceso empieza por la perforación en la mina por medio de tuberías galvanizadas con máquinas de aire comprimido, la cual debe ser maniobrada por los obreros para poder penetrar en la tierra.

### **Figura 59**

*Perforación por Medio de Tuberías Galvanizadas*



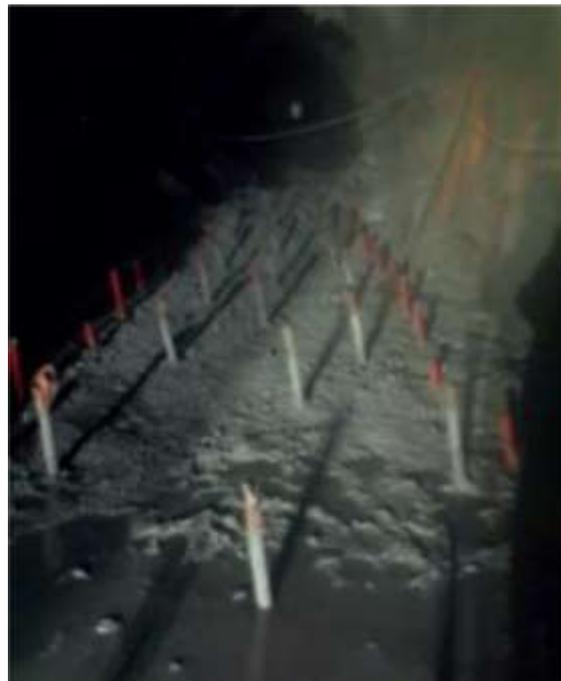
*Nota.* Tomado de *Crecimiento Minero*, por Revista Vistazo, 2021, p. 9. Ecuador.

Cuando la perforación concluye, la maquina se retira y empieza la carga de explosivos, donde se realiza la voladura, es decir, se enciende la dinamita y se realizan agujeros de aproximadamente 1.60 metros; cabe

recalcar que antes de iniciar con este proceso, los trabajadores se aseguran de tener el área despejada y segura para todos.

**Figura 60**

*Malla de Perforación de Taladros Largos de Producción y Voladura Controlada Pintado de Rojo*



*Nota.* Tomado de *Minería*, por Instituto de Ingenieros de Minas del Perú, 2020, p. 68. Perú.

Posteriormente a la voladura, empiezan con la ventilación empleando mangueras con aire comprimido, este proceso se lleva a cabo en las tardes; porque de esa manera en el transcurso de la noche los gases se disipan de forma naturales, y así los trabajadores pueden regresar al día siguiente de manera tranquila.

## **Figura 61**

### *Sistema de Ventilación*



*Nota.* Tomado de *Minería*, por Instituto de Ingenieros de Minas del Perú, 2020, p. 39. Perú.

Después de realizar esta ventilación se extrae y recolecta todo el material de manera manual para colocarlos en los carros mineros, estos se ubican los rieles de acero que funcionan como transporte hacia la superficie a la molienda.

## **Figura 62**

### *Recolección de Material de Forma Manual*



*Nota.* Tomado de *Redacción Vistazo*, por Revista Vistazo, 2022. Ecuador.

Una vez allí, el material se tritura y es trasladado hacia las piscinas y por medio de unas mangueras regresa a la molienda; pero hay unas partículas que se quedan en las fibras entonces se realiza una separación del mineral y el que se queda concentrado en unas bayetas. Por otro lado, la arena del mineral que se quedó en la piscina es lavada y separada por medio de la técnica del bateo y si existe un exceso entonces esta es retirada.

### **Figura 63**

*Proceso de Trituración y Molienda*



*Nota.* Tomado de *Por una Minería Sostenible*, por Revista de Descontaminación Industrial, Recursos Energéticos y Sustentabilidad, 2020. Chile.

Por medio del bateo se obtiene el oro y para recuperarlo, este es mezclado con mercurio; dicha mezcla se coloca en unas tinajas grandes para posteriormente ser lacada y retirar el exceso de mercurio gracias a que se exprimen las franelas con las manos hasta hacer una bola de oro. Todo este proceso se lleva a cabo en la planta de la molienda. Después, las bolas de oro se llevan a una planta de cianuro, donde se adquiere una solución que es precipitada y produce los lingotes de oro.

## Figura 64

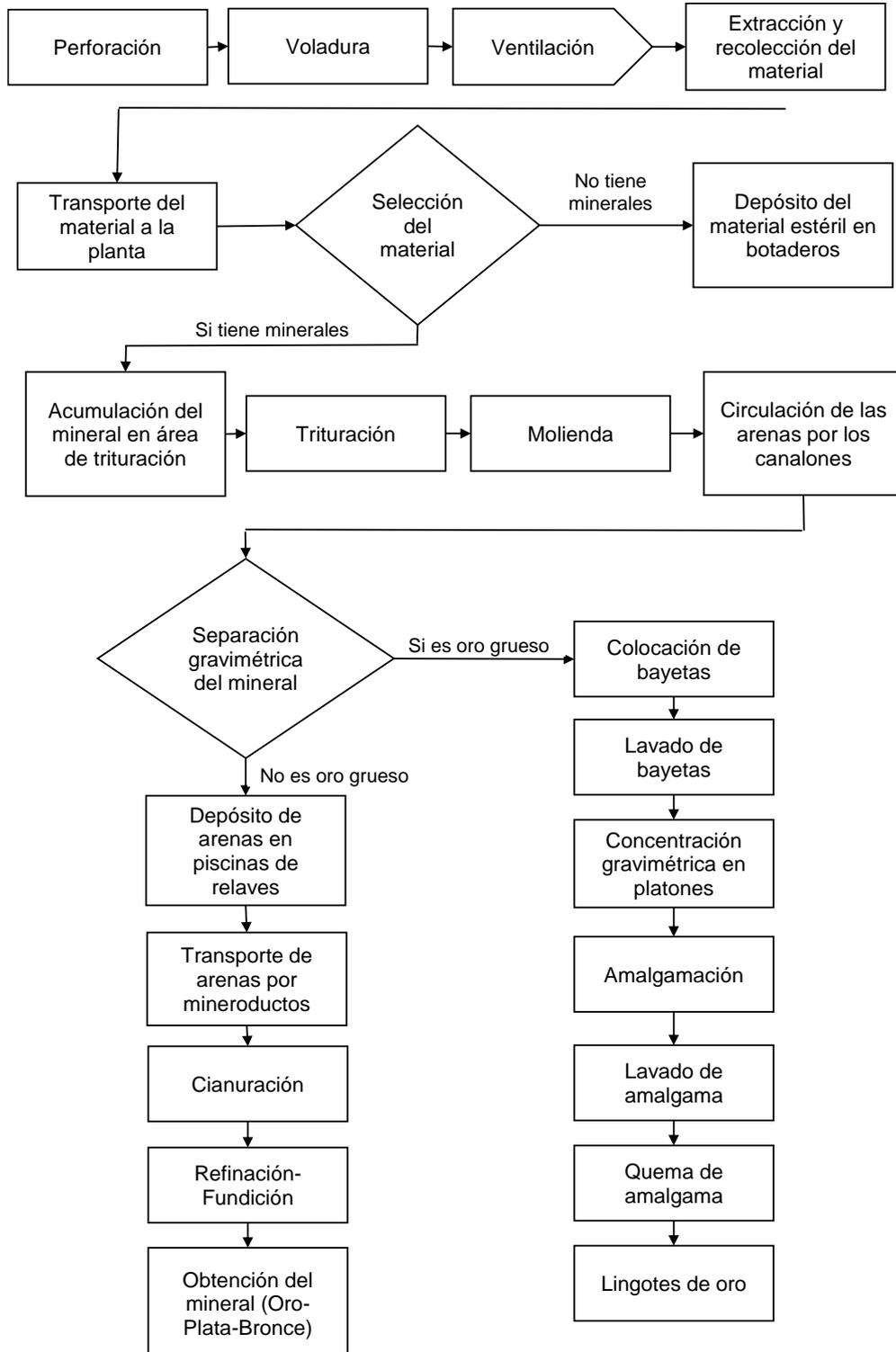
### *Separación del Mineral*



*Nota.* Tomado de *Minería*, por Instituto de Ingenieros de Minas del Perú, 2021, p. 35. Perú.

**Figura 65**

*Flujograma Proceso de Producción*



*Nota.* Adaptado de *Análisis de la Responsabilidad Social Empresarial en la Minería en el Sector Bella Rica*, por Katherine Sarango, 2015, p. 30. Ecuador

## **Métodos de Precios de Transferencia en Operaciones de MINORO S.A.**

El Art.85 del RLRTI establece la utilización de métodos individuales o combinados para la evaluación de precios de transferencia como sigue a continuación: (a) los métodos tradicionales: Precio Comparable No Controlado, Precio de Reventa, y Costo Adicionado; y (b) los métodos no tradicionales: Distribución de Utilidades y Margen Transaccional de Utilidad Operacional. A continuación, se realizará una evaluación del método más apropiado para el análisis de las transacciones sujeta a estudio.

Asimismo, según el Art. 86 Medidas para evitar el abuso de los precios de transferencia del RLRTI (2021):

El Servicio de Rentas Internas, mediante resolución de carácter general, podrá establecer medidas técnicas y metodológicas para evitar el abuso de los precios de transferencia, considerando entre otros: el método para aplicar el principio de plena competencia; la existencia de precios de referencia para fines tributarios; la identificación de fuentes de información de precios o márgenes; la disponibilidad de la información sobre el período de cotización; y, la interposición de intermediarios. (p.85)

## **Selección del Método de Precios de Transferencia por Transacción *Ingresos por Exportaciones de Oro – CUP 1***

MINORO S.A. obtuvo ingresos por un importe de US\$ 30.6 millones por sus exportaciones de oro con su compañía relacionada RangerGold Resources en el 2020.

Selección del método. - De acuerdo con la transacción acordada, se aplicará el Método Comparable No Controlado (MCUP). Según la OCDE (2017) “el método del precio libre comparable resulta adecuado, en términos generales, para determinar el precio de plena competencia en la transferencia de productos básicos entre empresas asociadas” (p. 116). El precio de plena competencia de las operaciones con productos básicos puede determinarse por referencia a operaciones no vinculadas comparables y a acuerdos

comparables entre partes independientes, representados por el precio de cotización (OCDE, 2017, p.116).

Se entenderá que el término “productos básicos” engloba los productos físicos cuyo precio de cotización sirve como referencia a los operadores independientes del sector para fijar los precios en operaciones no vinculadas. El término “precio de cotización” significa el precio del producto básico en el período en cuestión obtenido en un mercado de productos básicos nacional o internacional. En este contexto, el precio de cotización incluye igualmente los precios conocidos a través de los organismos de comunicación de precios o estadísticas, aceptados y transparentes, o de organismos públicos de control de precios, cuando partes independientes los utilicen como referencia para determinar el precio de las operaciones realizadas entre ellas. El precio de cotización de los productos básicos normalmente refleja un acuerdo entre compradores y vendedores independientes del sector, en relación con el precio y la cantidad de un tipo específico de producto básico, negociado según unas condiciones concretas y en un momento dado. Un factor relevante para determinar la pertinencia de utilizar el precio de cotización de un cierto producto básico es la medida en que dicho precio de cotización se utiliza generalizada y rutinariamente en el curso ordinario de la actividad en ese sector para negociar precios en operaciones no vinculadas comparables a la operación vinculada. (OCDE, 2017, p.116-117).

Justificación. - De acuerdo con el estudio del caso, no ha sido posible identificar comparables internos, puesto que en la presente transacción de exportación de oro por MINORO S.A. es efectuada solamente a su parte relacionada. Sin embargo, se ha podido identificar comparables externos a través de organismos de comunicación de precios. En el transcurso para la búsqueda de comparable externo, se utilizaron bases de datos estadísticos monetarios. Al momento de seleccionar una comparable externa de una base de datos, es necesario recurrir a otra fuente de información pública disponible.

Por ello se recurrió al Banco Central del Ecuador en el mismo que se descargó detalladamente una base de datos del precio histórico del oro. Luego, mediante las páginas *web* del Banco de Francia y Nasdaq, se obtuvo también dicha información sobre los precios internacionales del oro. Por este motivo, se ha decidido seleccionar el método CUP (Comparable Uncontrolled Price) como el más idóneo para analizar la transacción de exportación de oro con una parte relacionada debido a que contempla el más adecuado grado de comparabilidad y de la disponibilidad fiable.

A continuación, se presentan las siguientes transacciones que se efectuaron con su relacionada:

**Tabla 34**

*Transacciones por Exportaciones de Oro*

Fecha de Exportaciones	PVU	N° de Onzas	Exportaciones
03/01/2020	1.390,85	2486	3.457.664
17/02/2020	1.422,80	3391	4.824.714
16/09/2020	1.723,10	3994	6.882.066
23/10/2020	1.759,02	4387	7.716.826
29/12/2020	1.755,09	4420	7.757.498
<b>TOTAL</b>			<b>30.638.768</b>

Para el efecto de análisis bajo el método CUP1 se obtuvieron como comparables la cotización de precios internacionales del oro conforme a la información emitida por el Banco Central del Ecuador.

**Figura 66**

*Pantalla de los Precios Internacionales del Oro BCE*



Fecha	Precio Internacional de oro		Precio de compra BCE	
	USD/oz tr	USD/g	USD/oz tr	USD/g
3/1/2020	1.548,75	49,79	1507,40	48,46
17/2/2020	1.580,80	50,82	1537,80	49,44
16/9/2020	1.961,80	63,07	1909,03	61,38
23/10/2020	1.903,65	61,20	1852,82	59,57
29/12/2020	1.874,30	60,26	1845,06	59,32

*Nota.* Tomado de *Precio de Oro Histórico*, por Banco Central del Ecuador, 2022.

En la siguiente tabla se presenta el precio del oro en el mercado a las fechas del período 2020.

**Tabla 35**

*Precios Internacionales del Oro*

Fecha	PVP Mercado
03/01/2020	1.548,75
17/02/2020	1.580,80
16/09/2020	1.961,80
23/10/2020	1.903,65
29/12/2020	1.874,30

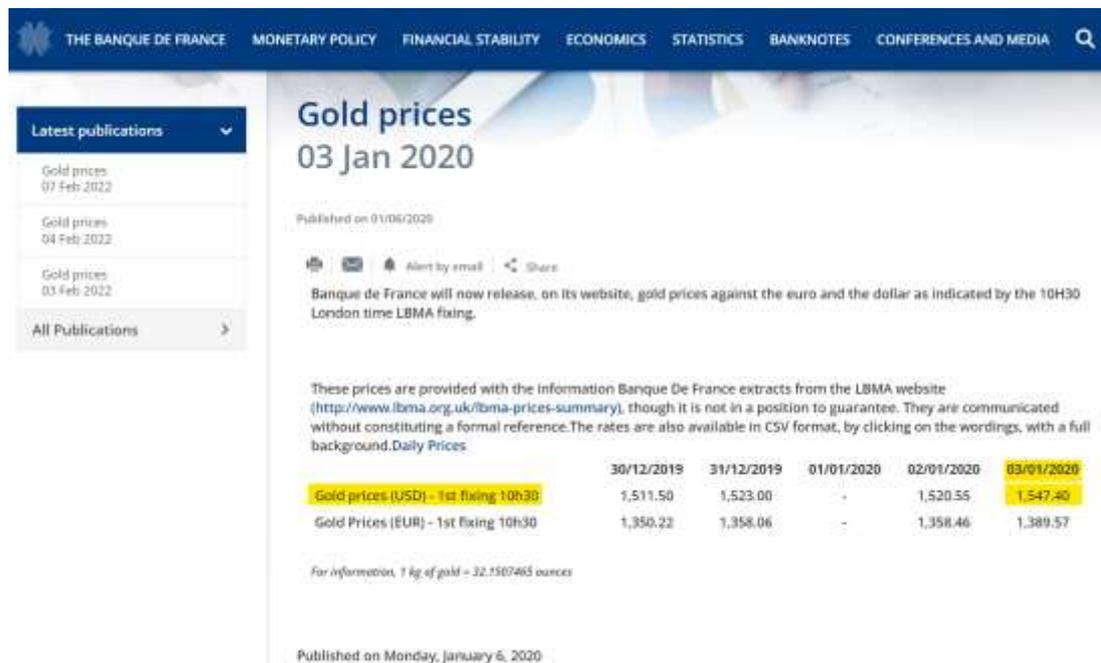
*Nota.* Tomado de *Precio de Oro Histórico*, por Banco Central del Ecuador, 2022.

Se toma en consideración los precios del oro emitidos por el Banco Central del Ecuador para la comparación de los precios del oro pactados por

la compañía con su relacionada. Asimismo, se ha procedido a la investigación del precio del oro histórico a través de otras fuentes confiables como el Banco de Francia, y Nasdaq para optimizar el análisis de comparabilidad. Se muestran las variaciones de los precios internacionales en las figuras a continuación:

### Figura 67

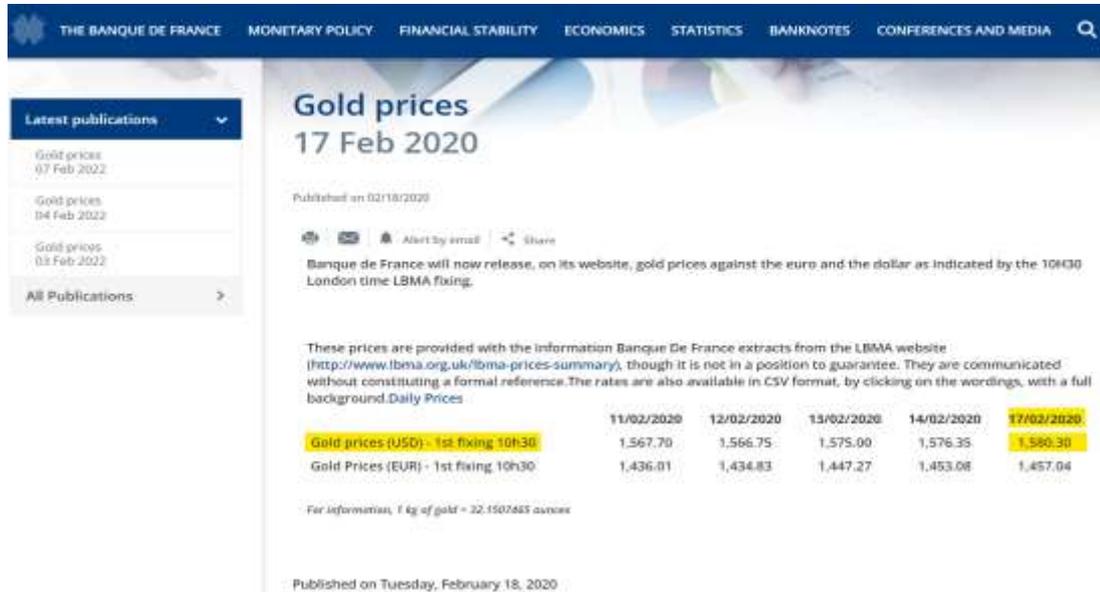
#### *Pantalla Precios Internacionales del Oro de Banque de France - Enero*



*Nota. Tomado de Gold Prices 03 January 2020, por Banque de France, 2022.*

**Figura 68**

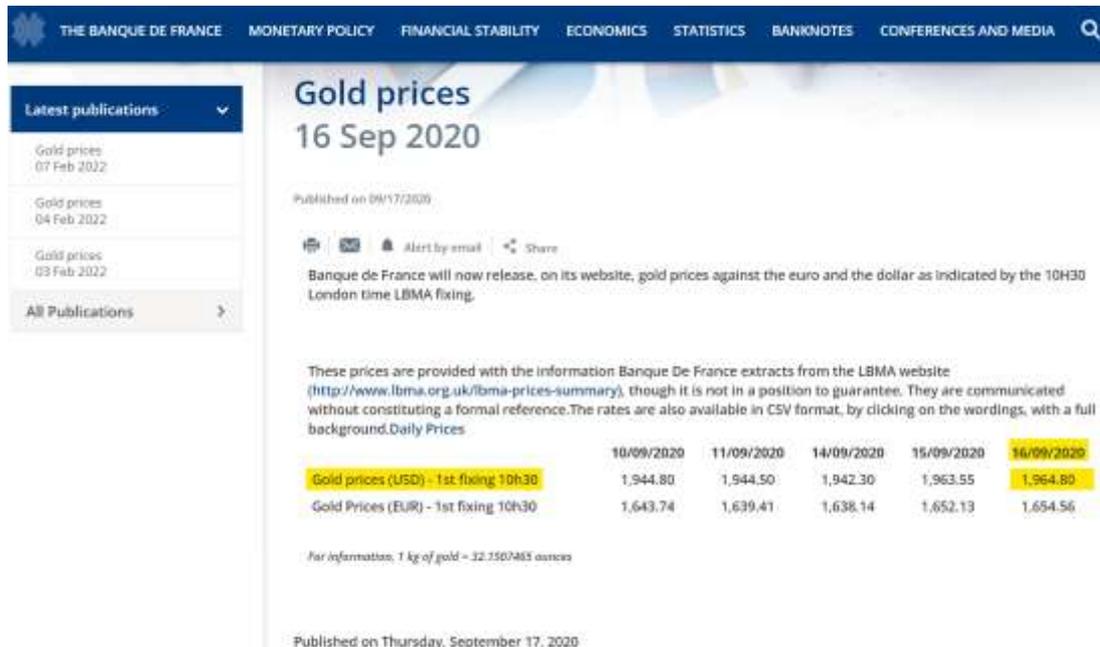
*Pantalla Precios Internacionales del Oro de Banque de France - Febrero*



*Nota. Tomado de Gold Prices 17 February 2020, por Banque de France, 2022.*

**Figura 69**

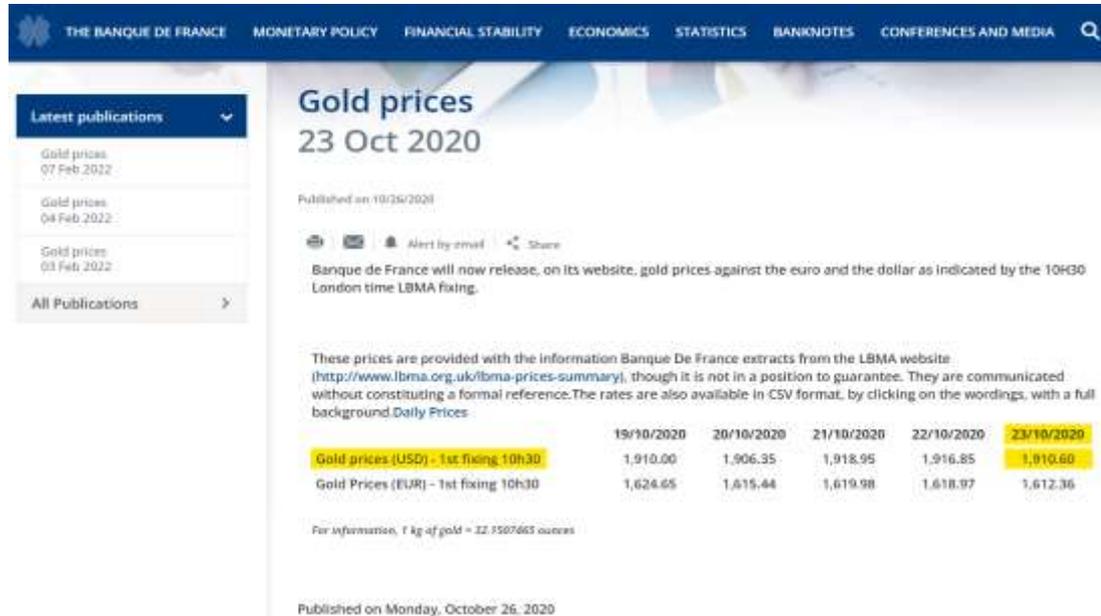
*Pantalla Precios Internacionales del Oro de Banque de France - Septiembre*



*Nota. Tomado de Gold Prices 16 September 2020, por Banque de France, 2022.*

**Figura 70**

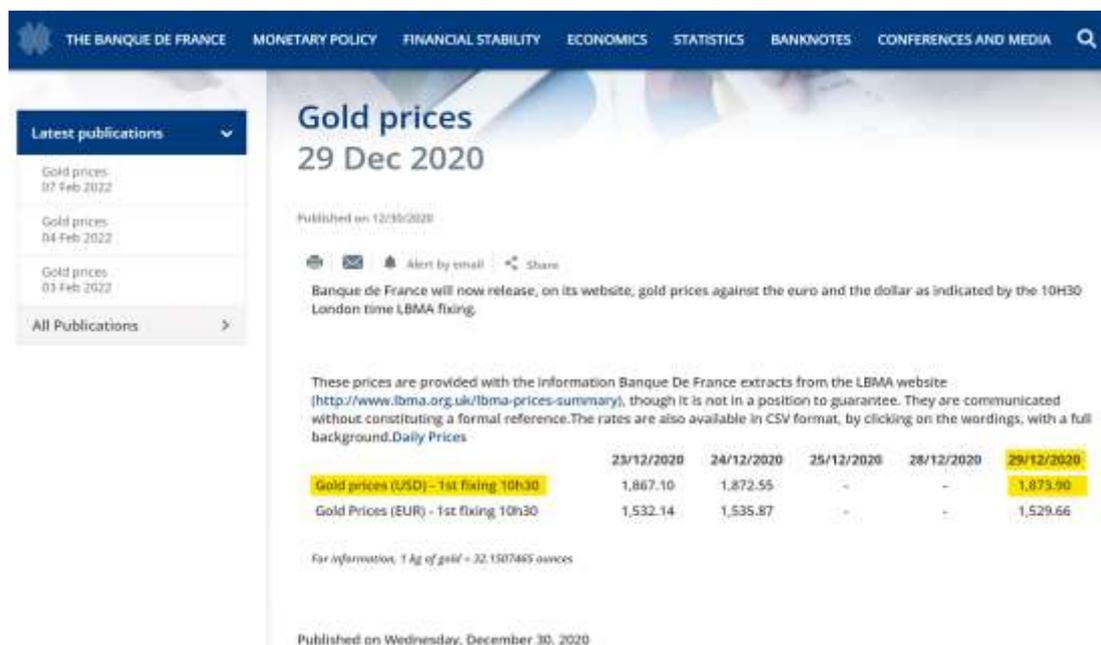
*Pantalla Precios Internacionales del Oro de Banque de France - Octubre*



*Nota. Tomado de Gold Prices 23 October 2020, por Banque de France, 2022.*

**Figura 71**

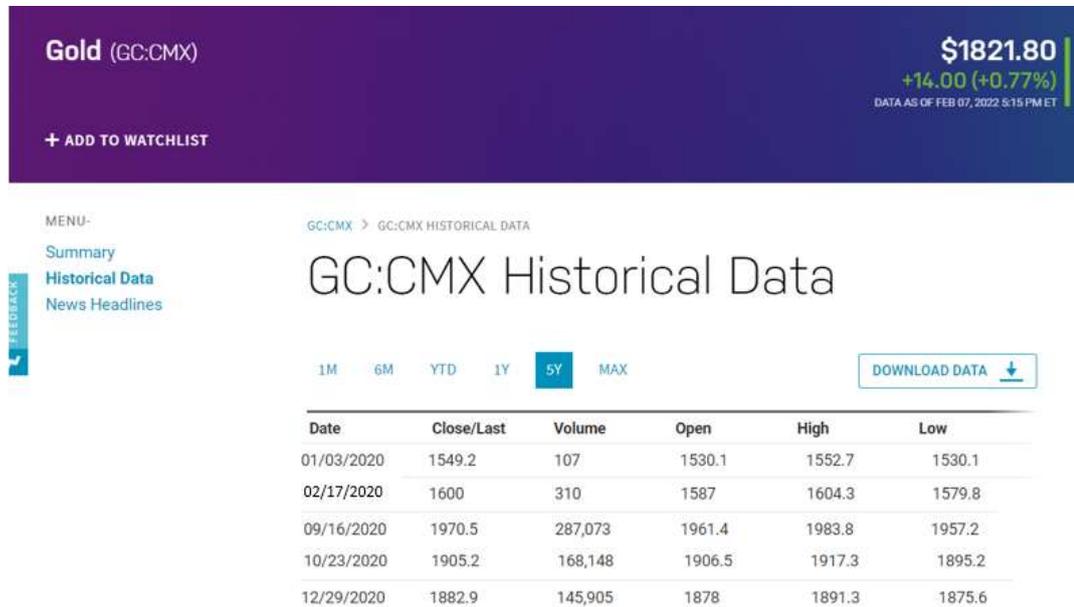
*Pantalla Precios Internacionales del Oro de Banque de France - Diciembre*



*Nota. Tomado de Gold Prices 29 December 2020, por Banque de France, 2022.*

## Figura 72

### Pantalla Precios Internacionales del Oro de Nasdaq



Nota. Tomado de *GC:CMX Historical Data*, por Nasdaq, 2022.

En la siguiente tabla se exhiben las fechas de exportaciones y las onzas que pactó la compañía con su relacionada, y los precios del oro reposados en el Banco Central del Ecuador, en orden para analizar su efecto de las variaciones en los precios pactados.

**Tabla 36**

### Comparabilidad de los Precios del Oro

Fecha de Exportaciones	PVP Mercado	N° de Onzas	Exportaciones
03/01/2020	1.548,75	2486	3.850.193
17/02/2020	1.580,80	3391	5.360.493
16/09/2020	1.961,80	3994	7.835.429
23/10/2020	1.903,65	4387	8.351.313
29/12/2020	1.874,30	4420	8.284.406
	<b>TOTAL</b>		<b>21.265.497</b>

En relación con lo expuesto se determinó que la aplicación de los precios del oro establecidos en el Banco Central del Ecuador generó un efecto en los ingresos, de manera que los precios efectuados con la relacionada son menores que los precios de oro establecidos en el Banco Central del Ecuador, por lo tanto, se debe realizar ajustes de precios de transferencia para el cumplimiento del principio de plena competencia.

**Tabla 37**

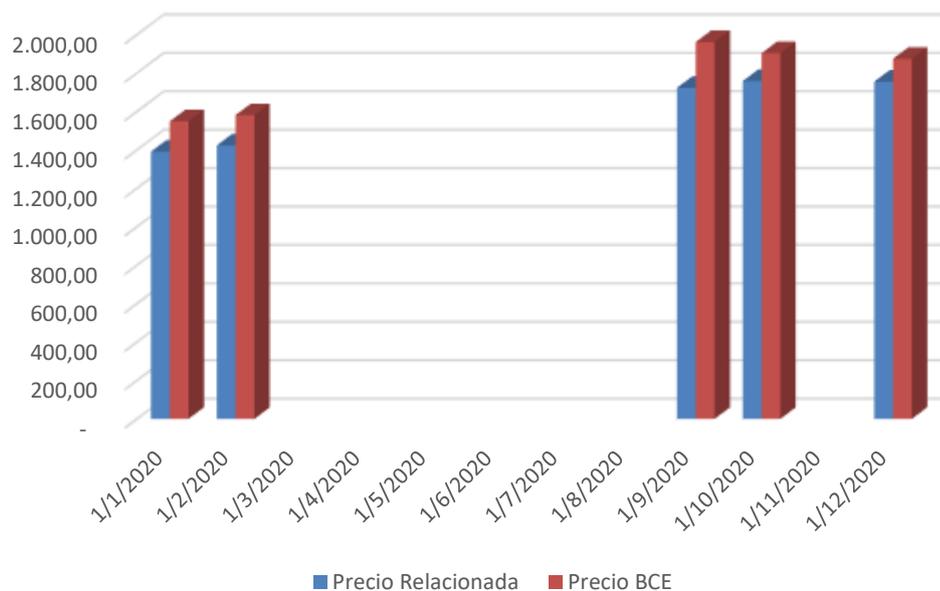
*Ajustes de Precios de Transferencia*

Fecha	Relacionada	Banco Central del Ecuador	Ajustes de Precios de Transferencia
03/01/2020	3.457.664	3.850.193	392.528
17/02/2020	4.824.714	5.360.493	535.779
16/09/2020	6.882.066	7.835.429	953.363
23/10/2020	7.716.826	8.351.313	634.487
29/12/2020	7.757.498	8.284.406	526.908
<b>Total</b>	<b>30.638.769</b>	<b>33.681.833</b>	<b>3.043.065</b>

En la figura que se muestra a continuación, se visualizan la comparación de los precios del oro de la relacionada contra los del Banco Central del Ecuador.

**Figura 73**

*Precios del Oro de Relacionada vs. Precios del BCE*



En conclusión, se ha establecido la comparabilidad para la transacción de exportación de oro por MINORO S.A. con su compañía relacionada RangerGold Resources. De acuerdo al análisis realizado, se identificó una diferencia en el mismo, razón por la cual se debe ajustar dicha diferencia por un monto de US\$ 3.043.065, misma que se identificará como Ajuste de Precios de Transferencia CUP N. 1

### ***Pago de Regalías por Uso de Marca – CUP 2***

MINORO S.A. obtuvo egresos por un importe de US\$ 235.013 millones por su pago de regalías por uso de activos intangibles, correspondiente al uso de marca con su compañía relacionada Group Corporation en el 2020.

Selección del método. - De acuerdo con la transacción acordada, se aplicará el Método Comparable No Controlado (MCUP). Este método compara los precios o contraprestaciones en transacciones entre partes relacionadas, con los valores establecidos en transacciones comparables efectuadas bajo términos u condiciones similares entre partes no relacionadas. Según las Directrices de la OCDE (2017):

Una marca comercial es un nombre, símbolo, imagen o logotipo único que el propietario puede utilizar para distinguir sus productos y servicios de los de otras entidades. Los derechos de propiedad exclusiva relacionados con las marcas comerciales normalmente se confirman mediante su registro. El propietario registrado de una marca comercial puede impedir que otros la utilicen de forma que se creara confusión en el mercado. El registro de una marca comercial puede prolongarse indefinidamente si la marca sigue utilizándose y el registro se renueva debidamente. Las marcas comerciales pueden crearse para bienes o servicios y aplicarse a un único producto o servicio o a una línea de productos o servicios. (p. 291)

Justificación. - La compañía MINORO S.A. se dedica a la comercialización de minerales metálicos en el mercado local y del exterior, por tanto, para desarrollar sus operaciones de comercialización, obtiene derecho del uso de marca por parte de su relacionada Group Corporation. Dado de esa forma, al recibir dicha cesión en uso de marca, se deben pagar las regalías establecidas como un valor porcentual de sus ventas a su compañía relacionada, misma que es propietaria de la marca. Como parte del caso de estudio y considerando la información disponible, se puede realizar un análisis directo, por ende, se evalúa que el mejor método aplicable es el

método del precio comparable no controlado, ya que permitirá el análisis más directo y preciso de las regalías.

A continuación, se exponen los pagos pactados de MINORO S.A. por las regalías por uso de marca con su relacionada, y seguidamente, la transacción de forma comparable.

**Tabla 38**

*Transacciones por Pago de Regalías por Uso de Marca*

Producto	Ventas Terceros	% de Regalía	Total
Plata	4.513.286	3,25%	146.681
Cobre	3.533.258	2,50%	88.331

**Tabla 39**

*Transacciones por Pago de Regalías por Uso de Marca Comparable*

Producto	Ventas Terceros	% de Regalía	Total
Plata	4.513.286	2,00%	90.265
Cobre	3.533.258	1,63%	57.415

A continuación, se presentan pantallas de los contratos de las compañías: (a) Osisko Development Corp., (b) Trident Royalties PLC., y (c) EMX Royalty Corporation; las mismas que fueron utilizados para la aplicación de las variables comparables.

## Figura 74

*Contrato Aplicación de Comparables Osisko Development Corp.*

**Osisko Development Corp.**  
Notes to the Condensed Interim Consolidated Financial Statements  
For the three and six months ended June 30, 2021 and 2020  
(Unaudited)

(tabular amounts expressed in thousands of Canadian dollars, except per share amounts)

**17. Additional information on the general and administrative expenses**

	Three months ended June 30,		Year ended December 30,	
	2021	2020	2021	2020
	\$	\$	\$	\$
Compensation	1,637	372	3,424	800
Share-based compensation	471	185	1,675	334
Depreciation	43	21	64	189
Other general and administrative expenses (i)	1,655	406	3,508	846
	<b>3,806</b>	<b>984</b>	<b>8,671</b>	<b>2,169</b>

(i) In 2020, Osisko Development paid a 2.75% (NSR) royalty on the silver sales and a 1.75% (NSR) on the copper sales to Osisko Gold Royalties prior to the closing year.

*Nota. Tomado de Reporte Anual de Osisko Development Corp., por Osisko Development Corp., 2020.*

## Figura 75

*Contrato Aplicación de Trident Royalties PLC.*

Current and deferred tax are recognised in profit or loss, except when they relate to items that are recognised in other comprehensive income or directly in equity, in which case, the current and deferred tax are also recognised in other comprehensive income or directly in equity respectively.

**Royalties Paid for the year**  
The Company agreed a 2% of royalties on the net sales of silver from the date of January 20, 2020 and the 1.50% of royalties on the net sales of copper from the date of July 23, 2020.

**Share-based payments**  
The fair value of the employee services received in exchange for the grant of the options is recognised as an expense. The total amount to be expensed is determined by reference to the fair value of the options granted, excluding the impact of any non-market service and performance vesting conditions. Non-market vesting conditions are included in assumptions about the number of options that are expected to vest. The total amount expensed is recognised over the vesting period, which is the period over which all of the specified vesting conditions are to be satisfied. At each reporting date, the entity revises its estimates of the number of options that are expected to vest based on the non-market vesting conditions. It recognises the impact of the revision to original estimates, if any, in profit and loss, with a corresponding adjustment to equity.

Financial Statements

Trident Royalties plc Annual Report & Financial Statements 2020 59

*Nota. Tomado de Reporte de Trident Royalties PLC., por Trident Royalties PLC., 2020.*

## Figura 76

### Contrato Aplicación de EMX Royalty Corporation

Additions	200
Depletion	(802)
Cumulative translation adjustments	(616)
Balance as at December 31, 2020	\$ 13,488

During the year ended December 31, 2020 the Company entered into two acquisition agreements for certain royalty interests in Alaska's Goodpastor Mining District as follows:

**Cocoya Royalty Interests**

Pursuant to an acquisition agreement with Cocoya, EMX acquired a portfolio of NSR royalty interests for \$350 ranging from 1 -3%.

**Millrock Royalty Interests**

Pursuant to a private placement financing and acquisition agreement, the Company acquired certain royalty interests from Millrock valued at \$211 (Note 4).

**Carlin Trend Royalties**

The Company holds royalty interests in the Carlin Trend in Nevada which includes the following properties:

- Leeville Mine: Located in Eureka County, Nevada, the Company is receiving a continuing 1% gross smelter return royalty ("GSRR").
- East Ore Body Mine: Located in Eureka County, Nevada, the property is currently being mined and the Company is receiving a continuing 1% GSRR.
- North Pipeline: Located in Lander County, Nevada. Should the property become producing, the Company will receive a production royalty of US\$0.50 per yard of ore processed or 4% of net profit, whichever is greater.

During the year ended December 31, 2020, \$1,439 (2019 - \$2,131) in royalty income was included in revenue and other income. The company agreed a 1.50% of royalties on the net sales of silver from the date of January 2020 and the 1.50% of royalties on the net sales of copper from the date of July 25, 2020.

**Impairment of Non-Current Assets**

The Company's policy for accounting for impairment of non-current assets is to use the higher of the estimates of fair value less cost of disposal of these assets or value in use. The Company uses valuation techniques that require significant judgments and assumptions, including those with respect to future production levels, future metal prices and discount rates.

Page 27

Nota. Tomado de *Reporte EMX Royalty Corporation.*, por EMX Royalty Corporation, 2020.

## Tabla 40

### Datos de Contratos Comparables por Plata

Contrato Comparables - Plata	
Osisko Development Corp.	2,75%
EMX Royalty Corporation	1,50%
Trident Plc	2,00%

## Tabla 41

### Datos de Contratos Comparables por Cobre

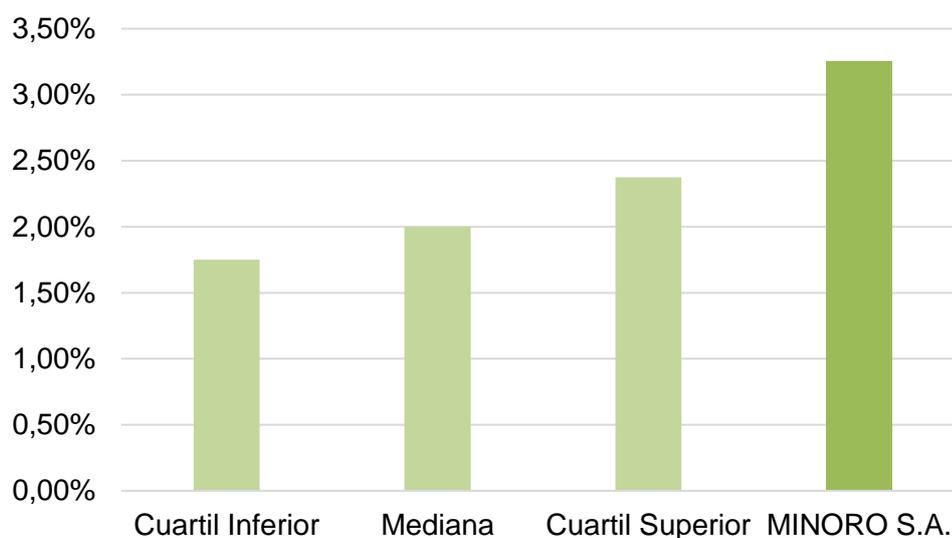
Contrato Comparables - Cobre	
Osisko Development Corp.	1,75%
EMX Royalty Corporation	1,50%
Trident Plc	1,50%

Por consiguiente, se realizó el rango intercuartil de plena competencia referente a los pagos de regalías por marca de uso. Según las Directrices de la OCDE (2017):

Si las condiciones relevantes de la operación vinculada (por ejemplo, el precio o el margen) se encuentran fuera del rango de plena competencia determinado por la administración tributaria, debe darse al contribuyente la oportunidad de argumentar cómo satisfacen el principio de plena competencia las condiciones de la operación vinculada, y si el resultado está comprendido en el rango de plena competencia (es decir, que el rango de plena competencia es distinto al determinado por la administración tributaria). Si el contribuyente no es capaz de demostrar estos hechos, la administración tributaria debe determinar el punto comprendido en el rango de plena competencia al que ajustar la condición de la operación vinculada. Para determinar este punto, cuando el rango comprende resultados muy fiables y relativamente iguales, puede argumentarse que cualquiera de ellos satisface el principio de plena competencia. (p. 187)

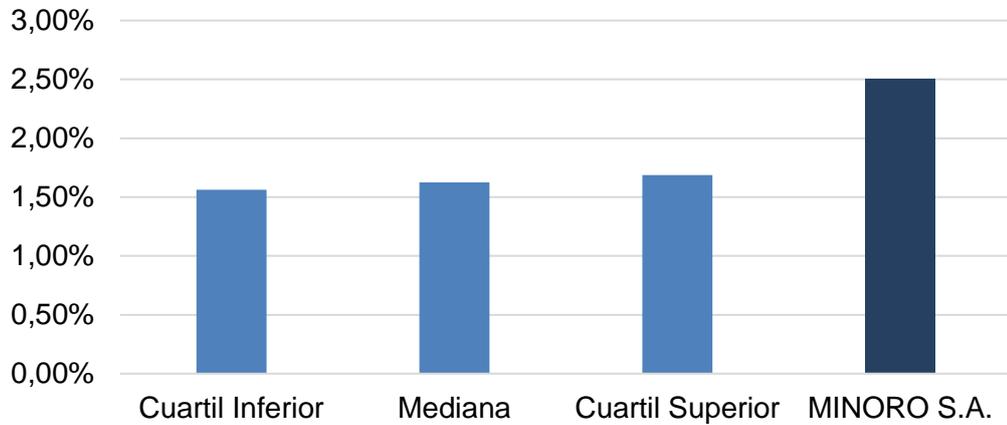
**Figura 77**

*Rango Intercuartil Plata*



**Figura 78**

*Rango Intercuartil Cobre*



**Tabla 42**

*Ajuste de Precio de Transferencia Plata*

Cuenta	Relacionada	Comparable	Diferencia
Gasto por Regalías por Marca	146.682	90.266	56.416

**Tabla 43**

*Ajuste de Precio de Transferencia Cobre*

Cuenta	Relacionada	Comparable	Diferencia
Gasto por Regalías por Marca	88.331	57.415	30.916

En conclusión, se ha establecido la comparabilidad para la transacción de pago por regalías por uso de marca por MINORO S.A. con su compañía relacionada local Group Corporation. En base al análisis realizado, se identificaron diferencias en los precios de transferencia de plata y cobre, razón por la cual se debe ajustar dicha diferencia por un monto de US\$ 87.332 en su totalidad, misma que se identificará en la conciliación tributaria como Ajuste de Precios de Transferencia CUP N. 3.

### ***Préstamo para Capital de Trabajo – CUP 3***

La compañía MINORO S.A. efectuó un préstamo para capital de trabajo con su compañía relacionada local MatSaz S.A. por un monto de US\$ 2.000.000, en el 2020.

Selección del Método. - Los préstamos son conocidos como una operación secundaria. La operación secundaria es una “construcción teórica a la que proceden determinados países en virtud de su legislación interna, después de haber propuesto un ajuste primario, a fin de realizar una asignación efectiva de los beneficios compatible con este ajuste primario” (OCDE, 2017, p. 35).

El principio de plena competencia funciona muy eficazmente en la gran mayoría de los casos, y el préstamo de dinero para capital del trabajo no es la excepción. De este modo, el precio de plena competencia se puede encontrar fácilmente recurriendo a operaciones comparables realizadas por empresas independientes comparables en circunstancias equiparables (OCDE, 2017). Por lo tanto, el método más recomendable a utilizar por esta transacción es el MCUP.

Justificación. - En relación con la transacción del préstamo para capital de trabajo por MINORO S.A. no se han identificado comparables internos, puesto que estos provienen de transacciones que han sido efectuadas por la compañía o compañía del grupo con una parte no relacionada. Mientras que MINORO S.A. realizó dicho préstamo con MatSaz S.A., su compañía relacionada local. Por lo tanto, se reconoce de comparables externos mediante instituciones bancarias locales, las mismas que mantienen actividades operacionales semejantes, motivo por el cual se ha decidido seleccionar el método CUP (Comparable Uncontrolled Price) como el óptimo para el alcance del presente análisis de comparabilidad y cumplimiento del principio de plena competencia.

El importe que MINORO S.A. adquirió en calidad de préstamo fue por un monto de US\$2.000.000 con un período de pago de dos años, asimismo, una tasa de interés pactada del 11% con cuotas mensuales, y sin período de

gracia. A continuación, se presenta una tabla con la descripción de los datos y sus respectivos cálculos correspondientes a dicho préstamo.

*Tabla 44*

*Datos del Préstamo con Parte Relacionada*

<b>DATOS</b>	
<b>Capital de Trabajo</b>	2.000.000
<b>Tasa de Interés</b>	11%
<b>Plazo</b>	2 años
<b>Cuotas Mensuales</b>	12
<b>Número de Pago</b>	24
<b>Período de Gracia</b>	0
<b>Pago</b>	<b>\$93.215,68</b>

Por consiguiente, se muestra la tabla de amortización del préstamo:

**Tabla 45***Tabla de Amortización con Parte Relacionada*

Fecha	Período	Días	Saldo al Inicio	Intereses	Dividendo Mensual)	Saldo al Final	Amortización del Capital
	0						
31/01/2020	1	30	2.000.000,00	18.333,33	93.215,68	1.925.117,66	74.882,34
01/03/2020	2	30	1.925.117,66	17.646,91	93.215,68	1.849.548,89	75.568,76
31/03/2020	3	30	1.849.548,89	16.954,20	93.215,68	1.773.287,41	76.261,48
30/04/2020	4	30	1.773.287,41	16.255,13	93.215,68	1.696.326,87	76.960,54
30/05/2020	5	30	1.696.326,87	15.549,66	93.215,68	1.618.660,86	77.666,01
29/06/2020	6	30	1.618.660,86	14.837,72	93.215,68	1.540.282,91	78.377,95
29/07/2020	7	30	1.540.282,91	14.119,26	93.215,68	1.461.186,49	79.096,42
28/08/2020	8	30	1.461.186,49	13.394,21	93.215,68	1.381.365,02	79.821,47
27/09/2020	9	30	1.381.365,02	12.662,51	93.215,68	1.300.811,86	80.553,16
27/10/2020	10	30	1.300.811,86	11.924,11	93.215,68	1.219.520,29	81.291,57
26/11/2020	11	30	1.219.520,29	11.178,94	93.215,68	1.137.483,55	82.036,74
26/12/2020	12	30	1.137.483,55	10.426,93	93.215,68	1.054.694,81	82.788,74
25/01/2021	13	30	1.054.694,81	9.668,04	93.215,68	971.147,17	83.547,64
24/02/2021	14	30	971.147,17	8.902,18	93.215,68	886.833,67	84.313,49
26/03/2021	15	30	886.833,67	8.129,31	93.215,68	801.747,31	85.086,37
25/04/2021	16	30	801.747,31	7.349,35	93.215,68	715.880,98	85.866,33
25/05/2021	17	30	715.880,98	6.562,24	93.215,68	629.227,55	86.653,43
24/06/2021	18	30	629.227,55	5.767,92	93.215,68	541.779,79	87.447,76
24/07/2021	19	30	541.779,79	4.966,31	93.215,68	453.530,43	88.249,36
23/08/2021	20	30	453.530,43	4.157,36	93.215,68	364.472,11	89.058,31
22/09/2021	21	30	364.472,11	3.340,99	93.215,68	274.597,43	89.874,68
22/10/2021	22	30	274.597,43	2.517,14	93.215,68	183.898,90	90.698,53
21/11/2021	23	30	183.898,90	1.685,74	93.215,68	92.368,96	91.529,94
21/12/2021	24	30	92.368,96	846,72	93.215,68	-	92.368,96
				<b>237.176,23</b>	<b>2.237.176,23</b>		<b>2.000.000,00</b>

Se han considerado préstamos correspondientes a las Instituciones Bancarias Locales por parte de Banco Central del Ecuador para analizar la comparabilidad entre sus tasas de interés con la parte relacionada. De acuerdo a la Resolución 437-2018-F, y Resolución No.496-2019-F con fecha al 28 de febrero 2019 de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, establece los siguientes segmentos de créditos:

**Figura 79**

*Segmentación de Crédito Productivo*

Segmento de crédito	Subsegmentos	Criterios (nivel de ventas)	Criterio (destino)
Productivo	Corporativo	> USD 5,000,000	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.
	Empresarial	> USD 1,000,000 & ≤ USD 5,000,000	Productivo Empresarial.- Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 1,000,000.00 y hasta USD 5,000,000.00.
	PYMES	> USD 100,000 & ≤ USD 1,000,000	Productivo PYMES.- Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100,000.00 y hasta USD 1,000,000.00.
	Agrícola y Ganadero	> USD 100,000	Productivo Agrícola y Ganadero.- Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas que registran ventas anuales superiores a USD 100,000.00 para financiar actividades agrícolas y ganaderas.

*Nota.* Tomado de *Estadísticas Monetarias: Tasas de Interés Activas y Pasivas del Sistema Financiero Nacional*, por Banco Central del Ecuador en su Boletín Semanal No. 625. Del 26 de diciembre de 2019 al 01 de enero de 2020.

Durante el período 2020, MINORO S.A. obtuvo ventas por un importe de US\$ 42.983.682. Sin embargo, la finalidad del préstamo efectuado fue por capital de trabajo. En base a la tabla de Segmentación de Crédito Productivo, se tomó el subsegmento de crédito productivo corporativo, puesto que la compañía MINORO S.A. fue partícipe de operaciones de crédito productivo

otorgadas a personas jurídicas que registran ventas anuales superiores a US\$ 5.000.000, cumpliendo con los lineamientos descritos por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Por consiguiente, se ha identificado en el Boletín Semanal del Banco Central del Ecuador que las tasas de interés activas referenciales para el crédito del segmento productivo corporativo en la fecha del préstamo fueron como sigue:

## Figura 80

### Tasas de Interés Activas Efectivas Anuales del BCE



[Regresar](#)

Tasas de interés Activas Efectivas Anuales por Subsistema  
Por Entidad Financiera y Segmentación de la Cartera  
Promedio Ponderado por monto total de las operaciones activas

Operaciones efectuadas durante la semana del 26 de diciembre de 2019 al 01 de enero de 2020.

\* Corresponde al monto total de las operaciones activas remitidas al Banco Central del Ecuador para el Sistema de Tasas de Inte

ENTIDAD	Productivo Corporativo (1)
<b>TASA EFECTIVA ACTIVA</b>	
<b>BANCOS PRIVADOS</b>	
AMAZONAS	-
AUSTRO	-
BANCODESARROLLO	-
BOLIVARIANO	9,33
CAPITAL	-
CITIBANK	-
COMERCIAL DE MANABÍ	-
COOPNACIONAL	-
DELBANK	-
DINERS CLUB	-
D-MIRO S.A.	-
FINCA	-
GUAYAQUIL	9,33
INTERNACIONAL	9,33
LITORAL	-
LOJA	-
MACHALA	-
PACÍFICO	8,30
PICHINCHA	-
PROCREDIT	9,24
PRODUBANCO	9,32
RUMIÑAHUI	-
SOLIDARIO	-
VISIONFUND	-
<b>TOTAL BANCOS</b>	<b>9,25</b>

Nota. Tomado de *Estadísticas Monetarias: Tasas de Interés Activas y Pasivas del Sistema Financiero Nacional*, por Banco Central del Ecuador en su Boletín Semanal No. 625. Del 26 de diciembre de 2019 al 01 de enero de 2020.

A continuación, se resumen las tasas de interés efectiva del crédito corporativo de las instituciones financieras locales.

**Tabla 46**

*Tasas de Interés Efectiva de Instituciones Financieras Locales*

Bancos Locales	Tasa Efectiva Activa
Banco del Bolivariano	9,33%
Banco de Guayaquil	9,33%
Banco Internacional	9,33%
Banco Pacífico	8,30%
Banco ProCredit	9,24%
Produbanco	9,32%

*Nota.* Tomado de *Estadísticas Monetarias: Tasas de Interés Activas y Pasivas del Sistema Financiero Nacional*, por Banco Central del Ecuador en su Boletín Semanal No. 625. Del 26 de diciembre de 2019 al 01 de enero de 2020.

Por consiguiente, se realizó el rango intercuartil de plena competencia de las tasas de interés efectivas. Según las Directrices de la OCDE (2017):

Si las condiciones relevantes de la operación vinculada (por ejemplo, el precio o el margen) se encuentran fuera del rango de plena competencia determinado por la administración tributaria, debe darse al contribuyente la oportunidad de argumentar cómo satisfacen el principio de plena competencia las condiciones de la operación vinculada, y si el resultado está comprendido en el rango de plena competencia (es decir, que el rango de plena competencia es distinto al determinado por la administración tributaria). Si el contribuyente no es capaz de demostrar estos hechos, la administración tributaria debe determinar el punto comprendido en el rango de plena competencia al que ajustar la condición de la operación vinculada. Para determinar este punto, cuando el rango comprende resultados muy fiables y

relativamente iguales, puede argumentarse que cualquiera de ellos satisface el principio de plena competencia. (p. 187)

En la tabla que se muestra a continuación, se visualiza el rango intercuartil con sus respectivos cálculos del primer y tercer cuartil, y la mediana.

**Tabla 47**

*Rango Intercuartil de las Tasas de Interés Efectiva*

<b>Rango Intercuartil</b>	
1er Cuartil	9,26%
Mediana	9,33%
3er Cuartil	9,33%

De tal manera en que se ha expuesto previamente la información necesaria para el estudio del caso, la tasa de interés establecida por la Institución Financiera es de 9,33% para un préstamo correspondiente a un monto total de US\$ 2.000.000 con un período de pago de dos años. Seguidamente, se presentan los datos, cálculos, y tabla de amortización.

**Tabla 48**

*Datos del Préstamo Comparable*

<b>DATOS</b>	
<b>Capital de Trabajo</b>	2.000.000,00
<b>Tasa de Interés</b>	9,33%
<b>Plazo</b>	2 años
<b>Cuotas Mensuales</b>	12
<b>Número de Pago</b>	24
<b>Período de Gracias</b>	0
<b>Pago</b>	\$91.668,01

**Tabla 49***Tabla de Amortización Comparable*

Fecha	Período	Días	Saldo al Inicio	Intereses	Pago (Dividendo Mensual)	Saldo al Final	Amortización del Capital
	0						
31/01/2020	1	30	2.000.000,00	15.541,67	91.668,01	1.923.873,66	76.126,34
01/03/2020	2	30	1.923.873,66	14.950,10	91.668,01	1.847.155,76	76.717,90
31/03/2020	3	30	1.847.155,76	14.353,94	91.668,01	1.769.841,69	77.314,07
30/04/2020	4	30	1.769.841,69	13.753,14	91.668,01	1.691.926,83	77.914,86
30/05/2020	5	30	1.691.926,83	13.147,68	91.668,01	1.613.406,51	78.520,32
29/06/2020	6	30	1.613.406,51	12.537,51	91.668,01	1.534.276,02	79.130,49
29/07/2020	7	30	1.534.276,02	11.922,60	91.668,01	1.454.530,61	79.745,40
28/08/2020	8	30	1.454.530,61	11.302,91	91.668,01	1.374.165,52	80.365,09
27/09/2020	9	30	1.374.165,52	10.678,41	91.668,01	1.293.175,93	80.989,59
27/10/2020	10	30	1.293.175,93	10.049,05	91.668,01	1.211.556,98	81.618,95
26/11/2020	11	30	1.211.556,98	9.414,81	91.668,01	1.129.303,78	82.253,20
26/12/2020	12	30	1.129.303,78	8.775,63	91.668,01	1.046.411,41	82.892,37
25/01/2021	13	30	1.046.411,41	8.131,49	91.668,01	962.874,89	83.536,52
24/02/2021	14	30	962.874,89	7.482,34	91.668,01	878.689,23	84.185,66
26/03/2021	15	30	878.689,23	6.828,15	91.668,01	793.849,37	84.839,86
25/04/2021	16	30	793.849,37	6.168,87	91.668,01	708.350,24	85.499,13
25/05/2021	17	30	708.350,24	5.504,47	91.668,01	622.186,70	86.163,53
24/06/2021	18	30	622.186,70	4.834,91	91.668,01	535.353,61	86.833,10
24/07/2021	19	30	535.353,61	4.160,14	91.668,01	447.845,75	87.507,86
23/08/2021	20	30	447.845,75	3.480,13	91.668,01	359.657,87	88.187,87
22/09/2021	21	30	359.657,87	2.794,84	91.668,01	270.784,71	88.873,16
22/10/2021	22	30	270.784,71	2.104,22	91.668,01	181.220,93	89.563,78
21/11/2021	23	30	181.220,93	1.408,24	91.668,01	90.961,16	90.259,77
21/12/2021	24	30	90.961,16	706,84	91.668,01	-0,00	90.961,16
				<b>200.032,12</b>	<b>2.200.032,12</b>		<b>2.000.000,00</b>

En relación con lo detallado, se estableció que la aplicación de una tasa a terceros genera un efecto en los gastos financieros por debajo de la tasa pactada con su relacionada, por lo que se debe realizar un ajuste de precios de transferencia acorde al cumplimiento del principio de plena competencia.

**Tabla 50**

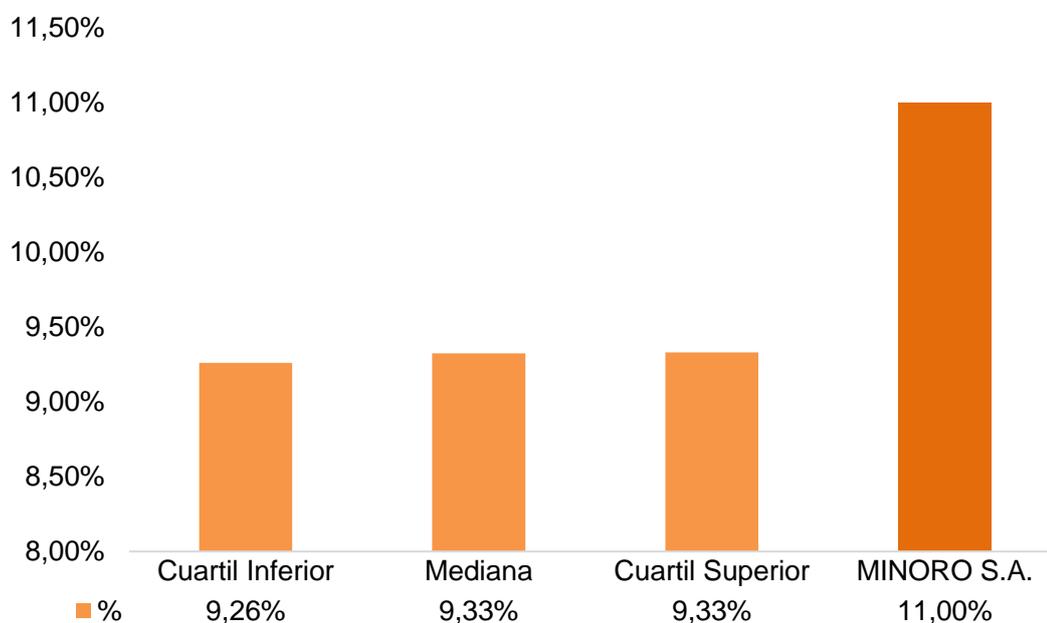
*Ajuste de Precios de Transferencia*

Ajustes de Precios de Transferencia			
	Relacionada	Banco	Diferencia
Gastos Financieros	173.282,93	146.427,47	26.855,46

Se concluye que el resultado obtenido en la transacción de préstamo con una parte relacionada aplicando el método CUP1 por MINORO S.A., en base a los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2020, no se encuentra dentro del rango intercuartil conforme al principio de plena competencia, como se muestra en la figura a continuación:

**Figura 81**

*Rango de Plena Competencia*



De acuerdo con el Informe Integral de Precios de Transferencia, la resolución No. NACDGERCGC15- 00000455, en su artículo 3, describe:

“Para efectos de calcular el monto acumulado referido en el artículo anterior para la presentación tanto del anexo como del informe, se sumarán los montos de operaciones con partes relacionadas, con sus excepciones”. Por tanto, con respecto al literal (g) “Operaciones con otras partes relacionadas locales” del artículo antes mencionado, se aclara en el numeral 2, inciso (iii) “Se acoja a la reducción de la tarifa por reinversión de utilidades”.

En conclusión, se ha establecido la comparabilidad para la transacción por préstamos para capital de trabajo por MINORO S.A. con su compañía relacionada local MatSaz S.A. Se conoce que la compañía gozó de incentivos tributarios, debido que aplicó “Reinversión de Utilidades” en el 2020, por tanto, tiene la obligación de revelar la información con dicha parte relacionada local.

En base al análisis realizado, se identificó una diferencia en el mismo, razón por la cual se debe ajustar dicha diferencia por un monto de US\$ 28.855, misma que se identificará como Ajuste de Precios de Transferencia CUP N. 3.

### **Importación de Materia Prima y Maquinaria – MMNT 1**

MINORO S.A. realizó también las siguientes transacciones con sus partes relacionadas:

**Tabla 51**

*Transacciones que Efectuó MINORO S.A.*

<b>Transacciones</b>	<b>Monto</b>
Importación de Materia Prima	218.500
Importación de Maquinaria y Equipos Mineros	4.043.429
Ingresos por Servicios Prestados	4.298.368

Con respecto a las características de las transacciones previamente mencionadas, la disponibilidad de información fiable y al análisis funcional se ha procedido a seleccionar el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional, puesto que, según la normativa tributaria vigente así como las Directrices de la OCDE sugieren revisar en primera instancia el cumplimiento del principio de plena competencia a través de los métodos tradicionales basados en las operaciones, que son el Método del Precio Comparable No Controlado, Método del Precio de Reventa y Método del Costo Adicionado, en el referido orden.

De acuerdo con las Directrices de la OCDE el Método de Precio Comparable No Controlado “consiste en comparar el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación vinculada con el precio facturado por bienes o servicios transmitidos o prestados en una operación no vinculada comparable en circunstancias también comparables” (OCDE,2017, p. 114). Así mismo, el Método de Precio Comparable No Controlado permite establecer el precio de plena competencia de los bienes o servicios transferidos en cada una de las operaciones entre partes relacionadas, con el precio facturado de los bienes o servicios transferidos en operaciones con o entre partes independientes en operaciones comparables.

Una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada a los efectos de este método si se cumple una de las dos condiciones siguientes: a) ninguna de las diferencias (si las hubiera) entre las dos operaciones que se comparan, o entre las dos empresas que llevan a cabo esas operaciones, influye significativamente en el valor normal de mercado; o b) pueden realizarse ajustes lo suficientemente precisos como para eliminar los efectos importantes que provoquen esas diferencias. Cuando sea posible encontrar operaciones no vinculadas comparables, el método del precio libre comparable es el camino más directo y fiable para aplicar el principio de plena competencia. (OCDE, 2017, p. 114)

Cabe recalcar que, las transacciones previamente detalladas no cuentan con operaciones internas comparables, tampoco existen operaciones externas comparables, por consiguiente, se descarta el uso del referido método.

Por otra parte, el Método de Precio de Reventa

Se inicia con el precio al que se ha adquirido a una empresa asociada un producto que se vende después a una empresa independiente. Este precio se reduce en un margen bruto apropiado representativo de la cuantía con la que el revendedor pretende cubrir sus costes de venta y gastos de explotación y, dependiendo de las funciones desempeñadas, activos utilizados y los riesgos asumidos. Obtener un beneficio apropiado. Lo que queda tras sustraer el margen bruto puede entenderse que constituye, tras los ajustes que correspondan por razón de otros costes asociados a la adquisición del producto, un precio de plena competencia de la transmisión de bienes inicial entre las empresas asociadas. (OCDE, 2017, p. 119)

Así mismo, el Método de Coste Incrementado

Parte de los costes en que ha incurrido el proveedor de los bienes (o servicios) en una operación vinculada por los bienes transmitidos o los servicios prestados a un comprador asociado. Este coste se incrementa en un margen que le permita obtener un beneficio

apropiado teniendo en cuenta las funciones desempeñadas y las condiciones del mercado. El resultado, que se obtiene después de incrementar el coste mencionado con dicho margen, puede considerarse como un precio de plena competencia de la operación vinculada original. (OCDE, 2017, p. 125 y 126)

“La solución ideal sería determinar el margen incrementado sobre el coste del proveedor en la operación vinculada tomando como referencia el margen incrementado sobre el coste que el mismo proveedor obtiene en operaciones no vinculadas comparables” (OCDE, 2017, p. 126). En caso de que esta opción no sea aplicable, se “puede recurrirse al margen incrementado sobre el coste que hubiera aplicado una empresa independiente en operaciones comparables” (OCDE, 2017, p. 126).

Considerando la aplicación interna del Método del Precio de Reventa y el Método del Costo Adicionado no es posible dado que no se han dado operaciones con similares características con terceros independientes, por consiguiente, se recurre a la aplicación externa; no obstante, deberá de considerarse la aplicación de un margen comparable a una base de costes comparable. En esta parte, las Directrices de la OCDE señalan que los márgenes brutos pueden estar influenciados por las actividades llevadas a cabo por las empresas, así como por la intensidad con la que las mismas se efectúan. Puesto que, las compañías comparables podrían incurrir en gastos de comercialización que no están siendo reflejados en los costos de mercadería vendida o viceversa.

Por lo consiguiente, para evitar problemáticas con respecto a la comparabilidad debido a la cuantificación de la base de costes, se descarta la aplicación del Método del Precio de Reventa y el Método del Costo Adicionado en su versión externa.

En cuanto a los métodos tradicionales no sean aplicables, se propone el uso de métodos basados en el resultado de operaciones, con el Método de Distribución de Utilidades, Método Residual de Distribución de Utilidades y Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

Con respecto a los Método de Distribución de Utilidades y el Método Residual de Distribución de Utilidades, son métodos aplicables cuando las transacciones son estrechamente relacionadas, de la cual se le asigna utilidades por transacciones controladas en base a las contribuciones de cada participante en la generación de las utilidades conjuntas. Por lo general, serán aplicables para operaciones estrechamente interrelacionadas que no pueden ser evaluados de manera separada; así como transacciones de intangibles de alta rentabilidad. Sin embargo, debido a los activos, riesgos y funciones de las partes vinculadas en las transacciones realizadas por las empresas son identificables fácilmente, por lo que se descartó el uso de estos métodos.

Por lo que, una vez que los cinco primeros métodos no son factibles para aplicarlos para el cumplimiento del principio de plena competencia por la empresa, se ha procedido a utilizar el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

Al respecto, el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional consiste en evaluar la utilidad de operación que se obtiene de partes vinculadas y luego realizar la comparación con la utilidad obtenida por partes independientes en transacciones comparables. En este método requiere de un menor grado de comparabilidad en referente a los servicios o bienes transferidos para tener resultados fiables con respecto a los otros métodos tradicionales.

Una de las ventajas de este método “es que los márgenes operacionales son menos sensibles a las diferencias que afectan a las operaciones de lo que lo es el precio, que es la magnitud utilizada en el método del precio libre comparable” (OCDE, 2017, p. 135). Además, los márgenes operacionales “pueden tolerar también mejor algunas diferencias funcionales entre las operaciones vinculadas y las no vinculadas que los márgenes brutos” (OCDE, 2017, p. 135).

“Las diferencias en las funciones desempeñadas en las empresas suelen reflejarse en variaciones en los gastos” (OCDE, 2017, p. 135). En consecuencia, las empresas pueden tener un amplio rango de márgenes brutos a pesar de obtener un nivel de similitud de beneficios operacionales.

Selección de Indicador. -De acuerdo con la Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455 de 27 de mayo del 2015, determina que el Informe debe elaborarse según la Ficha Técnica para la estandarización del análisis de precios de transferencia. Así mismo, establece que no debe emplearse un denominador que contenga transacciones bajo análisis. “La selección del denominador debe ser coherente con el análisis de comparabilidad de las operaciones vinculadas y, en concreto, debe reflejar la asignación de riesgos entre las partes” (OCDE, 2017, p. 143).

A continuación, se desglosa la selección del indicador más adecuado para las transacciones realizadas por MINORO S.A.

**Tabla 52**

*Selección del Indicador más Adecuado*

<b>Cuenta</b>	<b>Transacción</b>	<b>Indicador</b>
Activo	Importación de Materia Prima	Margen Operativo
Activo	Importación de Maquinaria	Margen Operativo
Ingreso	Ingresos por Prestación de Servicios	Costo Agregado Neto

En las transacciones de las importaciones de MINORO S.A. se tomó como el indicador más adecuado el Margen Operativo.

El Margen de Operación, también conocido como ROS por sus siglas en inglés *Return of Sales*, es un indicador utilizado para medir la utilidad que se genera mediante las ventas. A continuación, se visualiza la fórmula del mismo:

**Figura 82**

*Margen de Operación*

$$\text{Margen de Operación} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

Por lo general, el Margen de Operación disminuye las diferencias que pueden encontrarse durante la práctica y cuando las empresas comparables se encuentran bajo distintos giros de negocio. Por tanto, este indicador es sensible a las diferencias en la utilidad del capital.

A continuación, se detalla la información financiera de las importaciones incurridas de la compañía MINORO S.A. sujeta a análisis con las compañías comparables.

**Tabla 53***Información Financiera de Compañía MINORO S.A. y Comparables*

Descripción	MINORO S.A.	HECLA MINING COMPANY	AGNICO EAGLE	AUSTRAL GOLD LIMITED	KINROSS GOLD CORPORATION
	Ecuador	Estados Unidos de América			
	En miles de US\$	En miles de US\$	En miles de US\$	En miles de US\$	En miles de US\$
		1	2	3	4
Ingresos	42.984	691.873	3.138.113	88.223	4.213.400
Costo de Ventas	-34.694	-404.170	-2.168.745	-50.339	-1.917.100
Gastos de administración y ventas	-4.649	-214.122	-604.542	-30.907	-2.046.900
Utilidad Operacional	3.640	73.581	364.826	6.977	249.400

**Tabla 54***Indicador Margen de Operación*

Indicador	MINORO S.A.	HECLA MINING COMPANY	AGNICO EAGLE	AUSTRAL GOLD LIMITED	KINROSS GOLD CORPORATION
<b>Margen de Operación</b>	8,47%	10,64%	11,63%	7,91%	5,92%

Por consiguiente, se procedió realizar el rango intercuartil de plena competencia de los márgenes operacionales comparables. Según las Directrices de la OCDE (2017):

Si las condiciones relevantes de la operación vinculada (por ejemplo, el precio o el margen) se encuentran fuera del rango de plena competencia determinado por la administración tributaria, debe darse al contribuyente la oportunidad de argumentar cómo satisfacen el principio de plena competencia las condiciones de la operación vinculada, y si el resultado está comprendido en el rango de plena competencia (es decir, que el rango de plena competencia es distinto al determinado por la administración tributaria). Si el contribuyente no es capaz de demostrar estos hechos, la administración tributaria debe determinar el punto comprendido en el rango de plena competencia al que ajustar la condición de la operación vinculada. Para determinar este punto, cuando el rango comprende resultados muy fiables y relativamente iguales, puede argumentarse que cualquiera de ellos satisface el principio de plena competencia. (p. 187)

En la siguiente tabla se presenta el rango intercuartil con sus respectivos cálculos del primer y tercer cuartil, y la mediana.

**Tabla 55**

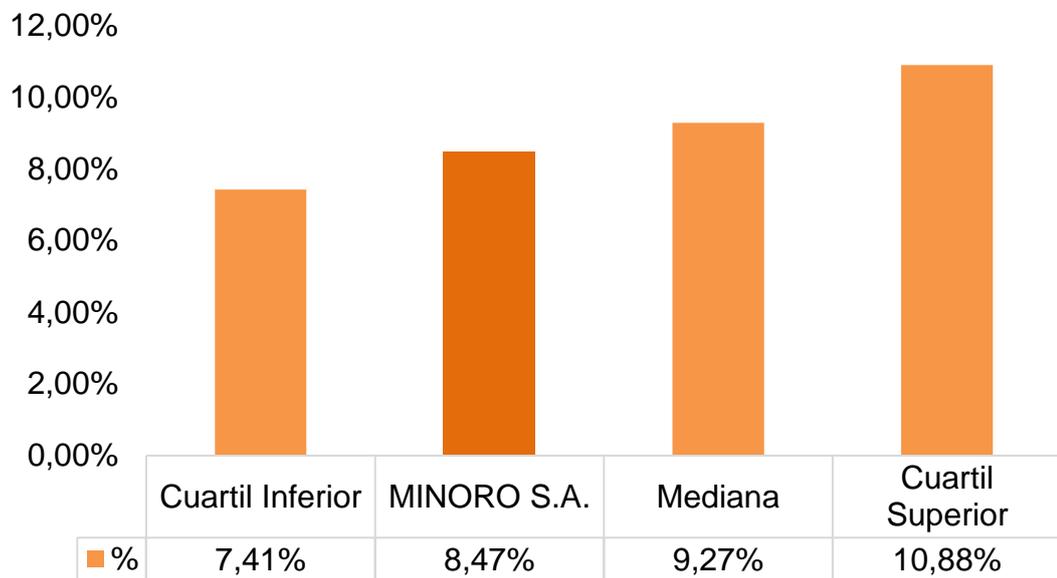
*Rango de Plena Competencia*

Rango Intercuartil	
<b>1er Cuartil</b>	7,41%
<b>3er Cuartil</b>	10,88%
<b>Mediana</b>	9,27%

A continuación, se presenta el siguiente gráfico donde se muestra la posición del porcentaje del margen operacional de la compañía MINORO S.A. en el rango de plena competencia:

**Figura 83**

*Rango de Plena Competencia*



En conclusión, se puede visualizar en la Figura xx que el margen operacional obtenido de MINORO S.A. con base en los estados financieros al 31 de diciembre de 2020 se encuentra dentro del rango de plena competencia, por lo que no se realiza ningún ajuste de precios de transferencia en la conciliación tributaria.

### ***Ingresos por Prestación de Servicios Técnicos – MMNT 2***

En la transacción por prestación de servicios técnicos se procedió a realizar el mismo análisis como el MMNT 1, lo cual se optó en aplicar el método más adecuado para evaluar el principio de plena competencia lo cual es el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operación, ya que al no identificar operaciones de comprables internas, se ha procedido en identificar compañías que tengan funciones y riesgos similares a los de MINORO S.A., y además de disponibilidad de información pública y fiable.

Al realizar el análisis del margen operacional de la compañía MINORO S.A., este método toma en consideración todas las operaciones desarrolladas por la compañía y la intensidad en como lo ejecuta. Por lo que, se eliminan las distorsiones originadas por las diferentes prácticas contables con respecto a la distribución de los costos y gastos.

Por consiguiente, es factible la aplicación de Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operación para comparar el margen de utilidad operacional de la compañía MINORO S.A. con los márgenes operacionales de las compañías comparables.

Selección de Indicador. – Para la aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operación se tomó como el indicador más adecuado el Costo Agregado Neto.

El Costo Agregado Neto se aplica a las compañías industriales o de servicios prestados con valor agregado que, a través de sus costos y gastos, generándose la utilidad. En efecto, se percibe como la utilidad operativa que se calcula con la división de la suma de los costos directos de bienes y/o servicios vendidos con los fastos incurridos en el ejercicio. Además, muestra el margen o beneficio de la empresa respecto a sus ventas.

A continuación, se presenta la fórmula del Costo Agregado Neto:

#### **Figura 84**

*Costo Agregado Neto*

$$\text{Costo Agregado Neto} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Total de Costos y Gastos}}$$

A continuación, se detalla la información financiera de los ingresos incurridos por la compañía MINORO S.A. sujeta a análisis con las compañías comparables.

**Tabla 56***Información Financiera de Compañía MINORO S.A. y Comparables*

Estado de Resultados Integrales por la Operación de Ingresos por Servicios Técnicos						
Descripción	MINORO S.A.	HECLA MINING COMPANY	AGNICO EAGLE	AUSTRAL GOLD LIMITED	KINROSS GOLD CORPORATION	
	Ecuador	Estados Unidos de América				
	En miles de US\$	En miles de US\$	En miles de US\$	En miles de US\$	En miles de US\$	
		1	2	3	4	
Ingresos	4.298	91.873	3.138	8.822	42.134	
Costo de Ventas	-3.469	-24.170	-1.724	-2.407	-19.171	
Gastos de administración y ventas	-465	-53.856	-1.062	-4.907	-18.650	
Utilidad Operacional	364	13.847	352	1.508	4.313	

**Tabla 57***Indicador Margen de Operación*

Indicador	MINORO S.A.	HECLA MINING COMPANY	AGNICO EAGLE	AUSTRAL GOLD LIMITED	KINROSS GOLD CORPORATION
<b>Margen</b>	9,25%	17,75%	12,63%	20,62%	11,40%

Por consiguiente, se procedió realizar el rango intercuartil de plena competencia de los márgenes operacionales comparables. Según las Directrices de la OCDE (2017):

Si las condiciones relevantes de la operación vinculada (por ejemplo, el precio o el margen) se encuentran fuera del rango de plena competencia determinado por la administración tributaria, debe darse al contribuyente la oportunidad de argumentar cómo satisfacen el principio de plena competencia las condiciones de la operación vinculada, y si el resultado está comprendido en el rango de plena competencia (es decir, que el rango de plena competencia es distinto al determinado por la administración tributaria). Si el contribuyente no es capaz de demostrar estos hechos, la administración tributaria debe determinar el punto comprendido en el rango de plena competencia al que ajustar la condición de la operación vinculada. Para determinar este punto, cuando el rango comprende resultados muy fiables y relativamente iguales, puede argumentarse que cualquiera de ellos satisface el principio de plena competencia. (p. 187)

En la siguiente tabla se presenta el rango intercuartil con sus respectivos cálculos del primer y tercer cuartil, y la mediana.

**Tabla 58**

*Rango de Plena Competencia*

Rango Intercuartil	
<b>1er Cuartil</b>	12,33%
<b>3er Cuartil</b>	18,46%
<b>Mediana</b>	15,19%

En relación con lo detallado, se estableció que la aplicación de la mediana del margen operacional de las compañías comparables genera un efecto en los ingresos por prestación de servicios técnicos, por lo que se debe

realizar un ajuste de precios de transferencia por un monto de US\$ 233.59, misma que se identificará como Ajuste de Precios de Transferencia MMNT 2.

**Tabla 59**

*Ajuste de Precios de Transferencia*

<b>Ajustes de Precios de Transferencia</b>			
	<b>Relacionada</b>	<b>Comparable</b>	<b>Diferencia</b>
Ingresos por Prestación de Servicios	364,03	597,63	233,59

**Conciliación Tributaria**

En la siguiente figura se muestra la conciliación tributaria, donde se ubicó los ajustes por precios de transferencias

**Figura 85**

*Conciliación Tributaria Inicial*

<b>CONCILIACION TRIBUTARIA</b>	
<b>Utilidad Contable</b>	<b>2.413.853</b>
(-) Participación de Trabajadores	-386.000
(-) Ingresos Exentos	
(+) GND - Limite del 20% Regalías con partes relacionadas	
(+) Ajuste de Precios de Transferencia	3.390.846
CUP 1 - Ing por Exp Oro	3.043.065
CUP 2 - Pago Regalías	87.332
CUP 3 - Prestamo CT	26.855
MMNT 1 - Importaciones MP y Maq	-
MMNT 2 - Ing por Serv. Técnicos	<u>233.593</u>
<b>Base Imponible</b>	<b>5.418.699</b>

De acuerdo con la Reglamento de la Ley de Régimen Tributario interno en su artículo 28 numeral 18 acerca de regalías en el sector de recursos no renovables establece que

Para el caso de los contribuyentes que mantengan contratos de exploración, explotación y transporte de recursos naturales no renovables, el límite de deducibilidad por regalías en el ciclo operativo del negocio será de hasta el 1% de la base imponible del impuesto a la renta más el valor de dichas regalías y, de encontrarse en el ciclo preoperativo del negocio, de hasta el 1% del total de los activos. El contribuyente podrá solicitar un límite mayor, bajo las disposiciones legales, reglamentarias y procedimentales establecidas para la consulta de valoración previa de operaciones entre partes relacionadas. (RLRTI, 2021, p.39)

Por lo cual se realizó el siguiente calculo:

**Figura 86**

*Cálculos sobre el Límite de la Deducibilidad por Regalías*

Límite 1%

Base Imponible	5.418.699
Gastos de Regalías	<b>235.013</b>
Base de claculo para el limite	5.653.712
Tarifa 1%	1%
Límite de Regalias	56.537
Gasto no deducible aceptado	87.332
<b>Exceso</b>	<b>91.144</b>

De tal modo que la conciliación tributaria quedaría de la siguiente manera:

## Figura 87

### Conciliación Tributaria Final

CONCILIACION TRIBUTARIA	
<b>Utilidad Contable</b>	<b>2.413.853</b>
(-) Participación de Trabajadores	-386.000
(-) Ingresos Exentos	
(+) GND - Limite del 20% Regalias con partes relacionadas	91.144
(+) Ajuste de Precios de Transferencia	3.390.846
CUP 1 - Ing por Exp Oro	3.043.065
CUP 2 - Pago Regalias	87.332
CUP 3 - Prestamo CT	26.855
MMNT 1 - Importaciones MP y Maq	-
MMNT 2 - Ing por Serv. Técnicos	<u>233.593</u>
<b>Base Imponible</b>	<b>5.509.843</b>

Cabe recalcar que la compañía MINORO S.A. gozo de incentivos tributarios en el año 2021 ya que se acogió a reinvertir sus utilidades, por lo que en ese mismo año estaba vigente la reinversión de utilidades.

La fórmula para saber cuál es el máximo para reinvertir las utilidades de acuerdo con la LRTI es la siguiente:

## Figura 88

### Fórmula para Efectos de Reinversión de Utilidades

$$\frac{[(1 - \%RL) * UE] - [(\%IR0 - (\%IR0 * \%RL)) * BI]}{1 - (\%IR0 - \%IR1) + [(\%IR0 - \%IR1) * \%RL]}$$

Donde:

%RL: Porcentaje Reserva Legal.

UE: Utilidad Efectiva.

%IR0: Tarifa original de impuesto a la renta.

%IR1: Tarifa reducida de impuesto a la renta.

BI: Base Imponible calculada de conformidad con las disposiciones de la Ley y este reglamento.

Por consiguiente, se realiza el cálculo para conocer cuál es máximo que la compañía MINORO S.A. debe reinvertir:

### Figura 89

#### Reinversión de Utilidades

Datos	
Reserva Legal	10%
Utilidad Efectiva	2.027.853
% IR 0	25%
% IR 1	15%
BI	5.509.843

$$\frac{\text{Numerador}}{\text{Denominador}} = \frac{1.825.068 - 1.239.715}{90\% + 0,01} = \frac{585.353}{91\%} = \boxed{643.245}$$

**Máximo a Reinvertir** **643.245**

Base Imponible (Reinversión)	643.245	15%	96.487
Base Imponible (No Reinversión)	4.866.597	25%	1.216.649
	5.509.843		1.313.136

## **Búsqueda de Comparable**

### ***Aplicación del MMNT***

La compañía MINORO S.A. dedujo que es conveniente realizar un análisis con todas las transacciones agrupadas en las que se encuentran con las empresas relacionadas, por lo tanto, este análisis se lo desarrollará mediante el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMNT), mismo que da acceso a evaluar las transacciones controladas en su totalidad, ya sea con partes relacionadas o no relacionadas, teniendo en cuenta factores de rentabilidad basados en variables, tales como activos, gastos, costos, entre otros.

En relación con lo mencionado anteriormente, se identificaron compañías comparables internacionales y asimismo, que cotizan en los mercados internacionales, con cualidades semejantes a las de MINORO S.A, debido a la carencia de información pública y disponible de las compañías locales. En efecto, este proceso se llevó a cabo mediante la utilización del Sistema Clasificación Industrial Estándar (SIC), debido a que este realiza una clasificación de acuerdo a la actividad económica de las compañías. A cada una de estas compañías se les asigna un código específico de manera que sea menos complejo agruparlas bajo la actividad a la que pertenezcan y llevar a cabo un mejor análisis.

Del mismo modo, se procedió a la selección de las comparables con la ayuda del software Research Insight.

**Figura 90**

*Standard Industrial Classification (SIC)*

The screenshot shows the SICCODE.com website interface. At the top, there is a search bar with 'naics:212299' entered and a 'SEARCH' button. Below the search bar, the page title is 'Companies for "NAICS Code - 212299"'. A list of companies is displayed in a table format:

Company Name	Location	Country
Nexa Resources	Houston, TX, 77027	US
Newmont Mining Corp	Englewood, CO, 80111	US
Cleveland Cliffs Inc	Cleveland, OH, 44114	US
Asarco, LLC	Tucson, AZ, 85711	US
Coeur Mining Inc	Chicago, IL, 60603	US
CD Metals	Spokane, WA, 99202	US
Hecla Mining Company	Coeur D Alene, ID, 83815	US
Barrick Gold of North America Inc	Salt Lake City, UT, 84101	US

On the right side of the page, there is a promotional banner for 'Email, Call & Mail Your Top Prospects' with a 'BUY BUSINESS LIST' button. The SICCODE.com logo is also visible in the top right corner.

**Figura 91**

*Software Research Insight*

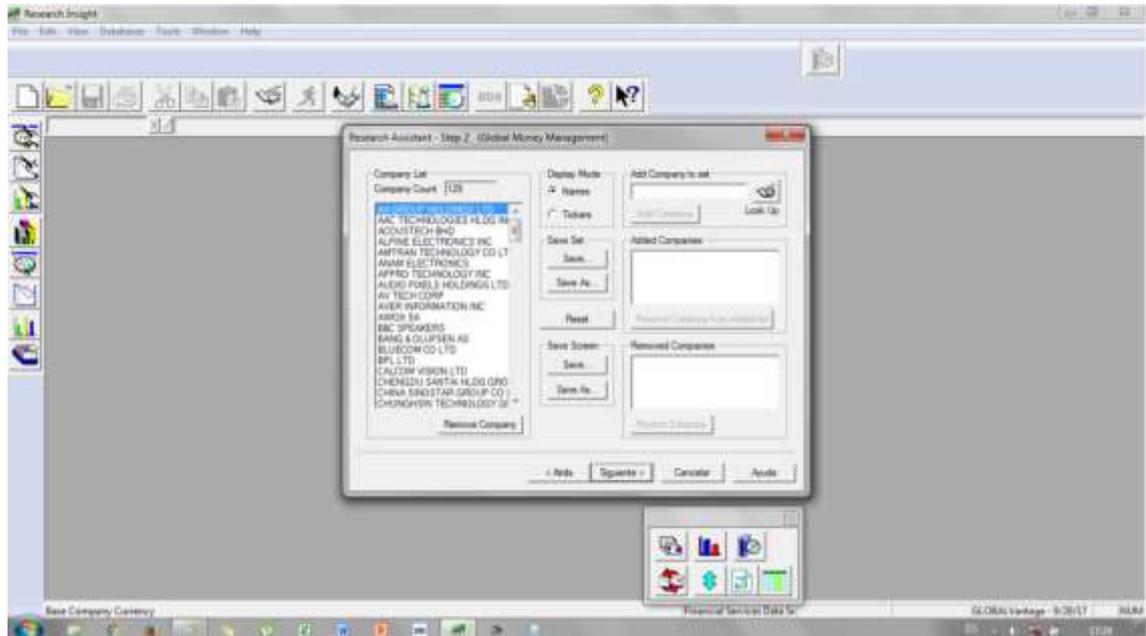
The screenshot shows the Research Insight software interface. A 'Research Assistant' dialog box is open, titled 'Global Money Management'. The dialog box has several sections:

- Companies:** A list of companies with 'Goldcorp' selected.
- Filter Selection:** A section with 'Current Period' and 'Open Screen' buttons.
- Population Particulars:** A section with checkboxes for 'Industry Sector Code', 'IP: SIC Code', 'Country of Incorporation', 'Local File Index', 'GICS Industry', and 'GICS Sub-Industry'. The 'GICS Industry' and 'GICS Sub-Industry' dropdown menus are set to '212299'.
- Buttons:** 'Open', 'Close', 'Save', 'Save As', 'Apply', 'Cancel', and 'Print' buttons.

The background shows the main software interface with a toolbar and a sidebar. The Windows taskbar at the bottom shows the system clock as 10:00 AM on 10/25/17.

**Figura 92**

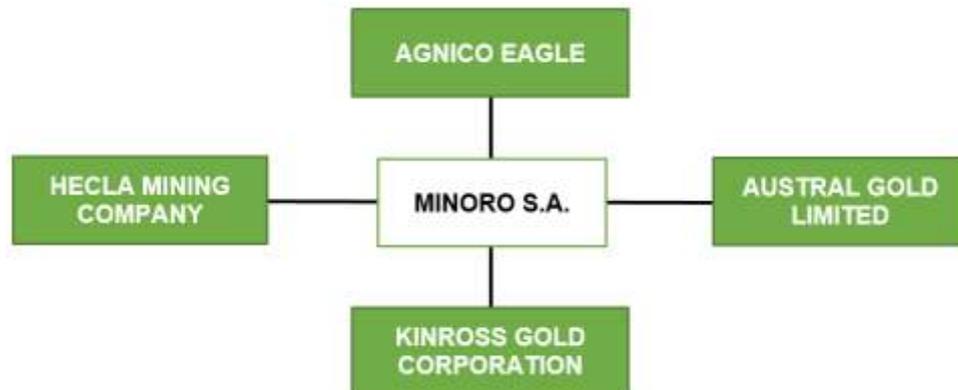
*Software Research Insight (Parte II)*



De acuerdo con el proceso realizado, se seleccionaron cuatro compañías del exterior como las más aptas para el análisis de comparabilidad. Con la finalidad de mejorar la comparabilidad respecto de las potenciales comparables encontradas, se utilizó la información de los estados financieros auditados y de la información disponible en los portales web, para identificar aquellas compañías que realicen funciones, incurran en riesgos y utilicen niveles de activos similares a los de la Compañía. A continuación, se mencionan los principales factores de comparabilidad utilizados para descartar a los potenciales comparables: (a) la compañía no presenta información actualizada de estados financieros auditados o no se dispone de suficiente información para realizar análisis; (b) la compañía se encuentra domiciliada en paraíso fiscal, (c) la compañía ejerce actividades o funciones significativamente diferentes, (d) la compañía presenta información en idiomas diferentes del inglés o el español, y (e) la compañía presenta pérdidas operativas. Por lo tanto, se realizó una investigación más profunda de estas cuatro compañías, y, además, se revisó el reporte anual del período 2020 de cada una de ellas. En la siguiente figura se clasifican las compañías consideradas como las más comparables:

**Figura 93**

*Compañías Comparables Seleccionadas*



**Figura 94**

*Datos de Compañías Comparables Seleccionadas*

No.	Compañía	Fuente	Descripción
1	Hecla Mining Company	<a href="https://www.hecla-mining.com/about-us/">https://www.hecla-mining.com/about-us/</a> 	<p>Establecida en 1891, Hecla tiene su sede en Coeur d'Alene, Idaho, y tiene una oficina hermana en Vancouver, B.C. Las acciones ordinarias de la Compañía se han negociado en la Bolsa de Valores de Nueva York durante más de 50 años. Hecla Mining Company (NYSE:HL) es el mayor productor de plata de los Estados Unidos. Además de operar minas en Alaska (Greens Creek), Idaho (Lucky Friday) y Quebec, Canadá (Casa Berardi), la Compañía posee varias propiedades de exploración y proyectos de pre-desarrollo en distritos mineros de plata y oro de clase mundial en todo el norte América.</p>
2	Agnico Eagle	<a href="https://www.agnicoeagle.com/English/about-agnico/default.aspx">https://www.agnicoeagle.com/English/about-agnico/default.aspx</a> 	<p>Agnico Eagle es una importante empresa minera de oro canadiense que ha producido metales preciosos desde 1957. Sus minas operativas están ubicadas en Canadá, Finlandia y México, con actividades de exploración en cada uno de estos países, así como en los Estados Unidos y Colombia. La Compañía y sus accionistas tienen una exposición total a los precios del oro debido a su política de larga data de no realizar ventas de oro a plazo.</p>
3	Austral Gold Limited	<a href="https://www.australgold.com/company-overview/">https://www.australgold.com/company-overview/</a> 	<p>Austral Gold es un productor minero de oro y plata en crecimiento que construye una cartera de activos de calidad en las Américas. Con un accionista principal experimentado y de gran prestigio, Austral Gold está fortaleciendo su base de activos invirtiendo en proyectos de oro y plata en Chile, Argentina y Estados Unidos que están en producción o tienen potencial de desarrollo a corto plazo.</p>
4	Kinross Gold Corporation	<a href="http://kinross.com/">http://kinross.com/</a> 	<p>Fundada en 1993, Kinross Gold es una empresa minera de oro senior con una cartera diversa de minas y proyectos en los Estados Unidos, Brasil, Chile, Ghana, Mauritania y Rusia. Con sede en Toronto, Canadá, Kinross emplea aproximadamente a 9000 personas en todo el mundo. La Compañía se enfoca en brindar valor a través de la excelencia operativa, la solidez del balance, el crecimiento disciplinado y la minería responsable.</p>

## Conclusiones

El sector minero tiene un gran potencial de aumentar enormemente los ingresos estatales, un reto significativo para el gobierno es el de poder captar la recaudación justa de los beneficios económicos de la explotación de minerales. En relación con precios de transferencia en la exportación de oro en el período fiscal 2020, se puede concluir que la teoría económica de precio límite es importante al momento de realizar un estudio de carácter económico, ya que este también se enfoca en analizar la comparabilidad de precios en el mercado (parte independiente), ya que para efectos tributarios, permite que el precio que se pacte entre empresas relacionadas por las contraprestaciones de bienes y servicios se encuentren de acuerdo con el principio de plena competencia, y que el mismo no sea el resultado de políticas o instrucciones de índole financiero o comercial que son normalmente impuestos por el grupo económico.

Entre los métodos existentes para analizar los precios de transferencia se encuentran los siguientes: (a) método del precio comparable no controlado, (b) método del precio de venta, (c) método del costo incrementado, (d) método de la partición de utilidades, (e) método residual de partición de utilidades, y (e) método del margen neto transaccional; los mismos que pueden ser utilizados para el análisis de los precios de transferencia en el sector minero del cantón Zaruma. Sin embargo, el método más factible para la aplicación de los precios de transferencia en la exportación de oro es el método del precio comparable no controlado, también conocido como *Comparable Uncontrolled Price* (CUp). Este método consiste en buscar en el mercado un producto o servicio que sea comparable a la transacción analizada, ya sea de forma interna o externa. Una transacción no controlada es comparable si no hay diferencia material que afecte el precio, o cuando se puedan realizar ajustes razonables.

De acuerdo al caso de estudio, se analizaron los activos, funciones y riesgos de la empresa sujeta a evaluación MINORO S.A. y partes relacionadas con las comparte transacciones en sus operaciones. Para el

presente análisis se tomaron en cuenta potenciales compañías comparables para evaluar las transacciones bajo los métodos: Precio Comparable No Controlado y Marge Neto Transaccional, en los mismos que se identificaron diferentes técnicas financieras y estadísticas para determinar el rango de plena competencia. No obstante, se identificaron ajustes por diferencias en precios transferencias, los mismos que deben ser revelados en la conciliación tributaria. Dado de esa forma la compañía estaría cumpliendo con lo establecido en la ley y en las directrices emitidas por la OCDE.

## **Recomendaciones**

En primer lugar, se recomienda a los contribuyentes actualizarse ante los lineamientos vigentes que establecen la ley. En materia de precios de transferencia, es fundamental leer y comprender las normativas establecidas por las “Directrices de la OCDE a las empresas multinacionales” y administraciones tributarias. Asimismo, adaptarse a las leyes locales como lo son la Ley de Régimen Tributario Interno y el Reglamento para su aplicación, las resoluciones emitidas por el Servicios de Rentas Internas, entre otras. Dado de esa forma, se conocerán los elementos que intervienen en el área tributaria. En efecto, es imprescindible conocer si la empresa a evaluar se encuentra apta para realizar el anexo y/o el informe de precios de transferencia.

En relación con lo mencionado anteriormente, entre las recomendaciones que se le otorgarían a la administración de una empresa exportadora como las de minerales metálicos para evitar observaciones en materia de precio de transferencia, están las siguientes: (a) soportarse con especialistas y/o consultores tributarios, asimismo capacitar al personal y que la alta gerencia se involucre con las operaciones con partes relacionadas; (b) alinearse con lo que establece la administración tributaria analizando cautelosamente las transacciones de precios de transferencia para evitar cualquier tipo de contrariedad tributaria; y (c) realizar un estudio de precios de transferencia en base al análisis de las transacciones pactadas entre las partes relacionadas y terceros independientes conforme al cumplimiento del principio de plena competencia.

## Referencias

- Arispe, C., Yangali, J., Guerrero, M., Lozada, O., Acuña, L., y Arellano C. (2020). *La Investigación Científica: Una aproximación para los estudios de posgrado* (Tesis de pregrado). Universidad Internacional del Ecuador, Guayaquil-Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (2016). *Reporte de Minería*. Ecuador: Autor. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/Hidrocarburos/MineralIndice.htm>
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Inversión Extranjera Directa (país-actividad)*. [Boletín No 76]. <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/298-inversi%C3%B3n-extranjera-directa>
- Banco Central del Ecuador. (2021). *Reporte de Minería* (Resultados al primer trimestre). Ecuador: Autor. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/Hidrocarburos/ReporteMinero072021.pdf>
- Barrios, H. (2005). *Precios de transferencia: Sus efectos fiscales 2005*. México: Ediciones fiscales ISEF.
- Bautista, E. (2009). *Manual de Metodología de Investigación*. Caracas, Venezuela: TALITIP.
- Cevallos, G. (2012). *Evolución y aplicación de precios de transferencia en el Ecuador* (tesis de maestría). Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador.
- Código Civil [CC]. Art. 22 y Art. 23. 08 de julio de 2019 (Ecuador).
- Comisión Legislativa y de Fiscalización de Ecuador. (2009, 29 de enero). Ley de Minería. Registro Oficial. [https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4\\_ecu\\_mineria.pdf](https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_mineria.pdf)
- D'Angelo, B. (2018). *Población y muestra*. Buenos Aires: Universidad Nacional del Nordeste.

- Espriella, R., y Gómez, C. (2020). Teoría fundamentada. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 49(2), 127-133. Epub June 18, 2020. <https://doi.org/10.1016/j.rcp.2018.08.002>
- Galindo, M., y Ríos, V. (2015). Productividad. *Serie de Estudios Económicos*. 1(1), 1-9.
- Hamaekers, H. (Enero de 1995). Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL. *An introduction to transfer pricing the American versus the European approach*. VII Seminario Regional de Política Fiscal, Santiago, Chile.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, Maria. (2014). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Hurtado, H. (2011). Los métodos de precios de transferencia y el ingreso de Chile a la OCDE. *Revista chilena de derecho*. 38(3), 511-544.
- Induambiente. (2020). Por una Minería Sostenible. *Revista de Descontaminación Industrial, Recursos Energéticos y Sustentabilidad*.
- Instituto de Ingenieros de Minas del Perú. (Agosto de 2021). Minería. *Instituto de Ingenieros de Minas del Perú*, 527.
- Instituto de Ingenieros de Minas del Perú. (Diciembre de 2020). Minería. *Instituto de Ingenieros de Minas del Perú*, 519.
- International Monetary Fund, Organisation for Economic Cooperation and Development, United Nations, & World Bank Group. (2017). The Platform for Collaboration on Tax: A toolkit for Addressing Difficulties in Accessing Comparables Data for Transfer pricing Analyses including a supplementary report on Addressing the information Gaps on Prices of Minerals Sold in an Intermediate Form.
- Lerma, H. (2016). *Metodología de la Investigación. Propuesta, Anteproyecto y Proyecto* (Quinta Edición). Ecoe Ediciones.
- Madariaga, J., Marín, J., y Readhead. (2019). Precios de Transferencia y Minería. *Centro Interamericano de Administraciones Tributarias y Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit*. <https://minsus.net/mineria-sustentable/wp-content/uploads/2021/04/precios-de-transferencia-y-mineria.pdf>

- Malhotra, N. (2019). *Investigación de Mercados* (Sexta ed.). Ciudad de México: Pearson Educación.
- Moreno, A., Narváez, D., & Sancho, S. (Diciembre de 2016). Teorías del Comercio Internacional. *Documento Técnico de Integración Monetario y Financiera Regional*.
- Muñoz, C. (2016). *Metodología de la Investigación* (Primera ed.). Oxford University Press.
- Neill, A. Quezada, C., y Arce, J. (2018). *Investigación Cuantitativa y Cualitativa*. (Tesis de pregrado). Universidad Técnica de Machala, Machala-Ecuador.
- Neill, D., Quezada, C., & Arce, J. (2018). *Procesos y Fundamentos de la Investigación Científica*. Machala: UTMACH.
- Normas Internacionales de Auditoría. (2013). NIA 550, *Partes Vinculadas*.
- Normas Internacionales de Información Financiera. (2019). NIIF 10, *Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos*.
- OCDE. (2017). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administrativas tributarias*. Madrid, España: Instituto de Estudios Fiscales.
- OCDE. (2020). Impacto financiero del COVID-19 en Ecuador: desafíos y respuestas. *Making Development Happen*.
- OECD (2021), *OECD Secretary-General's Report to Ministers 2021*, OECD Publishing, Paris.
- Otzen, T., y Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232. <https://dx.doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>
- Parella, & Martins. (2017). *Metodología De Investigación Cuantitativa* (Cuarta ed.). Fedupel.
- Parkin, M., y Loria, E. (2010). *Microeconomía*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación.
- Pérez Vera, M. G., Ocampo Botello, F., & Sánchez Pérez, K. R. (julio-diciembre de 2015). Aplicación de la Metodología de la Investigación

- para Identificar las Emociones. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 6(11).
- Pérez, G., Arango, M., y Sepulveda, L. (2011). Las organizaciones no gubernamentales ONG: hacia la construcción de su significado. *Ensayos de Economía*. 21(38), 243-260.
- Pindyck, R., y Rubinfeld, D. (2018). *Microeconomía*, 9. a edición. Madrid: Pearson Educación.
- Redacción Vistazo. (5 de Enero de 2022). *Revista Vistazo*.
- Revista Vistazo. (19 de Agosto de 2021). Crecimiento Minero. *Revista Vistazo - Enfoque*.
- Rondinone, G., y Otto, E. (2016). Riesgo de precio en commodities: ¿profundización en la sensibilidad de precios agrícolas ante shocks de tasa de interés? *Contaduría y Administración*, 61(4), 746-761.
- Sánchez, F., (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 13(1), 102-122. <https://dx.doi.org/10.19083/ridu.2019.644>
- Sarango, K. (2015). Análisis de la Responsabilidad Social Empresarial en la Minería en el Sector Bella Rica. Cuenca.
- Servicio de Rentas Internas SRI. (2017). *Ley Orgánica para la Aplicación de la Consulta Popular*.
- Servicio de Rentas Internas. (2018). *Reglamento para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI*.
- Servicio de Rentas Internas. (2020). *Ley de Régimen Tributario Interno*.
- Servicios de Rentas Internas. (2016). *Recaudación por impuesto, provincia y cantón* (Información Estadística General). Dirección Nacional de Planificación y Gestión Estratégica.
- Servicios de Rentas Internas. (2017). *Recaudación por impuesto, provincia y cantón* (Información Estadística General). Dirección Nacional de Planificación y Gestión Estratégica.

Servicios de Rentas Internas. (2018). *Recaudación por impuesto, provincia y cantón* (Información Estadística General). Dirección Nacional de Planificación y Gestión Estratégica.

Servicios de Rentas Internas. (2019). *Recaudación por impuesto, provincia y cantón* (Información Estadística General). Dirección Nacional de Planificación y Gestión Estratégica.

Servicios de Rentas Internas. (2020). *Recaudación por impuesto, provincia y cantón* (Información Estadística General). Dirección Nacional de Planificación y Gestión Estratégica.

Trade Map- Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador en 2019 y 2020. (2021, octubre 31). [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvp m=3%7c218%7c%7c%7c%7c7108%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvp m=3%7c218%7c%7c%7c%7c7108%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c%7c1)

## **Apéndice 1: Formato de Entrevista a Expertos**

**Título:**

**Cargo:**

**Experiencia:**

**Nombre:**

**Instrumento:** Guía de preguntas

- 1. ¿Por qué es importante el cumplimiento del principio de plena competencia en las transacciones con partes relacionadas, tanto locales como del exterior?**
  
- 2. Desde su punto de vista, ¿Cuál ha sido el impacto en la revisión de la metodología de precios de transferencia aplicada por empresas exportadoras del Ecuador? (Es decir, de manera general cumplen o se ha encontrado con casos en las que se ha aplicado ajustes).**
  
- 3. En sus años de práctica, ¿Cuál es su percepción respecto a las transacciones efectuadas con partes relacionadas en el exterior? ¿Considera que se encuentran sustentadas/hay evidencia suficiente/algo que falte conforme a su criterio?**
  
- 4. ¿Qué opina sobre los países catalogados como paraísos y los regímenes fiscales preferentes? ¿Cree usted que estos países han fijado sus reglas tributarias con la única finalidad de ser utilizados para evadir impuestos?**
  
- 5. De acuerdo a su perspectiva, ¿La administración tributaria ha sido rígida respecto al cumplimiento de precios de transferencia en el Ecuador? (SI/NO/Porqué considera su respuesta).**
  
- 6. Para una empresa exportadora como por ejemplo de minerales metálicos. ¿Qué recomendación usted le otorgaría a la**

**administración para que evite observaciones en materia de precios de transferencia? (Sólo comente un máximo de dos).**



## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Hablich Sánchez, Elba María, con C.C: #0955708086 autora del trabajo de titulación: **Análisis de la aplicación de los precios de transferencias en las exportaciones de minerales metálicos en el cantón Zaruma periodo 2020**, previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 21 de febrero del 2022

f.

Elba Hablich Sánchez

Hablich Sánchez, Elba María

C.C: 0955708086



## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Sobrevilla Macías, Sissy Nathalie, con C.C: #0922841176 autora del trabajo de titulación: **Análisis de la aplicación de los precios de transferencias en las exportaciones de minerales metálicos en el cantón Zaruma periodo 2020**, previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 21 de febrero del 2022

f. Sissy Sobrevilla M.

Sobrevilla Macías, Sissy Nathalie

C.C: 0922841176

<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>			
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN</b>			
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Análisis de la aplicación de los precios de transferencias en las exportaciones de minerales metálicos en el cantón Zaruma periodo 2020.		
<b>AUTOR(ES)</b>	Hablich Sánchez, Elba María y Sobrevilla Macías, Sissy Nathalie		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Samaniego Pincay, Pedro José		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Empresariales		
<b>CARRERA:</b>	Contabilidad y Auditoría		
<b>TITULO OBTENIDO:</b>	Licenciada en Contabilidad y Auditoría		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	21 de febrero del 2022	<b>No. PÁGINAS:</b>	<b>DE</b> 179
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Tributación y Contabilidad		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Paraísos Fiscales, Relacionadas, Oro, Precios de Transferencias.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT</b>			
<p>El presente trabajo de titulación es desarrollado para llevar a cabo el análisis de la aplicación de los precios de transferencia efectuado en las exportaciones de minerales metálicos en el cantón Zaruma. En efecto, este proyecto de investigación comprende un breve estudio de la industria de los minerales, asimismo, de los precios de transferencia bajo los lineamientos estipulados por las Directrices de la OCDE. En relación con lo mencionado, se busca aplicar la mejor metodología en materia de precios de transferencia para ejecutar un análisis comparativo entre potenciales compañías comparables, de manera que se mantenga el cumplimiento del principio de plena competencia con partes relacionadas y/o terceros independientes. En el caso de estudio se registraron transacciones por operaciones de activos, pasivos, ingresos y egresos, correspondientes a importación de materia prima y maquinaria, préstamos, exportaciones de oro, y regalías por marcas, con la finalidad de analizar la comparabilidad con sus partes relacionadas y corroborar que los precios de transferencia estén acorde al precio del mercado.</p>			
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO AUTOR/ES:</b>	<b>CON</b>	<b>Teléfono:</b> +593-939390659 +593-989899735	<b>E-mail:</b> elbahablich@gmail.com sissysobrevilla@gmail.com
<b>CONTACTO INSTITUCIÓN (COORDINADOR PROCESO UTE):</b>	<b>CON LA DEL</b>	<b>Nombre:</b> Bernabé Argandoña, Lorena Carolina	
		<b>Teléfono:</b> +593-4- 3804600 ext.1635	
		<b>E-mail:</b> <a href="mailto:lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec">lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec</a>	
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			