PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

RESTRUCTURACIÓN DE LAS TRANSACCIONES INTERCOMPAÑÍA DE UNA EMPRESA MANUFACTURERA Y DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

DAVID ARTURO MEJÍA PONCE

DIRECTOR: DR. FRANCISCO QUISIGÜIÑA

QUITO, 2012

DIRECTOR DE DISERTACIÓN:

Dr. Francisco Quisigüiña

INFORMANTES:

Ing. Jorge Altamirano

Ing. Álvaro Ponce

DEDICATORIA

Es difícil realizar una dedicatoria, en especial una tan grande como esta, pues son muchas las personas que me ha ayudado para que pueda llegar a este punto de mi trayectoria universitaria y a todos ellos gracias.

Esta Tesis la dedico en especial a mi madre quien me guía y me cuida desde la eternidad Elizabeth Ponce, y a mi padre Arturo Mejía quienes son las 2 personas que me dieron la vida, me han enseñado a encarar las adversidades sin perder mi esencia ni desfallecer en el intento, me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia y mi empeño, y todo ello con una gran dosis de amor y sin pedir nunca nada a cambio.

Así como también dedico esta tesis a mis tíos quienes han sido mis segundos padres Fabián Alarcón y Miriam Ponce, por su comprensión en todo momento, y especialmente con su ayuda para enfrentar la pérdida de mi madre y el vivir lejos de mi padre.

A mi amada Sabrina Reyes, por ser mí soporte diario para llenar estas páginas que marcan el fin de una etapa y el comienzo de otras.

A mis primos, Fabián Alarcón y Diego Jácome, por ser los hermanos que nunca tuve. Este triunfo lo comparto con ustedes.

David

AGRADECIMIENTO

A todos mis profesores de mi carrera universitaria, por compartir sus conocimientos no solo académicos, sino también conocimientos que han ayudado a fortalecerme como un profesional.

A mis compañeros y amigos no solo de la universidad sino de la vida Santiago Naranjo, Juan Francisco Ruiz, Julián Canelos, Gabriela Pita, Estefanía Granda, Jason Naranjo, Carlos Jaramillo, y Andrés Gómez, quienes contribuyen día a día a esforzarme por ser mejor persona, por su compañía, y por las lecciones de vida aprendidas en todo mi trayecto universitario.

A Karina Alarcón y Christian Lazcano quienes fueron mi soporte y ayuda en la realización de este trabajo.

Al Doctor Francisco Quisigüiña, al Ingeniero Álvaro Ponce y al Ingeniero Jorge Altamirano, por su asesoría y dirección en esta Tesis.

David

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1 INTRODUCCIÓN Y ANÁLISIS DEL MERCADO ALIMENTICIO ECUATORIANO Y MUNDIAL, 3

1.1 CONTEXTO MACROECONÓMICO ECUATORIANO, 3
1.1.1 Panorama Comercial de Consumo, 4
1.1.2 Panorama Productivo y Agregado, 16
1.1.3 Panorama Financiero, 19
1.1.4 Resumen, 25
1.2 COMPORTAMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA EN EL ÁMBITO MUNDIAL, 25
1.3 COMPORTAMIENTO Y EVALUACIÓN DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA EN EL ÁMBITO LOCAL, 35
1.4 COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA LOCAL Y MUNDIAL EN LA INDUSTRIA ALIMENTICIA, 36

2 MARCO TEÓRICO DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 40

2.1 ANTECEDENTES ECONÓMICO Y LEGALES, 40
2.1.1 Legislación Ecuatoriana en Materia de Precios de Transferencia, 40
2.1.2 Obligaciones para los Contribuyentes, 42
2.1.3 Facultad de Ajuste y Modificación, 50
2.1.4 Sanciones, 51
2.2 DEFINICIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 52
2.3 PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA, 53
2.3.1 Criterios de Comparabilidad, 54
2.3.2 Rango Intercuartil, 57
2.4 PARTES RELACIONADAS, 58
2.5 MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 62
2.5.1 Método del Precio Comparable No Controlado, 63
2.5.2 Método del Precio de Reventa, 69
2.5.3 Método del Costo Adicionado, 73
2.5.4 Método de Distribución de Utilidades, 76
2.5.5 Método Residual de Distribución de Utilidades, 78
2.5.6 Método de los Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional, 80

3 MAPEO DE LA ESTRUCTURA CORPORATIVA ACTUAL, 83

3.1 FUNCIONES REALIZADAS POR LA COMPAÑÍA, 83
3.1.1 Investigación y Desarrollo, 83
3.1.2 Manufactura, 84
3.1.3 Distribución, 85

3.1.4 Compras Locales y Compras al Exterior, 85
3.1.5 Ventas Locales y Ventas al Exterior, 86
3.1.6 Mercadeo y Publicidad, 86
3.1.7 Control de Calidad, 87
3.1.8 Operaciones Financieras, 89
3.2 RIESGOS ASUMIDOS POR LA COMPAÑÍA, 90
3.2.1 Riesgo de Mercado, 90
3.2.2 Riesgo de Propiedad, Planta y Equipo, 92
3.2.3 Riesgo de Investigación y Desarrollo, 93
3.2.4 Riesgo Financiero, 94
3.2.5 Riesgo Cambiario, 94
3.2.6 Riesgo de Tasas de Interés, 95
3.2.7 Riesgos de Crédito, 96
3.2.8 Riesgo de Marco Regulatorio, 97
3.2.9 Riesgo de Inventario, 98
3.2.10 Riesgo Técnico, 99
3.2.11 Resumen de Riesgos, 100
3.3 ACTIVOS UTILIZADOS POR LA COMPAÑÍA, 100
3.3.1 Activos Tangibles, 100
3.3.2 Activos intangibles, 101
3.4 TRANSACCIONES INTER-COMPAÑÍA, 102
3.4.1 Egresos por Asistencia Técnica, 102
3.4.2 Importación de Inventario para Distribución, 102
3.4.3 Importación de Inventario para Producción, 103
3.4.4 Ingresos por Servicios Administrativos, 103
3.5 MODELO ACTUAL PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LAS TRANSACCIONES INTERCOMPAÑÍA, 103
3.5.1 Egresos por Asistencia Técnica, 103
3.5.2 Importación de Inventario para Distribución e Importación de Inventario para Producción, 104
3.5.3 Ingresos por Servicios Administrativos, 105
3.6 DESVENTAJAS DE LA FIJACIÓN DE PRECIOS CON EL MODELO ACTUAL DE LA COMPAÑÍA, 105

4 MODELO DE REESTRUCTURACIÓN DE PRECIOS PROPUESTO, 107

4.1 CARACTERIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA, 107
4.2 TRANSACCIONES PROPUESTAS EN EL NUEVO MODELO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 108
4.2.1 Egresos por Asistencia Técnica, 108
4.2.2 Ingresos por Servicios Administrativos, 108
4.2.3 Exportación de Inventarios para Distribución, 108
4.2.4 Importación de Inventarios para Distribución, 108
4.2.5 Exportación de Inventarios para Producción, 109
4.2.6 Importación de Inventarios para Producción, 109
4.3 NUEVO MODELO DE RESTRUCTURACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA, 109
4.3.1 Egresos por Asistencia Técnica, 109
4.3.2 Ingresos por Servicios Administrativos, 110
4.3.3 Exportación de Inventarios para Distribución, 110

4.3.4 Importación de Inventarios para Distribución, 110
4.3.5 Exportación de Inventarios para Producción, 111
4.3.6 Importación de Inventarios para Producción, 111
4.4 METODOLOGÍA PARA LA SELECCIÓN DE COMPARABALES, 111
4.4.1 Egresos por Asistencia Técnica, 111
4.4.2 Ingresos por Servicios Administrativos, 117
4.4.3 Exportación de Inventarios para Distribución, 118
4.4.4 Importación de Inventarios para Distribución, 124
4.4.5 Exportación de Inventarios para Producción, 130
4.4.6 Importación de Inventarios para Producción, 136
4.5 RESULTADOS DEL NUEVO MODELO DE REESTRUCTURACIÓN DE PRECIOS PROPUESTO, 142
4.5.1 Egresos por Asistencia Técnica, 142
4.5.2 Ingresos por Servicios Administrativos, 146
4.5.3 Exportación de Inventarios para Distribución, 147
4.5.4 Importación de Inventarios para Distribución, 151
4.5.5 Exportación de Inventarios para Producción, 155
4.5.6 Importación de Inventarios para Producción, 159

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 163

5.1 CONCLUSIONES, 163
5.2 RECOMENDACIONES, 164

BIBLIOGRAFÍA, 166

ANEXOS, 167

ANEXO 1, 168
ANEXO 2, 173

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Aportación de las industrias en el PIB (en miles de dólares del 2000), 18

Cuadro N° 2: Aportación de las industrias en el PIB (proporción), 19

Cuadro N° 3: Principales empresas de bebidas carbonatadas (participación de mercado), 32

Cuadro N° 4: Principales marcas de bebidas carbonatadas (participación de mercado), 33

Cuadro N° 5: Ejemplo método del Precio Comparable No Controlado, 67

Cuadro N° 6: Ejemplo método de Reventa, 72

Cuadro N° 7: Ejemplo método del Costo Adicionado, 75

Cuadro N° 8: Ejemplo método de Distribución de Utilidades, 77

Cuadro N° 9: Ejemplo método de Distribución de Utilidades, 79

Cuadro N° 10: Ejemplo método de Márgenes Transaccionales, 82

Cuadro N° 11: Principales marcas de bebidas carbonatadas (participación de mercado), 100

Cuadro N° 12: Activos tangibles utilizados, 101

Cuadro N° 13: Activos intangibles utilizados, 102

Cuadro N° 14: Listado de códigos SIC, 112

Cuadro N° 15: Listado de códigos SIC, 119

Cuadro N° 16: Listado de códigos SIC, 125

Cuadro N° 17: Listado de códigos SIC, 131

Cuadro N° 18: Listado de códigos SIC, 137

Cuadro N° 19: Información financiera de la Compañía utilizada en el análisis al 31 de diciembre del 2011, 145

Cuadro N° 20: Rango intercuartil, 145

Cuadro N° 21: Información sobre ventas de servicios administrativos, 146

Cuadro N° 22: Información financiera de la Compañía utilizada en el análisis al 31 de diciembre del 2011, 149

Cuadro N° 23: Rango intercuartil, 150

Cuadro N° 24: Información financiera de la Compañía utilizada en el análisis al 31 de diciembre del 2011, 153

Cuadro N° 25: Rango intercuartil ajustado, 154

Cuadro N° 26: Información financiera de la Compañía utilizada en el análisis al 31 de diciembre del 2011, 157

Cuadro N° 27: Rango intercuartil, 158

Cuadro N° 28: Información financiera de la Compañía utilizada en el análisis al 31 de diciembre del 2011, 161

Cuadro N° 29: Rango intercuartil, 162

Cuadro N° 30: Criterios de rechazo, 168

Cuadro N° 31: Compañías aceptadas y rechazadas, 168

Cuadro N° 32: Criterios de rechazo, 173

Cuadro N° 33: Compañías aceptadas y rechazadas, 173

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Evolución de las exportaciones 2008 a 2011 (Periodo Enero – Diciembre), 5

Gráfico N° 2: Evolución de las exportaciones mensuales 2011, 6

Gráfico N° 3: Evolución de las importaciones 2008 a 2011 (Periodo Enero – Diciembre), 7

Gráfico N° 4: Evolución de las importaciones mensuales 2011, 7

Gráfico N° 5: Evolución de las importaciones (CUODE) 2008 a 2011 (Periodo Enero – Diciembre), 8

Gráfico N° 6: Evolución de las importaciones (CUODE) mensuales 2011, 9

Gráfico N° 7: Evolución de la balanza comercial petrolera y no petrolera 2008 a 2011 (Periodo Enero – Diciembre), 10

Gráfico N° 8: Evolución de la balanza comercial petrolera y no petrolera mensual 2011, 11

Gráfico N° 9: Evolución trimestral de remesas recibidas 2009 a 2011, 12

Gráfico N° 10: Distribución de la población económicamente activa 2008 a 2010, 13

Gráfico N° 11: Tendencia de exportaciones no petroleras de productos tradicionales 2011, 14

Gráfico N° 12: Evolución del precio del petróleo ecuatoriano 2011, 15

Gráfico N° 13: Exportación de petróleo crudo total monetario en 2011, 15

Gráfico N° 14: Variación PIB anualizado por año 2006 a 2010 (US $ miles del 2000), 16

Gráfico N° 15: Estructura porcentual anual petróleo en PIB (a precios del 2000), 17

Gráfico N° 16: Captaciones del Sistema Financiero (Enero 2010 – Enero 2012), 20

Gráfico N° 17: Cartera por vencer del Sistema Financiero (Enero 2010 – Enero 2012), 21

Gráfico N° 18: Inflación acumulada en enero de cada año (2007 – 2012), 22

Gráfico N° 19: Inversión Extranjera Directa Trimestral (2010 – 2011), 22

Gráfico N° 20: Inversión Extranjera Directa por País de Origen 4to Trimestre 2011, 23

Gráfico N° 21: Saldo de la Deuda Externa Pública y Privada durante 2011, 24

Gráfico N° 22: Saldo de la Deuda Externa Pública y Privada durante 2011, 24

Gráfico N° 23: Segmentación de las ventas mundiales de la industria de alimentos 2010 por región, 30

Gráfico N° 24: Segmentación del mercado de bebidas no alcohólicas, 32

Gráfico N° 25: Rango intercuartil, 146

Gráfico N° 26: Rango intercuartil, 150

Gráfico N° 27: Rango intercuartil, 154

Gráfico N° 28: Rango intercuartil, 158
Gráfico N° 29: Rango intercuartil, 162

RESUMEN EJECUTIVO

DEFINICIÓN DEL TEMA

Restructuración de las transacciones intercompañía de una empresa manufacturera y distribuidora de productos alimenticios

Objetivo General

El objetivo general es Restructurar las transacciones intercompañía, de una empresa Manufacturera y Distribuidora de Alimentos.

Análisis Macroeconómico

A pesar de las estrategias implementadas por los sujetos políticos y económicos para lograr resurgir de las consecuencias acarreadas por la crisis financiera global de años previos, persisten indicadores que no han generado una recuperación alentadora, y por el contrario se han visto inmersos en un nivel de reducción sostenida, como es el caso de la reducción de los flujos de remesas percibidas del exterior, disminución de la inversión extranjera directa, decremento de los volúmenes de exportaciones, y el incremento de la tasa de desocupación.

Con respecto a los ingresos petroleros, durante el 2011 se vieron influenciados de forma positiva por el incremento en el precio de petróleo; aumentando así, el flujo de circulante en la economía.

Cabe destacar que el éxito de las medidas aplicadas es aparente en algunos de los indicadores macroeconómicos, como es el caso del endeudamiento extranjero que permitió mantener un indicador del riesgo país (EMBI) de manera sostenida durante el 2011; la tendencia positiva en captaciones y créditos en el mercado financiero.

Descripción de los métodos aplicables para la evaluación del principio de plena competencia

Precio Comparable No Controlado

En conformidad con el Art. 85 del RLORTI, este método 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.

Al respecto de la aplicación del método del Precio Comparable No Controlado, los lineamientos en materia de precios de transferencia de la OCDE expone en su Art. 2.9 lo siguiente: “Al Considerar si son comparables unas operaciones vinculadas y otras no vinculadas, debería ponderarse el efecto que tienen sobre los precios otras funciones más importantes de la empresa propias de la actividad y no sólo el grado de comparabilidad del producto. Cuando existen diferencias entre la operación vinculada y la no vinculada o entre las dos empresas que efectúan tales operaciones, será difícil determinar unos ajustes

suficientemente precisos que eliminen los efectos de esas diferencias sobre el precio. Las dificultades que surgen al intentar realizar dichos ajustes precisos no deberían llevar a descartar automáticamente la posible aplicación del método del precio libre comparable. Razones prácticas llevarían a un enfoque más flexible para permitir la utilización del método del precio libre comparable, complementado si fuese necesario por otros métodos apropiados que deberían ser valorados según su precisión relativa. Se requieren todos los esfuerzos posibles para ajustar los datos de tal forma que puedan ser utilizados apropiadamente en el método del precio libre comparable. Como sucede con cualquier otro método, la fiabilidad relativa del método del precio libre comparable está condicionada por el grado de precisión con que puedan realizarse los ajustes para lograr la comparabilidad."

Precio de Reventa

En conformidad con el Art. 85 de la LORTI, este método permite determinar el precio de adquisición de un bien o de la prestación de un servicio, entre partes relacionadas multiplicando el precio de reventa del bien, del servicio o de la operación de que se trate, a partes independientes, por el resultado de disminuir, de la unidad, el porcentaje de la utilidad bruta que hubiere sido obtenido con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

Este método consiste básicamente en determinar el valor de mercado en la adquisición de bienes y servicios en que incurre un comprador respecto de su parte vinculada, y que luego son objetos de reventa a una parte independiente. Este método, es generalmente empleado cuando se trata de bienes tangibles que han sido adquiridos para ser revendidos en el

mismo estado o sin añadirles ningún valor agregado sustancial (intangibles como marcas, modelos de comercialización, secretos comerciales, entre otros); y particularmente cuando las diferencias existentes en las características de dichos bienes han sido tan significativas que se haya descartado la posibilidad de una comparación directa de precios.[1]

Costo Adicionado

En conformidad con el Art. 85 del RLORTI, este método permite determinar el precio de venta de un bien o de la prestación de un servicio, entre partes relacionadas, multiplicando el costo del bien, del servicio o de la operación de que se trate, a partes independientes, por el resultado de sumar, a la unidad, el porcentaje de la utilidad bruta que hubiere sido obtenido con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para los efectos de esta fracción, el porcentaje de utilidad bruta se calculará dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.

Este método consiste en determinar el valor de mercado de las operaciones de bienes y servicios entre empresas relacionadas mediante el incremento del valor de adquisición o costo de producción de dichos bienes y servicios en el margen que la empresa habitualmente obtiene en transacciones comparables con entidades independientes o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes.

[1] *Al respecto el Art. 2.16 de las directrices en material de precios de transferencia de la OCDE dice lo siguiente: "(…)A la hora de establecer comparaciones con el objeto de aplicar el método del precio de reventa, normalmente se requieren menos ajustes para tener en cuenta las diferencias entre los productos que al aplicar el método del precio libre comparable, ya que es menos probable que las diferencias secundarias entre productos tengan un efecto tan importante sobre los márgenes de beneficio como el que tienen sobre el precio."*

Este método es aplicable, generalmente, cuando lo que se pretende conocer es la correcta determinación del ingreso derivado de la venta de bienes a nivel de productor o de la prestación de servicios proporcionados a una empresa vinculada; particularmente cuando las diferencias existentes en las características de dichos bienes han sido tan significativas que se haya descartado la posibilidad de una comparación directa de precios, y el valor agregado al vender un bien haya imposibilitado la utilización del Precio de Reventa.

Distribución de utilidades

En conformidad con el Art. 85 del RLORTI, este método permite determinar el precio a través de la distribución de la Utilidad Operacional Global obtenida en las operaciones con partes relacionadas, en la misma proporción que hubiere sido distribuida con o entre partes independientes, en operaciones comparables.

Este método consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios a través de la distribución de la utilidad global, que proviene de la suma de utilidades parciales obtenidas en cada una de las transacciones entre partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes, teniendo en cuenta, entre otros, las ventas, gastos, costos, riesgos asumidos, activos implicados y las funciones desempeñadas por las partes vinculadas.

Método Residual de Distribución de utilidades

En conformidad con el Art. 85 del RLORTI, este método permite determinar el precio a través de la distribución de la Utilidad Operacional Global obtenida en las operaciones con

partes relacionadas, en la misma proporción que hubiere sido asignada con o entre partes independientes, en operaciones comparables.

Este método consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios de acuerdo con el método de Distribución de Utilidades, pero distribuyendo la utilidad global primeramente con una asignación mínima y luego con la parte residual.

Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional

En conformidad con el Art. 85 del RLORTI, este método consiste en fijar el precio a través de la determinación, en transacciones con partes relacionadas, de la utilidad operacional que hubieren obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

Descripción de las Operación Bajo Análisis

- Egresos por asistencia técnica: Es esta transacción se evaluará todos los egresos por concepto de asistencia técnica durante el 2011 que realizó la Compañía a su relacionada en el exterior.

- Ingresos por servicios administrativos: En esta transacción se evaluará todos los ingresos por concepto de servicios técnicos que la Compañía tuvo durante el 2011, por la prestación de servicios administrativos a sus relacionadas en el exterior.

- Exportación de inventarios para distribución: En esta transacción se evaluarán todos los ingresos por concepto de exportación de productos terminados que la Compañía realizó durante el 2011, para la distribución de los mismos.

- Importación de inventarios para distribución: En esta transacción se evaluarán todos los egresos por concepto de importación de productos terminados que la Compañía realizó durante el 2011, para la distribución de los mismos.

- Exportación de inventarios para producción: En esta transacción se evaluarán todos los ingresos por concepto de exportación de materia prima que la Compañía realizó durante el 2011, para la producción de productos.

- Importación de inventarios para producción: En esta transacción se evaluarán todos los egresos por concepto de importación de materia prima que la Compañía realizó durante el 2011, para la producción de los mismos.

Selección del Método de Precios de Transferencia

- Para la transacción de ingresos por servicios administrativos, se utilizará el Método del Precio Comparable No Controlado.

- Para las transacciones de: egresos por asistencia técnica, exportación de inventarios para producción e importación de inventarios para producción, se utilizará el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

- Para las transacciones de: exportación de inventarios para distribución e importación de inventarios para distribución, exportación de inventarios para producción e importación de inventarios para producción, se utilizará el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

Resultados

- Para la transacción de ingresos por servicios administrativos, se comparó el margen bruto de las ventas de servicios administrativos a compañías relacionadas, con el margen bruto de las ventas de servicios administrativos a terceros, dando como resultado el cumplimiento del Principio de Plena Competencia.

- Para las transacciones de: egresos por asistencia técnica, exportación de inventarios para producción e importación de inventarios para producción, se comparó en índice de rentabilidad OITC de la Compañía, con el índice de rentabilidad OITC de las compañías comparables, dando como resultado el cumplimiento del Principio de Plena Competencia, ya que el índice OITC de la Compañía se encuentra dentro del rango intercuartil de las compañías comparables.

- Para las transacciones de: exportación de inventarios para distribución, importación de inventarios para distribución, exportación de inventarios para producción e importación de inventarios para producción, se comparo en índice de rentabilidad OITC de la Compañía, con el índice de rentabilidad OITC de las compañías comparables, dando como resultado el cumplimiento del Principio de Plena Competencia, ya que el índice OITC de la Compañía se encuentra dentro del rango intercuartil de las compañías comparables.

INTRODUCCIÓN

En un mundo globalizado como el de hoy, los negocios trascienden las fronteras. Esto no sólo implica la obtención de nuevos nichos sino nuevas reglas de mercado, lo cual conlleva adaptarse a la legislación fiscal y enfoque de análisis a la base gravable de las diferentes jurisdicciones fiscales y que principalmente en el Ecuador la recaudación de los tributos serán el primer ingreso más fuerte en el Presupuesto General del Estado.

Es de vital importancia analizar la globalidad de los negocios, donde las empresas realizan numerosas inversiones y transacciones con entidades de un mismo grupo alrededor del mundo, tomando en cuenta que más del 60% del comercio mundial tiene lugar dentro de las empresas multinacionales, junto con el entorno gubernamental correspondiente, por lo tanto los Precios de Transferencia se convierte en un tema cada vez más complejo y fundamental a la hora de tomar decisiones. Su correcta utilización puede convertirla en una efectiva herramienta en la planificación impositiva global. Las compañías deben enfrentar hoy los desafíos y dificultades de un tema que debe ser manejado con delicadeza y precisión para evitar y minimizar los riesgos fiscales y crear una cultura tributaria proactiva.

La importancia del presente análisis y evaluación, es examinar las transacciones entre las partes relacionadas que se efectuaron durante el ejercicio fiscal 2011 y llegar a establecer escenarios de cumplimiento tributario en precios de transferencia que permitan disponer de

alternativas para seleccionar la forma idónea conforme las características de la organización respecto a un método de precios de transferencia que proporcione resultados consistentes con los obtenidos en operaciones similares y bajo circunstancias semejantes por empresas independientes (“Arm’s Length”).

1 INTRODUCCIÓN Y ANÁLISIS DEL MERCADO ALIMENTICIO ECUATORIANO Y MUNDIAL

1.1 CONTEXTO MACROECONÓMICO ECUATORIANO[2]

En el tiempo, la economía ecuatoriana ha estado fundamentalmente sostenida por la producción de su principal fuente de ingresos, el conocido por la historia como el "oro negro", el petróleo.

Con respecto a la producción nacional de petróleo, durante los meses de enero a diciembre del 2011 presento un incremento de 2.8% con respecto al mismo periodo en el 2010. Adicionalmente las empresa estatales y/o públicas, en el mismo lapso de tiempo, registraron un aumento de su producción en un 18.7%, resultado que se explica por la absorción de algunos campos que estuvieron a cargo de las compañías privadas, las mismas que dejaron de operarlos a raíz de la transición de contratos de participación a contratos de prestación de servicios a partir de noviembre de 2010.

En el 2011 el comportamiento del precio del petróleo no tuvo un constante. Durante el primer trimestre del 2011 el precio se mantuvo a la alza, obteniendo el mayor precio en el mes de marzo superando los 103 dólares por barril; durante el segundo trimestre el precio del oro negro descendió, obteniendo su mínimo en 88 dólares por

[2] BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. [www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000019]. ***Estadísticas macroeconómicas, Presentación Coyuntural.*** Enero 2012; Fecha de Acceso: 2012-02-14.

barril; en el tercer trimestre del 2011 el precio sostuvo su tendencia a la baja, obteniendo su mínimo anual en el mes de agosto, el precio llego a 86 dólares por barril; finalmente en el último trimestre del 2011 cambió su tendencia a la alza obteniendo un precio de 102 dólares por barril.

Por lo cual el valor promedio del precio del petróleo en diciembre del 2011 fue de 97.30 dólares por barril, lo que significa un 15.6% más que en el mismo periodo en el 2010.

Tomando en cuenta que el precio del Crudo Oriente y el Crudo Napo, las empresas del estado han podido negociar sus exportaciones a un precio superior al WTI (West Texas Intermediate), precio al cual se negocia en el mercado internacional. Tales negociaciones permitieron reflejar resultados positivos en la producción en un contexto general.

1.1.1 Panorama Comercial de Consumo[3]

Así, levantadas las medidas de ciertos cupos y salvaguardias impuestas el año 2009, se generaron recuperaciones económicas importantes para las compañías involucradas, afectando de forma directa al comercio en general.

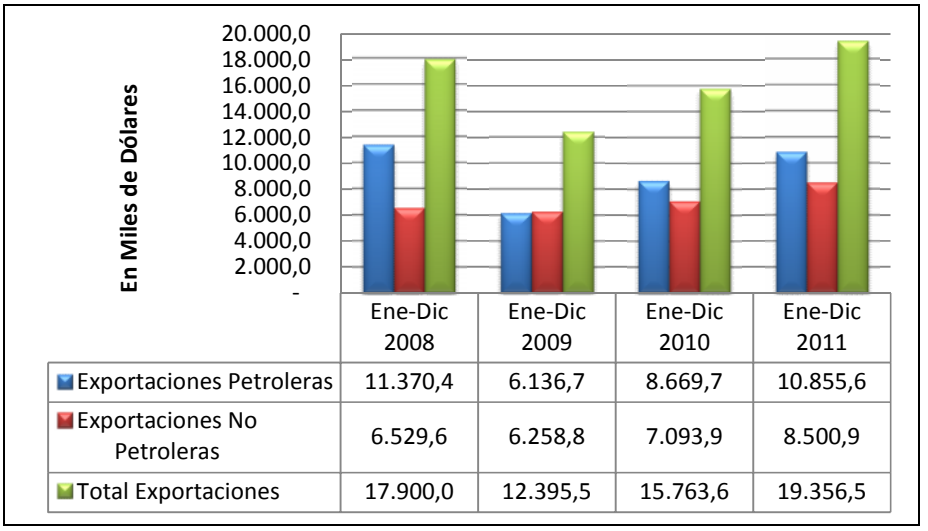
Mirado en términos globales, la tendencia tanto de las exportaciones como de las importaciones presentaron un crecimiento durante el 2011.

[3] Ibídem.

Las exportaciones totales en valores FOB durante los meses de enero a diciembre del año 2011 alcanzaron 19,356.5 millones de dólares, creciente en un 22.79% frente a las ventas externas registradas durante el mismo periodo del año 2010, que obtuvieron un valor de 15,764.3 millones de dólares.

Las ventas al exterior en valor FOB de productos petroleros se incrementaron en un 25.5%, mientras que en volumen de barriles cayeron en un 8.00%, por otro lado los bienes no petroleros, aumentaron tanto en valor FOB en un 19.8%, como en volumen medido en toneladas métricas en un 13.60%.

Gráfico N° 1: Evolución de las exportaciones 2008 a 2011
(Periodo Enero – Diciembre)



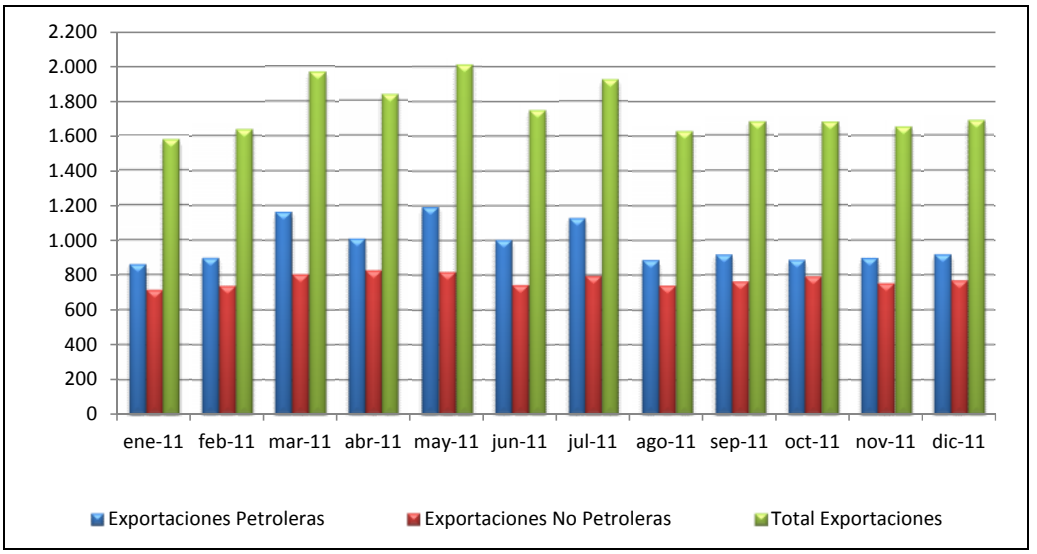
	Ene-Dic 2008	Ene-Dic 2009	Ene-Dic 2010	Ene-Dic 2011
Exportaciones Petroleras	11.370,4	6.136,7	8.669,7	10.855,6
Exportaciones No Petroleras	6.529,6	6.258,8	7.093,9	8.500,9
Total Exportaciones	17.900,0	12.395,5	15.763,6	19.356,5

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

En diciembre de 2011 se registró un incremento de 1.65% en el valor FOB de las exportaciones petroleras al pasar 885,5 millones de dólares en noviembre del 2011 a 900,1 millones de dólares; por otra parte las exportaciones no petroleras cayeron en un 4.83% en el mismo periodo de 791,8 millones de dólares a 753,6 millones de dólares.

Con respecto a los volúmenes en millones de barriles, las exportaciones petroleras fueron menores de noviembre a diciembre de 2011 en 8.10%, asimismo las ventas externas no petroleras en millones de toneladas métricas cayeron en 0.94%; es importante mencionar que el precio del barril del petróleo subió en 10.30% de noviembre a diciembre de 2011 de 101.4 dólares a 111,9 dólares.

Gráfico N° 2: Evolución de las exportaciones mensuales 2011



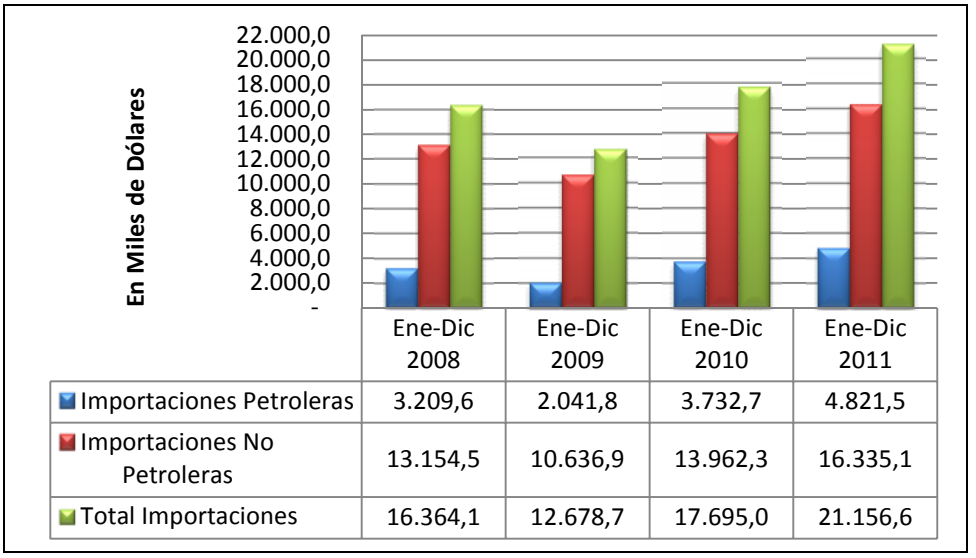
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Las importaciones de enero a diciembre de 2011 en valor FOB alcanzaron un total de 21,156.5 miles de dólares, esto significo un crecimiento de 19,56% respecto a las exportaciones realizadas en el mismo período del año 2010, que fueron de 17,695.9 miles de dólares.

Las importaciones en volúmenes se pueden apreciar una disminución de las importaciones petroleras de 5.60% y un aumente de las importaciones no petroleras en 14.83%.

Gráfico N° 3: Evolución de las importaciones 2008 a 2011

(Periodo Enero – Diciembre)

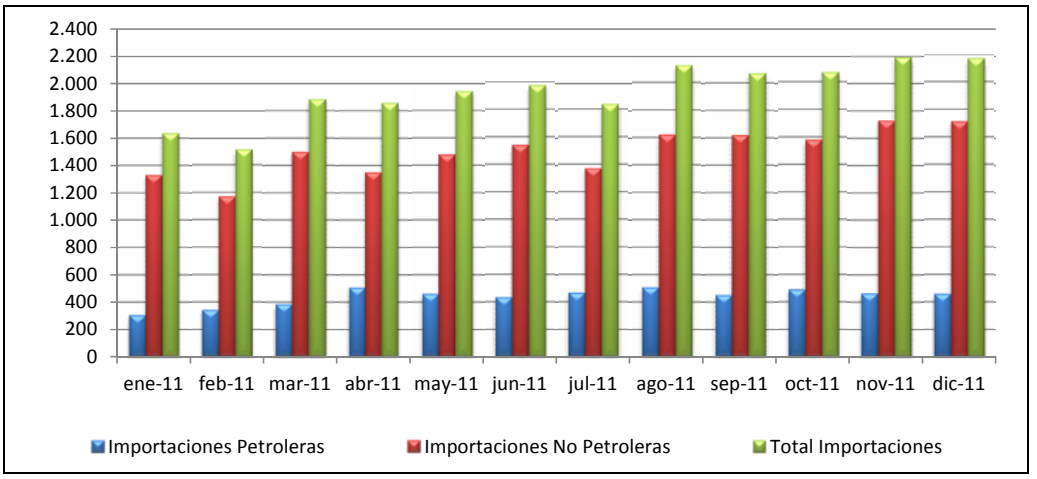


	Ene-Dic 2008	Ene-Dic 2009	Ene-Dic 2010	Ene-Dic 2011
Importaciones Petroleras	3.209,6	2.041,8	3.732,7	4.821,5
Importaciones No Petroleras	13.154,5	10.636,9	13.962,3	16.335,1
Total Importaciones	16.364,1	12.678,7	17.695,0	21.156,6

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Las importaciones petroleras en diciembre de 2011, en valor FOB y volumen en toneladas métricas disminuyeron en 5.48% y 9.71% respectivamente, frente a las realizadas en noviembre de 2011, mientras las compras del exterior no petroleras aumentaron en los dos rubros, en valor FOB en 9.08% y en volumen en 11.51%.

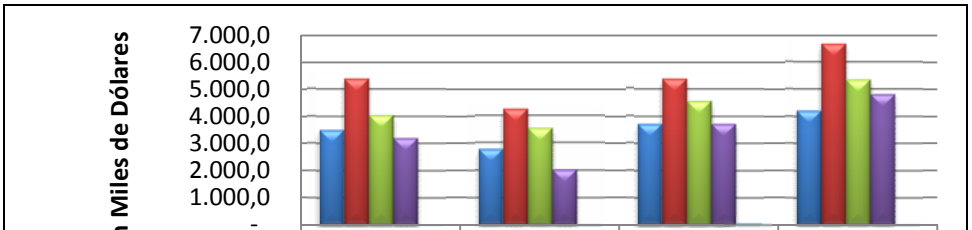
Gráfico N° 4: Evolución de las importaciones mensuales 2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Adicionalmente entre enero y diciembre de 2011, la evolución de las importaciones (CUODE) por uso o destino económico en términos de valor FOB con respecto al mismo período del año 2010, fue la siguiente, crecieron los combustibles y lubricantes en 29.17%, las materias primas en 23.62%, los bienes de capital en 17.18% y los bienes de consumo en 12.85%, por otro lado los productos diversos disminuyeron en 50.04%.

Gráfico N° 5: Evolución de las importaciones (CUODE) 2008 a 2011 (Periodo Enero – Diciembre)

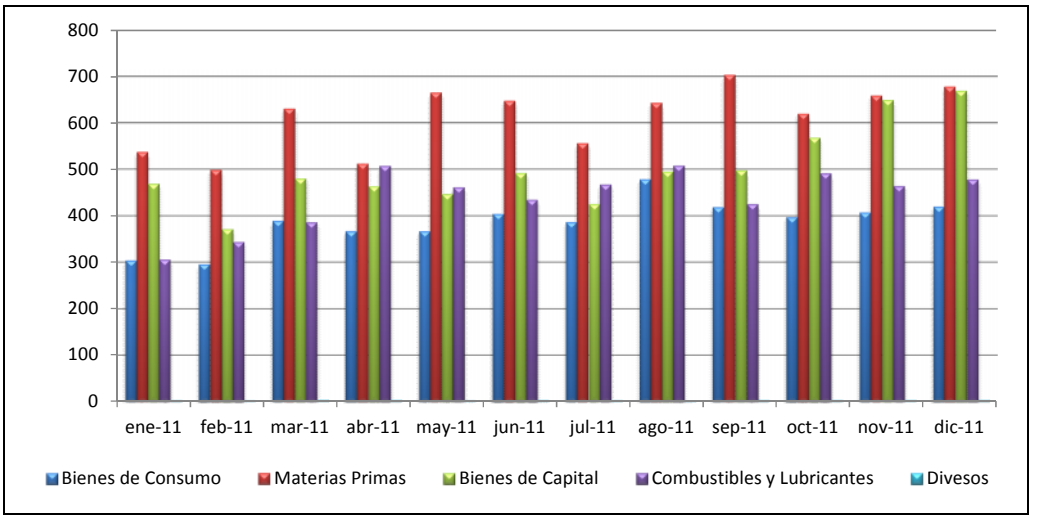


	Ene-Dic 2008	Ene-Dic 2009	Ene-Dic 2010	Ene-Dic 2011
Bienes de Consumo	3.513,3	2.791,0	3.735,3	4.215,4
Materias Primas	5.388,2	4.239,9	5.396,1	6.670,1
Bienes de Capital	4.056,9	3.543,9	4.572,2	5.357,6
Combustibles y Lubricantes	3.209,6	2.041,8	3.732,7	4.821,5
Divesos	10,8	37,0	68,7	34,3

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Para diciembre de 2011 la evolución de las importaciones por grupo económico (CUODE) en valor FOB, con respecto al mes de noviembre de 2011 fue la siguiente; aumentaron los bienes de capital en 14.26%, las materias primas en 6,28%, los bienes de consumo en 2,59%, los productos diversos en 2,98%, por otro lado los combustibles y lubricantes disminuyeron en 5.48%.

Gráfico N° 6: Evolución de las importaciones (CUODE) mensuales 2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

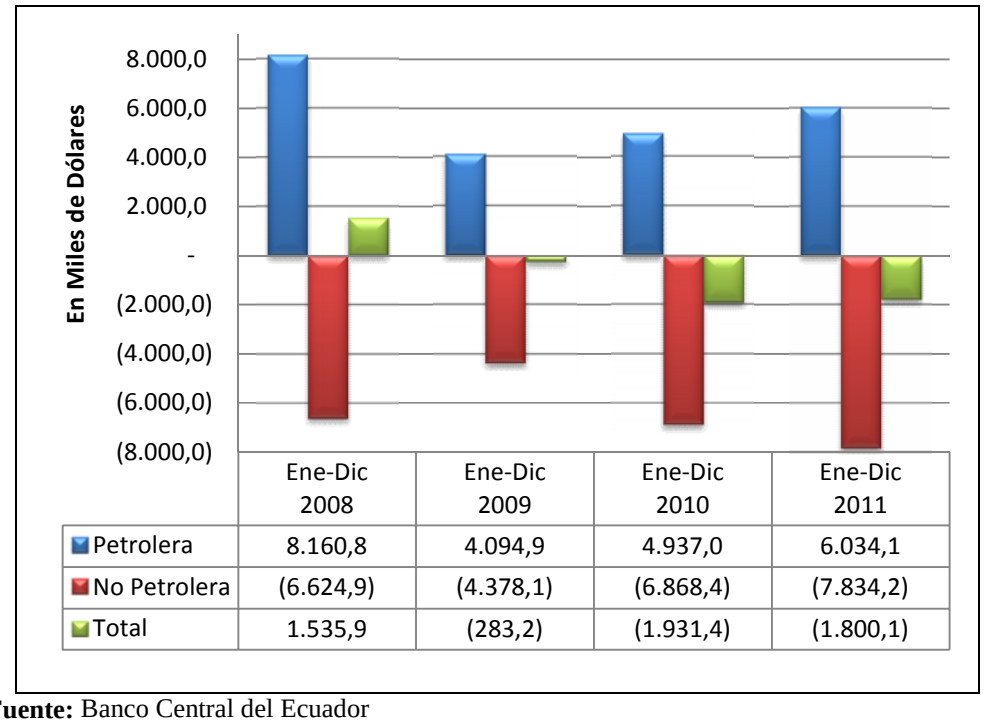
La balanza comercial total de enero a diciembre de 2011 registró un déficit de 1,800.07 millones de dólares, resultado que al ser comparado con el obtenido en el mismo período de tiempo en el año 2010 con un déficit de 1,931.3 millones de dólares, representó una recuperación comercial de un 6.8%.

La balanza comercial petrolera tuvo un saldo favorable de 6m034.1 millones, lo que representa un 22.2% superior al saldo registrado entre enero y diciembre en el año 2010 que fue de 4,937.0 millones de dólares, teniendo en cuenta como consecuencia el incremento del precio del barril de petróleo y sus derivados en un 36.1%.

Por otro lado la balanza comercial no petrolera contabilizó saldos comerciales negativos de 6,868.4 millones de dólares a 7,834.2 millones de dólares lo que significó un crecimiento del déficit comercial no petrolero en un 14.06%.

Gráfico N° 7: Evolución de la balanza comercial petrolera y no petrolera 2008 a 2011

(Periodo Enero – Diciembre)



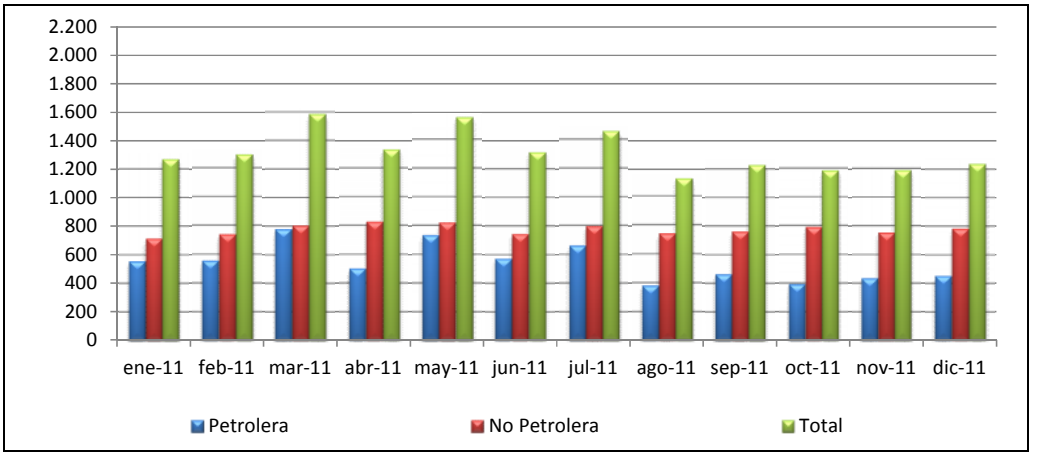
	Ene-Dic 2008	Ene-Dic 2009	Ene-Dic 2010	Ene-Dic 2011
Petrolera	8.160,8	4.094,9	4.937,0	6.034,1
No Petrolera	(6.624,9)	(4.378,1)	(6.868,4)	(7.834,2)
Total	1.535,9	(283,2)	(1.931,4)	(1.800,1)

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

La balanza comercial total en el mes de diciembre de 2011 registró un saldo de menos 544.02 millones de dólares, resultado que representó un aumento en el déficit de 35,0% frente al saldo de mes de octubre de 2011 que fue de 402.97 millones de dólares.

La balanza petrolera entre noviembre y diciembre de 2011 experimentó un aumento en su superávit de 19.53% al pasar de 394.32 millones de dólares a 435.83 millones de dólares, por otra parte para noviembre de 2011, el déficit de la balanza comercial no petrolera creció en un 22.90% con relación al mes anterior.

Gráfico N° 8: Evolución de la balanza comercial petrolera y no petrolera mensual 2011



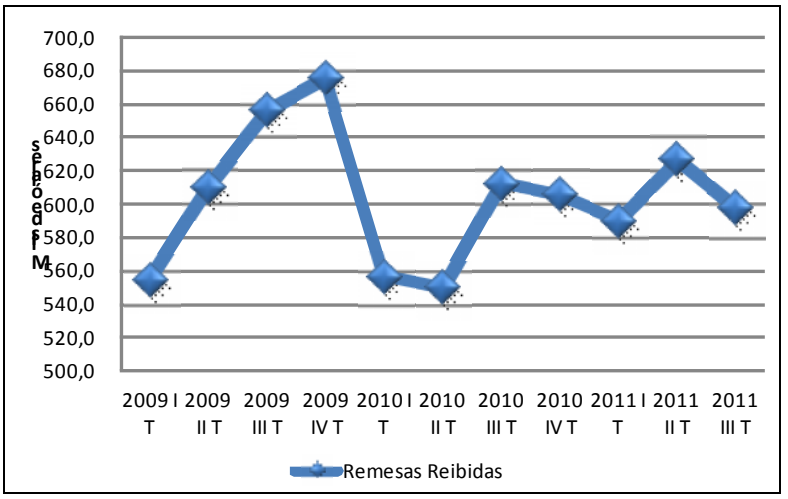
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Las remesas de trabajadores recibidas durante el cuarto trimestre de 2011 alcanzaron la suma de 597,2 millones de dólares, lo que significa un 4.6% menos que el trimestre anterior, que fue de 626,4 millones, y un 2.4% menos con relación al monto registrado en el cuarto trimestre del 2010, que fue de 612.0 millones de dólares.

La disminución en el cuarto trimestre de 2011, se atribuye principalmente a las desfavorables condiciones económicas que registra España, condiciones que son marcadas por el desempleo y la pérdida del poder adquisitivo.

Como se puede apreciar en el siguiente gráfico, el declive de las remesas provenientes desde el exterior (iniciado el 2009) tuvo un repunte a finales del 2009, pero la recuperación aún no alcanzó a cubrir los montos de años anteriores, afectando de forma directa a la economía, y cuyo rubro (remesas) financiaba buena parte del consumo local.

Gráfico N° 9: Evolución trimestral de remesas recibidas 2009 a 2011

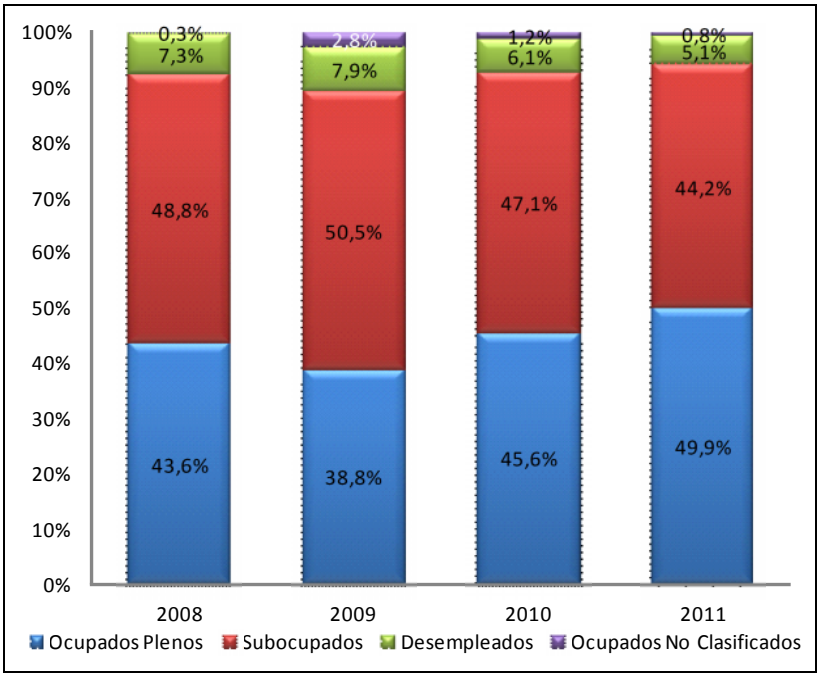


Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Dentro de la estructura laboral de la PEA (Población Económica Activa), en diciembre de 2011 y desde el año 2008, la tasa de ocupados plenos representa la mayor parte de la PEA. Entre el año 2008 y 2011 de observa un aumento de los ocupados plenos y una disminución de los subocupados y desempleados.

En el año 2011, año de estudio, es posible observar que en promedio se percibió menor flujo de efectivo por concepto de remesas en comparación a los últimos años.

Gráfico N° 10: Distribución de la población económicamente activa 2008 a 2010



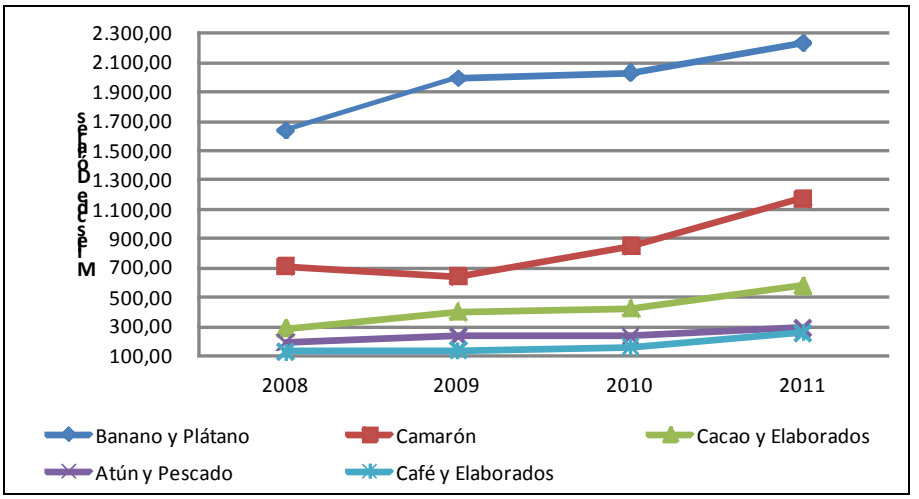
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Al mismo tiempo, es notorio el decrecimiento de población desempleada en los dos últimos años al pasar de 7.3% en 2008 al 5.1% en el 2011 y el aumento de los ocupados plenos de 43.6% en 2008 al 49.9% en 2011. Aún sigue siendo considerable la afectación del desempleo en la economía existiendo una brecha significativa de población subempleada.

Por otra parte, durante el 2011, las industrias claves dentro del sector de las exportaciones tradicionales no petroleras, como son: camarón, cacao y elaborados, atún, pescado, banano, plátano, café y elaborados, totalizaron 4.5 mil millones de dólares, 22,64% superior a la totalización que tuvieron el año anterior que fue de 3,7 mil millones de dólares. Éste incremento viene dado tan solo por un aumento en el precio unitario de dichos productos, que en

promedio reflejaron un aumento del 8.63%, y un aumento de 12.90% con respecto a los volúmenes de ventas.

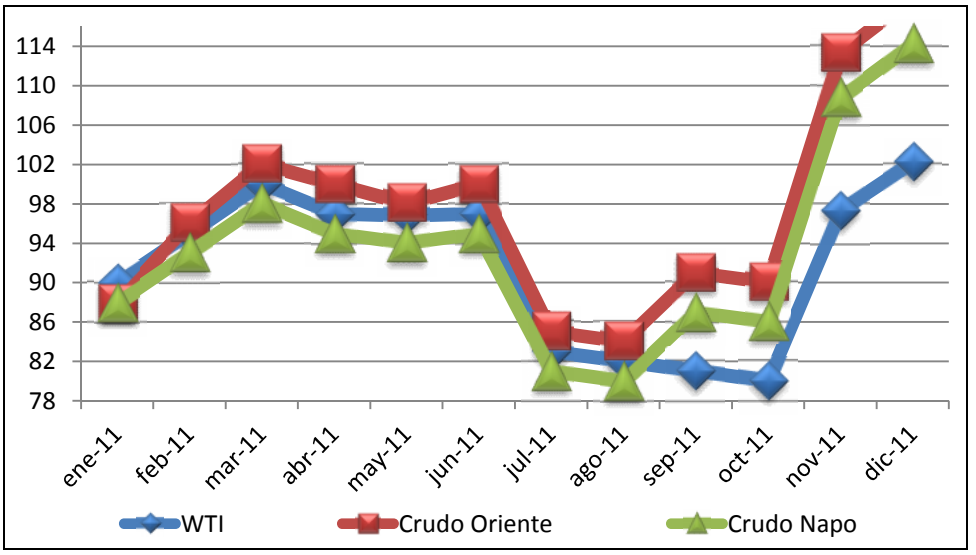
Gráfico N° 11: Tendencia de exportaciones no petroleras de productos tradicionales 2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

En forma paralela, el comportamiento del precio del petróleo fue muy favorable, puesto que, existió una recuperación del mismo en el último trimestre del 2011, lo cual representó un incremento en el precio promedio anual del 15.6% con respecto al año anterior; a continuación se presentan los precios de las principales referencias de crudo durante el año 2011, al igual que los niveles de barriles exportados:

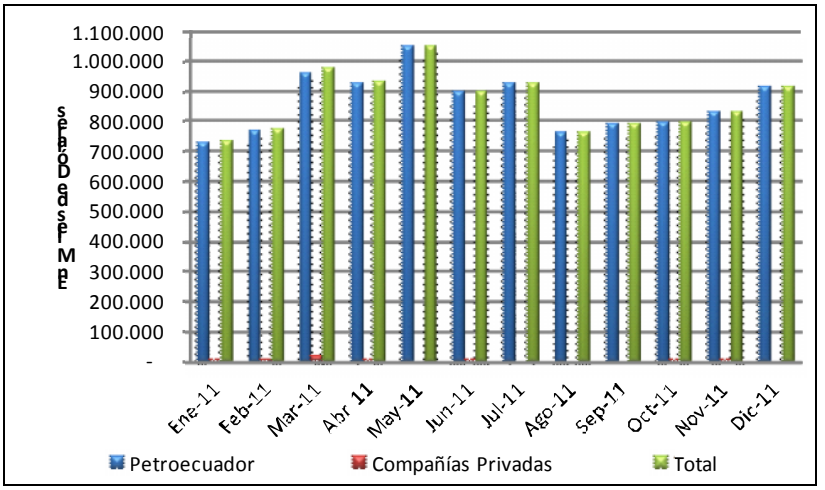
Gráfico N° 12: Evolución del precio del petróleo ecuatoriano 2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

En diciembre de 2011, las exportaciones totales de petróleo de las empresas públicas alcanzaron un valor de 7,4 millones de dólares. Por otro lado las exportaciones del sector privado fueron de millones de dólares. Actualmente el petróleo pertenece al Estado y las compañías privadas reciben un pago por el servicio brindado de explotación petrolera.

Gráfico N° 13: Exportación de petróleo crudo total monetario en 2011



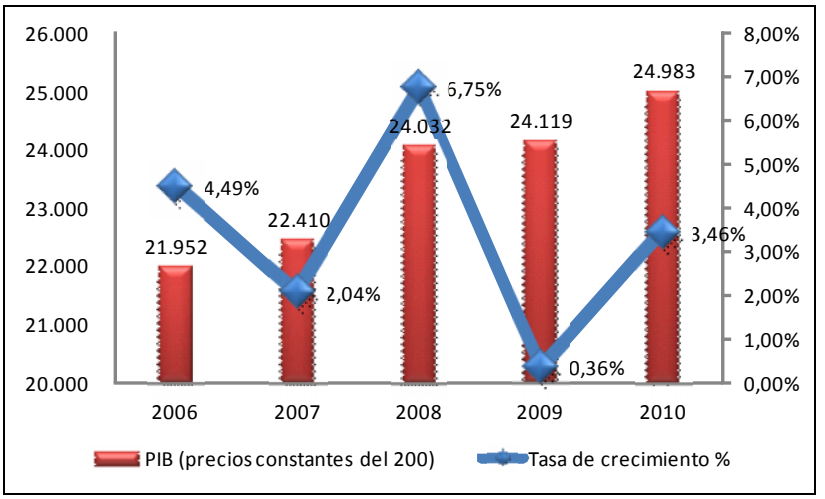
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

1.1.2 Panorama Productivo y Agregado[4]

Hasta el cuarto trimestre del año 2011, el comportamiento de la producción sigue aumentando en comparación al año anterior, esto se puede sustentar mediante el análisis de una de las variables que refleja el crecimiento económico en el agregado, la cual es el PIB.

El crecimiento del PIB en términos reales presentó un crecimiento del 2.0% en el segundo trimestre del 2011, el crecimiento aumento en 2.3% para el tercer trimestre del 2011 y finalmente logro un crecimiento de 1.7% en el cuarto trimestre del año 2011; es evidente que la contribución de las actividades no petroleras es clave para el sustento de la economía del país.

Gráfico N° 14: Variación PIB anualizado por año 2006 a 2010 (US $ miles del 2000)

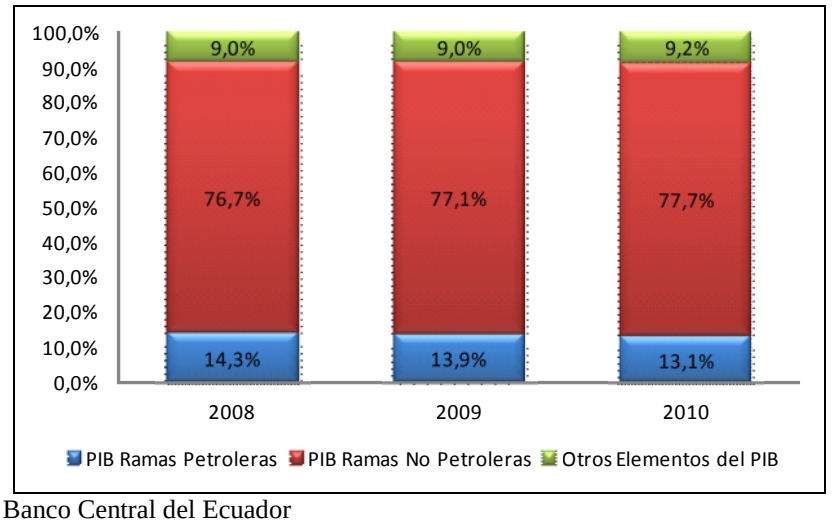


Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

[4] Ibídem.

De igual forma, se puede observar una mejoría en el PIB per cápita con un crecimiento del 2.12% respecto del 2009, llegando a ser de US $1,759 (en términos reales).

Gráfico N° 15: Estructura porcentual anual petróleo en PIB (a precios del 2000)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

En el siguiente cuadro es posible apreciar la contribución de los sectores con variaciones más significativas en el panorama económico. Respecto a este análisis, es importante destacar el notorio incremento de contribución por parte de las industrias manufactureras, así como del comercio y transporte; mientras es evidente el decline en las actividades de explotación de minas y canteras disminuyendo de forma continua en los dos últimos años; sin embargo, estos sectores (minas y canteras) se encuentran en un panorama de inversión y potencial desarrollo en los años próximos.

Cuadro N° 1: Aportación de las industrias en el PIB (en miles de dólares del 2000)

Industrias / Período	2008 (US $ miles del 2000)	2009 (US $ miles del 2000)	2010 (US $ miles del 2000)
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	**2,473**	**2,510**	**2,574**
Explotación de minas y canteras	**3,526**	**3,440**	**3,377**
Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	**3,341**	**3,290**	**3,404**
Suministro de electricidad y agua	**240**	**211**	**220**
Construcción y obras públicas	**2,124**	**2,238**	**2,335**
Comercio al por mayor y al por menor	**3,587**	**3,503**	**3,642**
Trasporte y almacenamiento	**1,729**	**1,792**	**1,876**
Servicios de Intermediación financiera	**531**	**540**	**570**
Otros servicios	**3,809**	**3,874**	**4,132**
Servicios gubernamentales	**1,165**	**1,228**	**1,285**
Servicio doméstico	**30**	**30**	**30**
Serv. de intermediación financiera medidos indirectamente	-697	-719	-752
Otros elementos del PIB	2,175	2,182	2,290
Producto Interno Bruto	**24,033**	**24,120**	**24,983**

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Cuadro N° 2: Aportación de las industrias en el PIB (proporción)

Industrias / Período	Proporción 2008	Proporción 2009	Proporción 2010
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	**10.3%**	**10.4%**	**10.3%**
Explotación de minas y canteras	**14.7%**	**14.3%**	**13.5%**
Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	**13.9%**	**13.6%**	**13.6%**
Suministro de electricidad y agua	**1.0%**	**0.9%**	**0.9%**
Construcción y obras públicas	**8.8%**	**9.3%**	**9.3%**
Comercio al por mayor y al por menor	**14.9%**	**14.5%**	**14.6%**
Trasporte y almacenamiento	**7.2%**	**7.4%**	**7.5%**
Servicios de Intermediación financiera	**2.2%**	**2.2%**	**2.3%**
Otros servicios	**15.8%**	**16.1%**	**16.5%**
Servicios gubernamentales	**4.8%**	**5.1%**	**5.1%**
Servicio doméstico	**0.1%**	**0.1%**	**0.1%**
Serv. de intermediación financiera medidos indirectamente	**-2.9%**	**-3.0%**	**-3.0%**
Otros elementos del PIB	**9.0%**	**9.0%**	**9.2%**
Producto Interno Bruto	**100.0**	**100.0**	**100.0**

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

1.1.3 Panorama Financiero[5]

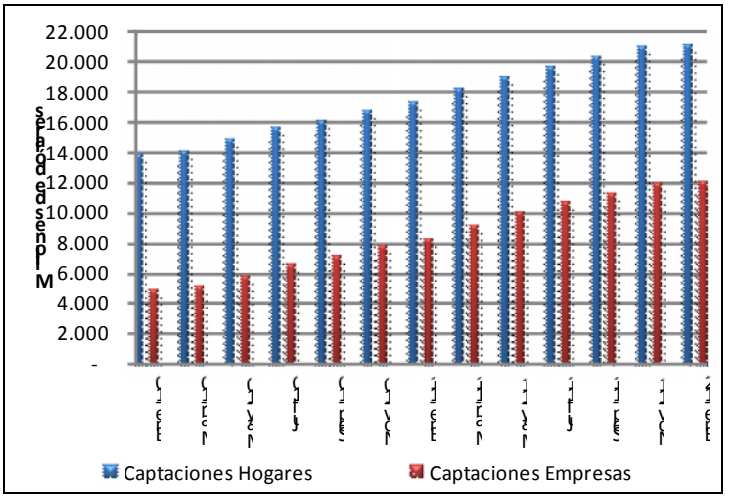
En lo que se refiere a las variables financieras, el país tuvo un comportamiento marcado por medidas progresivas dirigidas a las entidades del sistema financiero para asegurar la disponibilidad de créditos, aún a costo de relajar ciertas medidas de ortodoxia en la administración de riesgos bancarios, que fueron tomadas como consecuencia de la adopción de los estándares de Basilea en la supervisión bancaria, posteriores a la crisis de 1998 y 1999.

[5] Ibídem.

En el caso de los depósitos de empresas y hogares en el Sistema Financiero alcanzaron en enero de 2012 el valor de 21,089.5 millones de dólares, que representan el 32% del PIB, mientras que en diciembre de 2011 fue de 10,075.7 millones de dólares lo que representa el 31.8% del PIB.

La tasa de crecimiento anual fue de 24.3% en enero de 2012 y 21.5% en diciembre del 2011.

Gráfico N° 16: Captaciones del Sistema Financiero (Enero 2010 – Enero 2012)

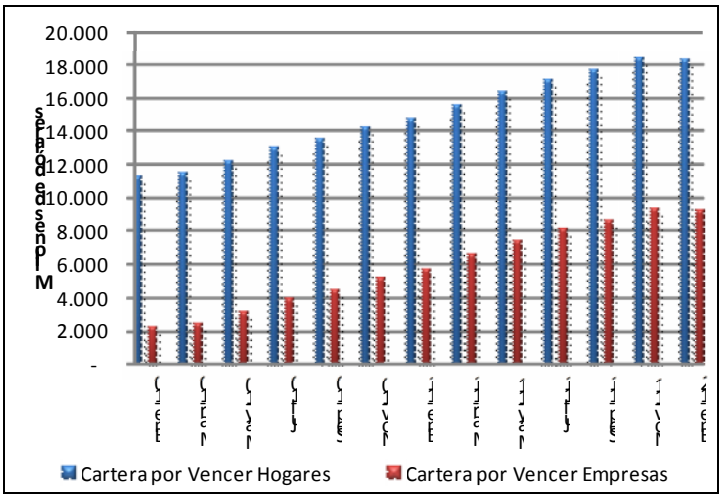


Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Con respecto a la cartera por vencer del Sistema Financiero al sector privado, es decir empresas y hogares, en enero del 2012 fue de 18,238.8 millones de dólares, lo que representa en 27.8% del PIB, en comparación a los 18,350.8 millones de dólares en diciembre del 2011, lo que representa el 27.8% del PIB.

Por otro lado, la relación de colocaciones sobre captaciones para enero del 2012 fue de 0.86, es decir de cada dólar depositado en el sistema de colocó 0.86 centavos de dólar.

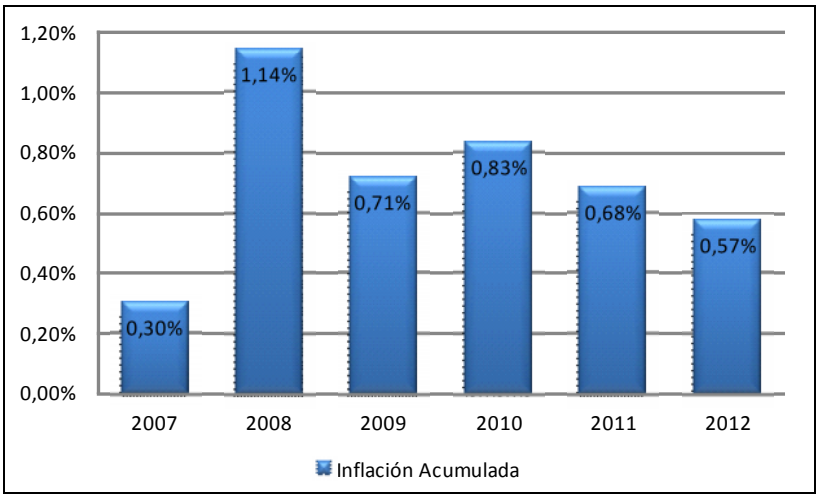
Gráfico N° 17: Cartera por vencer del Sistema Financiero (Enero 2010 – Enero 2012)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Con respecto, a la inflación acumulada y mensual en enero de 2012 que fue de 0.57%, esta fue inferior a los porcentajes de los años 2009 a 2011. Este incremento acumulado registró su mayor variación en las divisiones de consumo de Bebidas Alcohólicas, Tabaco y Estupefacientes que fue de 1.93%, con respecto al transporte la inflación fue de 1,92%, y con respecto a los hoteles la inflación fue de 1.29%.

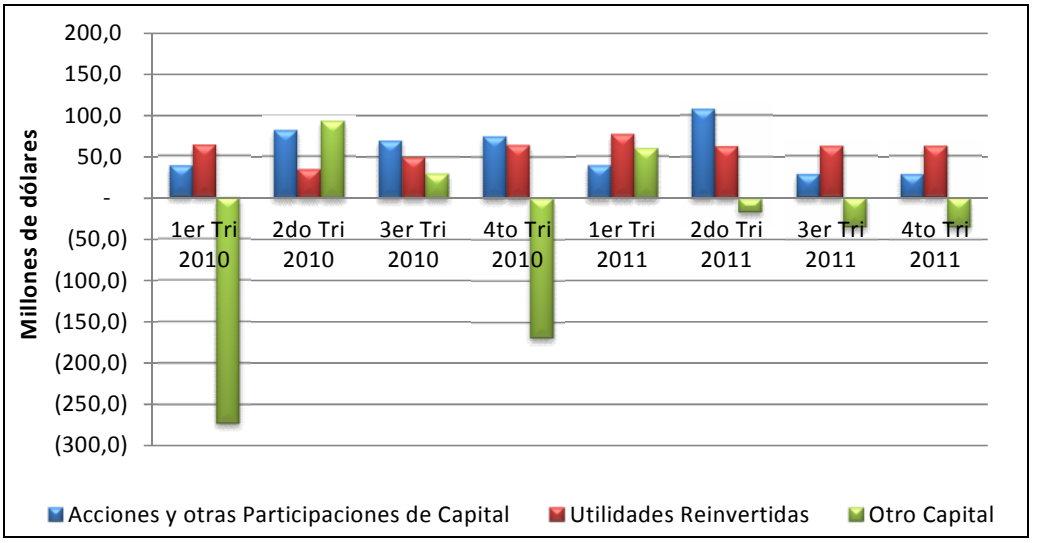
Gráfico N° 18: Inflación acumulada en enero de cada año (2007 – 2012)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Por otro lado, durante el cuarto trimestre de 2011, el flujo de la inversión extranjera directa neta fue de 55.2 millones de dólares, desglosados de la siguiente manera: 28.2 millones de dólares correspondió a capital fresco, 62.1 millones de dólares a utilidades reinvertidas y -35.2 millones de dólares a movimientos netos de capital, es decir desembolsos menos amortizaciones, de empresas relacionadas con sus afiliadas.

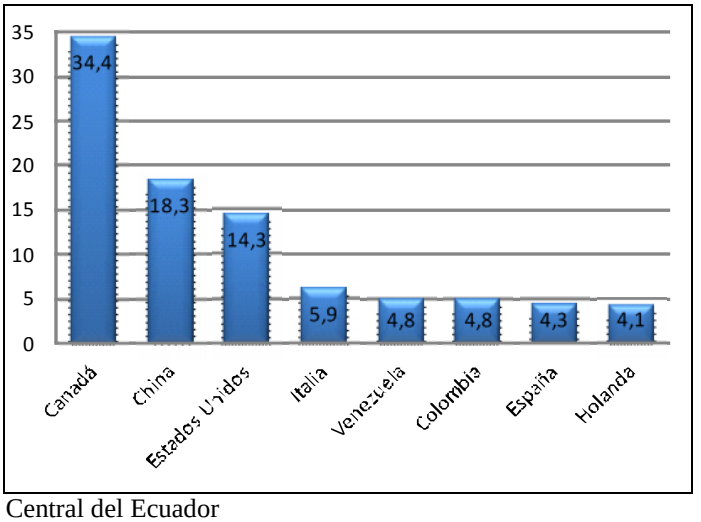
Gráfico N° 19: Inversión Extranjera Directa Trimestral (2010 – 2011)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Durante el cuarto trimestre de 2011, Canadá se constituyó en el país con mayor inversión extranjera directa neta en el Ecuador con un total de 34,4 millones de dólares, luego se ubicó la inversión proveniente de China con un total de 18,3 millones de dólares, a continuación se ubicó la inversión de los Estados Unidos de América, siguió Italia con una inversión de 5,9 millones de dólares, Venezuela aportó con una inversión de 4,8 millones de dólares, Colombia aportó de igual manera con 4,8 millones de dólares, la inversión de España fue de 4,3 millones de dólares y Holanda aportó con una inversión de 4,1 millones de dólares.

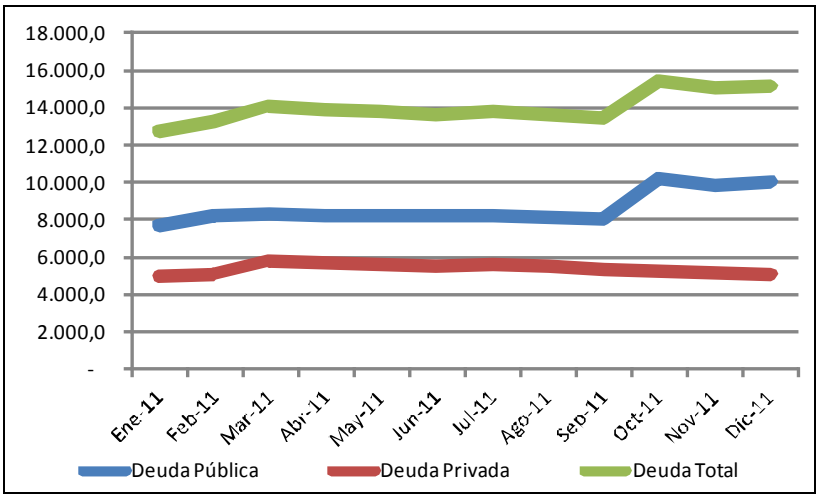
Gráfico N° 20: Inversión Extranjera Directa por País de Origen 4to Trimestre 2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Con respecto a la deuda externa, en diciembre de 2011, el saldo de la deuda externa pública fue de 10,055.3 millones de dólares, mientras que el saldo de la deuda externa privada fue de 5,076.8 millones de dólares. En términos del Producto interno Bruto PIB, los saldos de la deuda externa pública y privada representaron el 15.2% y el 7.7% respectivamente.

Gráfico N° 21: Saldo de la Deuda Externa Pública y Privada durante 2011

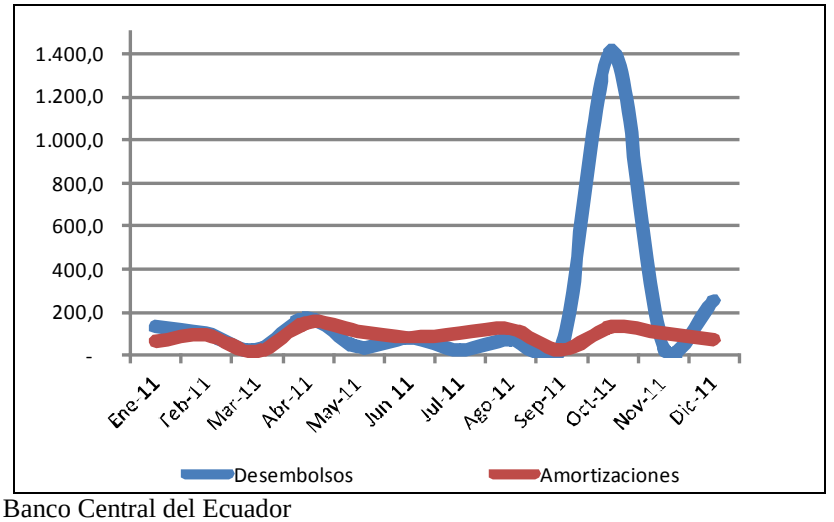


Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

Finalmente, de acuerdo al movimiento de la deuda externa pública del mes de diciembre de 2011, se recibieron desembolsos por 252,7 millones de dólares y se pagaron amortizaciones por 67,0 millones de dólares.

El movimiento neto fue positivo en 185,7 millones de dólares y el saldo de la deuda externa pública a diciembre de 2011 fue de 10,055.3 millones de dólares.

Gráfico N° 22: Saldo de la Deuda Externa Pública y Privada durante 2011



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: David Mejía P.

1.1.4 Resumen

A pesar de las estrategias implementadas por los sujetos políticos y económicos para lograr resurgir de las consecuencias acarreadas por la crisis financiera global de años previos, persisten indicadores que no han generado una recuperación alentadora, y por el contrario se han visto inmersos en un nivel de reducción sostenida, como es el caso de la reducción de los flujos de remesas percibidas del exterior, disminución de la inversión extranjera directa, decremento de los volúmenes de exportaciones, y el incremento de la tasa de desocupación.

Con respecto a los ingresos petroleros, durante el 2011 se vieron influenciados de forma positiva por el incremento en el precio de petróleo; aumentando así, el flujo de circulante en la economía.

Cabe destacar que el éxito de las medidas aplicadas es aparente en algunos de los indicadores macroeconómicos, como es el caso del endeudamiento extranjero que permitió mantener un indicador del riesgo país (EMBI) de manera sostenida durante el 2011; la tendencia positiva en captaciones y créditos en el mercado financiero.

1.2 COMPORTAMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA EN EL ÁMBITO MUNDIAL

La industria global de alimentos y bebidas no alcohólicas se caracteriza por ser una industria altamente fragmentada con gran cantidad de participantes y una demanda

en el mercado diverso; motivo por el cual se requieren de varias compañías para satisfacer los requisitos de los compradores. Aunque existen empresas con gran poder de mercado, no existe una sola que acapare la mayor parte del mercado mundial, sino que pueden tener una presencia importante a nivel regional o local. En dicho entorno, las compañías tienen un alto grado de libertad estratégica, es decir que pueden coexistir muchos enfoques estratégicos diferentes.

En la actualidad se observan movimientos multimillonarios entre grandes participantes de la industria de alimentos y bebidas no alcohólicas. A medida que esta industria evoluciona, dichos participantes deciden crear estrategias para mejorar sus márgenes operativos y de utilidad.

A nivel mundial, la industria de alimentos y bebidas no alcohólicas se ve impulsada por una serie de compañías que se encargan de manufacturar y procesamiento de diferentes productos para el consumo humano. Esta producción se vende en términos generales a través de mayoristas y detallistas.

De acuerdo a un estudio de mercado de la empresa Datamonitor[6], la industria mundial de alimentos, que comprenden las ventas de las empresas en América del Norte, América del Sur, Europa del Este, Europa del Oeste y Asia, generaron ingresos alrededor de los US $3,931.5 millones; lo cual representa una tasa de crecimiento compuesto de cerca del 5.6% para el período 2006-2010.

La industria de alimentos se encuentra en plena consolidación en todo el mundo mediante la instrumentación de fusiones, adquisiciones y acuerdos de joint ventures

[6] DATAMONITOR. ***Industry Profile – Global Food Products.***

entre empresas. Por esta razón no es raro encontrarse con firmas regionales que actúan como empresas de manufactura bajo contrato para las grandes multinacionales de alimentos.

Algunas de las estrategias de expansión adoptadas dentro de esta industria son:

- Adquisiciones:

  Por muchos años, la forma más confiable de aumentar las ventas en la altamente madura industria de alimentos y bebidas, ha sido el adquirir otros negocios. Sin embargo, a diferencia de los esfuerzos de diversificación en los setentas y ochentas cuando las compañías de comida y bebidas compraron negocios completamente no relacionados, las adquisiciones desde los noventas han tendido a ser adherencias de líneas de negocios complementarios a las operaciones existentes.

- Expandir canales de distribución:

  Con el constante incremento de la comida fuera de casa en los últimos años, muchas compañías alimenticias y de bebidas han expandido agresivamente su distribución a tiendas para alcanzar los centros de alimentación del consumidor en la actualidad. De este modo, se venden productos a compañías que se especializan en los servicios de distribución o directamente a negocios de servicios alimenticios. Otras compañías han formado divisiones que son responsables solamente de la distribución de los diversos productos de las

compañías, a través de tiendas de servicios alimenticio y localidades de venta al por menor, adicionales a supermercados. Esta estrategia permite que las compañías participen directamente en la tendencia dirigida a conseguir una mayor participación en el segmento de negocio de comida fuera de casa, manteniendo al mismo tiempo un bajo costo para los nuevos productos en el mercado.

- Ventas Internacionales:

  La expansión internacional permite que las compañías participen en mercados que pueden estar creciendo a un ritmo más acelerado, o que son mucho menos competitivos, como el mercado de Estados Unidos. Muchas de las más grandes compañías de alimentos y bebidas inicialmente entraron en diversos países a través de joint ventures con compañías locales. Esta es una forma de mantener costos relativamente bajos para participar en mercados extranjeros, ya que requiere una menor inversión inicial que la requerida para una adquisición franca. A través de joint ventures las compañías pueden aprender de su socio, los gustos, asuntos de regulación y características específicas del mercado. Una vez que este conocimiento de mercado es adquirido, muchas de las grandes compañías adquieren a sus socios y continúan expandiendo su negocio.[7]

Por ello, considerando el nivel de competencia de la industria y el crecimiento limitado en los diversos mercados domésticos, las firmas de la industria alimenticia y

[7] Ibídem.

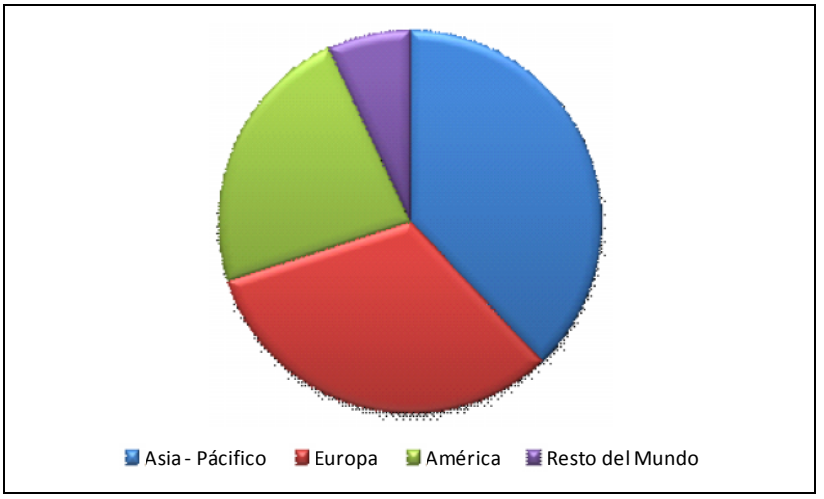
de bebidas se han visto tentadas a ingresar a economías emergentes como Europa del Este y Asia, en busca de nuevas oportunidades. Estas economías presentan un crecimiento acelerado debido a que existe un crecimiento de los consumidores en el segmento socio-económico conocido como “clase media”.

La industria global de alimentos ha tenido una leve desaceleración en cuanto a su crecimiento en los últimos años; creciendo a una tasa marginal durante el año 2010; sin embargo se espera que el crecimiento mejor sustancialmente en el 2011, llegando a una tasa de crecimiento superior al obtenido en años anteriores.

Se espera que a futuro que esta industria continúe en un proceso expansión; y de acuerdo a datos del estudio de un estudio de Datamonitor, se proyecta un incremento en la ventas a una tasa compuesta del 4.2% para los próximos 5 años. De esta manera las ventas de esta industria llegarían a un valor de US $4,830 miles de millones a finales del año 2015.

En cuanto a la segmentación de las ventas mundiales a continuación se presenta un gráfico donde se puede apreciar la distribución de estas ventas por región.

Gráfico N° 23: Segmentación de las ventas mundiales de la industria de alimentos 2010 por región



Fuente: Datamonitor
Elaborado por: David Mejía P.

Así mismo el estudio destaca que los productos alimenticios relacionados con productos agrícolas representan un significativo porcentaje de las ventas globales dentro de la industria de alimentos; representando el 42.2% del valor de las ventas a nivel mundial.

San José de Costa Rica se mantuvo este año como el mayor exportador mundial de piña fresca gracias a un crecimiento de 8% en sus ventas de esta fruta, que generaron al país $743 millones, según informó la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Piña (Canapep). Desde 2007, Costa Rica es el principal exportador mundial de piña.[8]

La industria de manufactura de bebidas está agrupada en dos sub-grupos principales: bebidas no alcohólicas y alcohólicas.

[8] ECUADOR. DIARIO HOY. [http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/c-rica-principal-exportador-de-pina-523340.html]. Fecha de acceso: 2012-25-01; Hora: 17:08.

La industria de bebidas no alcohólicas involucra a todas las bebidas naturales o artificiales que no contengan alcohol. El sector de bebidas no alcohólicas carbonatadas comprende especialmente las colas o gaseosas (regulares y de dieta), bebidas carbonatadas con saborizantes de frutas, las bebidas carbonatadas saborizadas para hacer mezclas o cócteles, y otras en general[9]. Por ejemplo, la industria embotelladora de gaseosas y agua en Estados Unidos cuenta con alrededor de 3,000 compañías productoras con ingresos anuales que en conjunto alcanzaron aproximadamente US $70,000 millones. De ellas, The Coca-Cola Company (en adelante TCCC) y PepsiCo. Inc. (en adelante PEP) retienen más de 70% del mercado como resultado de una fuerte consolidación durante la última década.

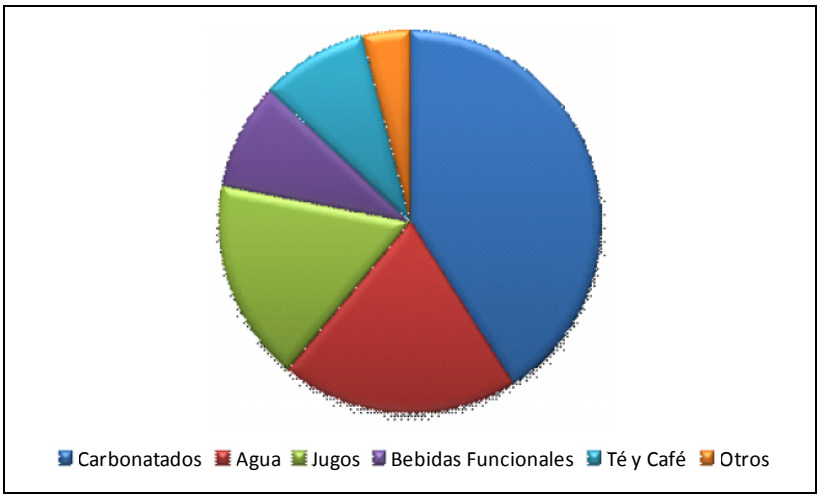
Sin embargo, cabe mencionar que desde el 2009, las dos empresas principales en términos de participación de mercado experimentaron una reducción de su cuota a cuesta de la ganancia de Dr. Pepper Snapple Group, Inc., una entidad relativamente nueva en comparación a los competidores tradicionales, como resultado de su estrategia de negocios que impulsó innovadores productos al mercado.

El mercado mundial de bebidas no alcohólicas generó ingresos totales de $ 503,7 mil millones en 2010, lo que representa una tasa de crecimiento compuesto anual del 2,7% para el período que abarca el período 2006-2010.

La segmentación del mercado se muestra a continuación:

[9] DATAMONITOR: ***Beverage Industry Overview.***

Gráfico N° 24: Segmentación del mercado de bebidas no alcohólicas



Fuente: Datamonitor
Elaborado por: David Mejía P.

Cuadro N° 3: Principales empresas de bebidas carbonatadas (participación de mercado)

Empresas	Participación de mercado 2010 %	Participación de mercado 2009 %
The Coca-Cola Co.	42.0	41.9
PepsiCo	29.3	29.9
Dr Pepper Snapple	16.7	16.4
Cott Corp.	4.8	4.9
Nacional de Bebidas	2.8	2.7
Hansen Natural	1.0	0.9
Red Bull	0.8	0.7
Big Red	0.5	0.5
Rockstar	0.5	0.4
Etiquetas privadas y otras	1.6	1.7
Total Industria	**100**	**100**

Fuente: BEVERAGE DIGEST. [http://www.beverage-digest.com/pdf/top-10_2011.pdf]. ***Special Issue, Top-10 CSD Results for 2010.*** Fecha de acceso: 25 de Agosto 2011.
Elaborado por: David Mejía P.

De igual forma, las marcas más reconocidas y vendidas en el mercado estadounidense son las de propiedad de las tres principales empresas fabricantes de bebidas, tal como se muestra a continuación.

Cuadro N° 4: Principales marcas de bebidas carbonatadas (participación de mercado)

Empresas	Participación de mercado 2010	Participación de mercado 2009
Coca-Cola (Coca-Cola)	17.0	17.0
Pepsi (PepsiCo)	9.9	9.9
Diet Coke (Coca-Cola)	9.5	9.9
Monte Rocío (PepsiCo)	6.8	6.7
Dr Peper (DPS)	6.3	6.1
Diet Pepsi (PepsiCo)	5.6	5.6
Sprite (Coca-Cola)	5.3	5.5
Dieta Rocío (PepsiCo)	2.0	1.9
Fanta (Coca-Cola)	1.9	1.8
Dr Peper Dieta (DPS)	1.8	1.8

Fuente: BEVERAGE DIGEST. [http://www.beverage-digest.com/pdf/top-10_2011.pdf]. ***Special Issue, Top-10 CSD Results for 2010.*** Fecha de acceso: 25 de Agosto 2011.
Elaborado por: David Mejía P.

La estructura de la industria de manufactura y distribución de bebidas se puede simplificar en dos niveles operativos. El primer nivel consiste en la producción de la esencia saborizada comúnmente conocida como concentrado, que es el ingrediente principal en la producción de las bebidas gaseosas. El segundo nivel es el de las embotelladoras, quienes compran el concentrado de las productoras para elaborar las bebidas, embotellarlas y distribuirlas a los puntos de consumo.

Esta estructura de dos niveles es más eficiente funcionalmente, cuando ambas compañías (la productora del concentrado y la embotelladora) se encuentran en el mismo territorio. Cuando esto ocurre, se reduce uno de los más elevados costes en la industria de bebidas que es la transportación del concentrado. Este concentrado al ser el ingrediente central del producto y basarse en una fórmula secreta, que junto al prestigio de la marca representan los activos más valiosos, tiene que ser

necesariamente enviado a las distintas filiales, en lugar de proporcionarles la fórmula para su producción local. El resto de insumos que requiere una embotelladora muchas veces es de fácil acceso local pues se refieren a jarabe de maíz, contenedores plásticos, botellas de vidrio, latas de aluminio y contenedores de tereftalato de polietileno (PET).[10]

La producción y distribución se mide en términos de volumen y la unidad usualmente empleada es la jaba o caja de 192 onzas (29.57 ml cada onza fluida).[11]

En las marcas más importantes de la industria como Coca-Cola, los insumos de empaque requieren ser aprobados por el proveedor del concentrado y el precio del mismo se define en contratos especiales. Además, el proceso de marketing y promoción suele ser asumido por embotellador pero con apoyo del productor de concentrado y dueño de la marca. Es así que en un año, por ejemplo, TCCC puede invertir más de US$ 600 millones en servicios de publicidad a Coca-Cola Enterprises, su principal embotellador en EEUU.[12]

En EE.UU. la industria de fabricación de bebidas no alcohólicas incluye alrededor de 450 empresas con ingresos anuales combinados de alrededor de $ 40 mil millones. Las principales empresas incluyen Coca-Cola, PepsiCo, Dr Pepper Snapple Group, and Hansen Natural Corporation.[13]

---

[10] HOOVER'S. [http://www.hoovers.com/beverage-manufacture-and-bottling-/--ID__164--/free-ind-fr-profile-basic.xhtml]. ***Industry Overview: Beverage Manufacture and Bottling.*** Fecha de acceso: 2009-10-03; Hora: 10:45.

[11] Ibídem.

[12] Ibídem.

[13] HOOVERS. [http://www.hoovers.com/industry/nonalcoholic-beverage-manufacturing/1048-1.html]. Fecha de acceso: 20-01-2012.

El eje de esta industria es el avance tecnológico y la eficiencia de sus procesos además de la distribución y los canales empleados para ello.[14]

1.3 COMPORTAMIENTO Y EVALUACIÓN DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA EN EL ÁMBITO LOCAL

La industria de alimentos y bebidas no alcohólicas en el Ecuador ha estado cambiando constantemente durante los últimos años. La alta competencia existente, así como las bajas barreras a la entrada de nuevos competidores, especialmente por parte de empresas que se dedican a la importación de productos de países como Colombia y Argentina, donde el costo de su principal materia prima es en algunos casos mucho más bajo, ha ocasionado que las compañías que ya contaban con presencia en el mercado incrementen sus esfuerzos e inviertan mayores recursos en gastos de mercadeo, promociones y lanzamiento de nuevos productos.

El mercado de dulces en el Ecuador adquiere cada vez mayor presencia, especialmente de productos como caramelos, chocolates, galletas y chicles. La tendencia de los consumidores ecuatorianos es incluir dichos productos en la canasta familiar. Por otro lado se hallan empresas que encabezan las importaciones de dulces de otros países, tales como Colombia, Perú, Chile, Argentina y Estados Unidos como son: Colombina, Cadbury Adams, Kraft, Cordialsa, Aldor, Empresas y Nacional de Chocolates.

---

[14] HOOVER'S. [http://www.hoovers.com/beverage-manufacture-and-bottling-/--ID__164--/free-ind-fr-profile-basic.xhtml]. ***Industry Overview: Beverage Manufacture and Bottling.*** Fecha de acceso: 2009-10-03; Hora: 10:45.

Dado el alto nivel de competencia, y la diversidad de productos que hay en esta industria, la balanza del poder de negociación se inclina hacia el lado del consumidor, provocando que el precio sea un factor primordial en la decisión de compra de un producto, que en términos económicos implica que la elasticidad precio en este mercado sea bastante alta.

Adicionalmente, es importante mencionar que en el año 2009, las políticas aplicadas al sector importador mencionadas en el numeral II.A, afectaron significativamente a las compañías en esta industria (particularmente a la importadora), obligando el establecimiento de estrategias comerciales y financieras con el objetivo de equilibrar el impacto negativo generado en volúmenes de venta y participación de mercado. No obstante, en general ante la subida de algunos precios, los consumidores prefirieron productos nacionales que no reflejaron incrementos de precio.

1.4 COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA LOCAL Y MUNDIAL EN LA INDUSTRIA ALIMENTICIA

La demanda a nivel mundial y local está dada por cambios en factores demográficos y socio-económicos, principalmente en los referentes a la edad de la población, nivel de empleo, estructura del hogar y niveles de gasto corriente.[15] Adicionalmente, influyen los factores externos macroeconómicos, sobretodo el nivel inflacionario.

Los productos con mayor incidencia en la industria de la distribución de alimentos son los preparados y procesados, aunque también juegan un papel fundamental los

[15] HOOVER'S; INDUSTRY OVERVIEW. [http://www.hoovers.com/food-distributors/--ID__43--/free-ind-fr-profile-basic.xhtml]. ***Food Distributors.*** Fecha de acceso: 2008-13-01; Hora: 10:45.

congelados. Además de ellos, los productos frescos como lácteos, carnes y productos horneados tienen repercusión para el negocio del segmento distribuidor.[16]

Indudablemente, el factor más importante en la industria alimentaria es la tendencia y preferencias del consumidor, quien define qué productos deben producirse, qué se consume más y, por ende, las estrategias del sector distribuidor. En este aspecto, los mercados emergentes y los mercados desarrollados puntualizan las propensiones de consumo.[17]

Conjuntamente con la capacidad adquisitiva y las preferencias de consumo, otros factores como el envejecimiento progresivo de la población en los países occidentales, la incorporación de la mujer al mundo laboral, la reducción de convivencia dentro de la estructura familiar y el notable aumento de hogares unipersonales, han significado una importante transformación en las exigencias hacia los alimentos con tendencia a las comidas listas para consumo.[18]

La edad es un factor influyente en la tendencia del consumidor. Al avanzar la edad, el número de receptores de sabor disminuyen, hecho que conduce a una mayor demanda de productos con sabores y texturas mejoradas con el paso del tiempo.[19]

Dentro de la demanda local de alimentos la industria de confites en el Ecuador cuenta con una alta representatividad a nivel de la demanda de sus productos. La

[16] Ibídem.
[17] UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CATALUNYA - INSTITUTO DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN. [http://www-ice.upc.es/documents/eso/aliments/HTML/home-3.html]. ***La Industria Alimentaria.*** Fecha de acceso: 2008-13-01; Hora: 10:45.
[18] Ibídem.
[19] Ibídem.

industria local de alimentos es fuertemente competitiva, involucrando marcas de diferentes países, así como las marcas ecuatorianas que abarcan gran parte del mercado.

Basados en la información publicada por el Banco Central del Ecuador, el total de las importaciones de bombones, caramelos, confites y pastillas para el año 2009 sumaron US $12,813,600; lo cual representa una disminución en un 33.51% con respecto a los US $19,272,370 que se registraron en el 2008.[20]

Dentro del mercado ecuatoriano, la mayor cantidad de importaciones de bombones, caramelos, confites y pastillas vienen de Colombia con un 73.96% de participación, seguido por Argentina con el 11.19%, Perú con un 8.57%, Brasil con el 1.45% y Chile con 1.44%.[21]

Si miramos el total de exportaciones de bombones, caramelos, confites y pastillas para el año 2009, éstas totalizaron US $21,730,970, lo cual representa una disminución del 28.34% con respecto al valor total de importaciones del 2008 que fue de US $30,324,860.[22]

Dentro del mercado ecuatoriano la mayor cantidad de exportaciones de bombones, caramelos, confites y pastillas tuvieron como destino a países como Brasil, Estados Unidos y Canadá.[23]

[20] BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. ***Sector Externo.***
[21] Ibídem.
[22] Ibídem.
[23] Ibídem.

En conclusión, la demanda en el segmento de distribución de alimentos depende de los mismos factores que la industria alimentaria, pues el consumidor es el que conduce las tendencias de producción, distribución y comercialización. Además, la distribución en particular podría verse afectada también por factores que inciden directamente en el abastecimiento y en la capacidad operativa, por lo que los avances tecnológicos y los niveles de precios en elementos como la tecnología de la información, valor del combustible, costo de transportación, espacios de almacenamiento y tecnología de conservación, congelamiento, microondas, son elementos que repercuten en el desempeño de los actores del sector distribuidor e incluso minorista.[24]

[24] HOOVER'S; INDUSTRY OVERVIEW. ***Op. Cit.***

2 MARCO TEÓRICO DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

2.1 ANTECEDENTES ECONÓMICO Y LEGALES

2.1.1 Legislación Ecuatoriana en Materia de Precios de Transferencia

Los precios de transferencia son los precios a los cuales una empresa trasfiere bienes físicos y propiedad intangible, proporciona servicios o realiza cualquier tipo de operación con sus empresas relacionadas; cuya vinculación deriva de algún lado de control por participación en el capital, por control administrativo o por control económico puede generar la posibilidad de imponer un precio a sus transacciones contrapuestos a precios del mercado, entendidos estos últimos como los que regulan las operaciones entre empresas independientes.

En este contexto, el Gobierno ecuatoriano a partir del año fiscal 2005 (periodo de iniciación), incorpora el sistema de precios de transferencia a la legislación nacional, haciendo de este modo obligatoria su observancia. Estas normas de precios de transferencia se aplicarán a operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliadas tanto en Ecuador como en el exterior. En el año 2008 con la aprobación y expedición de la nueva ley y reglamento tributario se modificaron ciertas disposiciones legales referentes a Precios de Transferencia, las cuales se reflejan en los artículos establecidos en la Sección

Segunda de Precios de Transferencia y el artículo 23[25] de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, así como de los artículos 84 al 89 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Así mismo, es preciso señalar que la normativa tributaria ecuatoriana (Art. 84 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno) establece que como referencia técnica para el régimen de precios de transferencia establecido en el país se adoptarán las "Directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias", aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) de 1995, en la medida en que las mismas sean congruentes con las disposiciones respectivas de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, el Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y los tratados celebrados por el país.

[25] La administración tributaria podrá determinar los ingresos, los costos y gastos deducibles de los contribuyentes, estableciendo el precio o valor de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando para esas operaciones los precios y valores de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, ya sea que éstas se hayan realizado con sociedades residentes en el país o en el extranjero, personas naturales y establecimientos permanentes en el país de residentes en el exterior, así como en el caso de las actividades realizadas a través de fideicomisos. El sujeto activo podrá, dentro de la determinación directa, establecer las normas necesarias para regular los precios de transferencia en transacciones sobre bienes, derechos o servicios para efectos tributarios. El ejercicio de esta facultad procederá, entre otros, en los siguientes casos:
a) Si las ventas se efectúan al costo o a un valor inferior al costo, salvo que el contribuyente demuestre documentadamente que los bienes vendidos sufrieron demérito o existieron circunstancias que determinaron la necesidad de efectuar transferencias en tales condiciones; b) También procederá la regulación si las ventas al exterior se efectúan a precios inferiores de los corrientes que rigen en los mercados externos al momento de la venta; salvo que el contribuyente demuestre documentadamente que no fue posible vender a precios de mercado, sea porque la producción exportable fue marginal o porque los bienes sufrieron deterioro; y, c) Se regularán los costos si las importaciones se efectúan a precios superiores de los que rigen en los mercados internacionales. Las disposiciones de este artículo, contenidas en los literales a), b) y c) no son aplicables a las ventas al detal.

2.1.2 Obligaciones para los Contribuyentes

Para pactar a valores de mercado (Principio Arm's Length), artículo enumerado (2) de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

A partir del año 2005 los sujetos pasivos del impuesto sobre la renta que celebren operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliadas o residentes en el exterior, están obligados a determinar, para efectos del impuesto sobre la renta, sus ingresos ordinarios y extraordinarios, sus costos y deducciones, considerando para esas operaciones los precios y márgenes de utilidad que se hubieran utilizado en operaciones comparables con o entre partes independientes (Principio Arm's Length).

> Para efectos tributarios se entiende por principio de plena competencia aquel en el que, cuando se establezcan o impongan condiciones entre dos partes relacionadas, en sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas condiciones pero que, por razón de la aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán cuantificadas y registradas.[26]

Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia, artículo 84 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.[27]

El Estado Ecuatoriano, mediante Decreto Ejecutivo No. 2430 publicado en el Suplemento del R.O. No. 494 del 31 de diciembre del 2004 y haciendo uso de

[26] Art. 87 del RLRTI.
[27] Art. 84 del RLRTI.

su facultad determinadora, estableció inicialmente dentro del artículo 66.1 del RALRTI, hoy artículo 84 del RALORTI, que los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta que realicen operaciones con partes relacionadas (domiciliadas o no en Ecuador), de acuerdo con el artículo innumerado.- Partes relacionadas de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, están obligados a presentar adicional a su Declaración Anual del Impuesto a la Renta, el Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia referente a sus transacciones con estas partes, en un plazo no mayor a dos (2) meses a la fecha de exigibilidad de la declaración del Impuesto a la Renta, de conformidad con lo dispuesto por el Servicio de Rentas Internas.[28]

El Informe Integral de Precios de Transferencia o documentación comprobatoria constituye la información base que debe ser debidamente señalada en el Anexo de Precios de Transferencia a la Declaración Anual del Impuesto sobre la Renta.

Sin embargo, mediante la Resolución No. NAC-DGER2008-0720 emitida por el SRI se estableció que para el cumplimiento de las obligaciones en materia de precios de transferencia correspondientes al ejercicio fiscal 2007, el Informe Integral de Precios de Transferencia podrá ser presentando en un plazo no superior a seis (6) meses contados a partir de la fecha de exigibilidad de la declaración de Impuesto a la Renta.[29]

[28] Art. 84 del RLRTI.
[29] ECUADOR. SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. ***Resolución No. NAC-DGER2008-0720.***

Disposición que regirá únicamente para la presentación del Informe Integral de Precios de Transferencia de las transacciones correspondientes al período fiscal 2007, a presentarse en el año 2008.

a. Requisitos de la documentación comprobatoria

Mediante Resolución NAC-DGER2008-0464, publicada en el registro oficial 324 del 25 de abril del 2008, el SRI estableció los parámetros a seguir en la elaboración y presentación del Informe Integral de Precios de Transferencia.[30]

Adicionalmente, para efectos del cumplimiento de las obligaciones derivadas del régimen de Precios de Transferencia vigente en el país, a continuación se indica el contenido de la documentación comprobatoria y demás informaciones y pruebas referentes a las operaciones intercompañía objeto de análisis del presente documento, según lo dispuesto en el Art. 4 de la mencionada resolución:

I. Resumen Ejecutivo:

A. Alcance y objetivo.

B. Contenido.

C. Conclusiones.

[30] ECUADOR. SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. ***Resolución No. NAC-DGER2008-0464.***

II. Análisis Funcional: El cual deberá detallar las funciones llevadas a cabo por cada una de las empresas relacionadas incluyendo su naturaleza y frecuencia, los riesgos asumidos por cada una de las partes y los activos tangibles e intangibles utilizados por cada una de las partes, su naturaleza y la medida de dicho uso.

Este análisis deberá describir información, del contribuyente analizado y del grupo de empresas al cual pertenece, como: antecedentes, estructura, actividades, proveedores, clientes, competencias, funciones realizadas por el negocio y riesgos asumidos, entre otras. Adicionalmente es necesario que se describa cada una de sus áreas funcionales que pueden ser manufactura, distribución, compras y ventas, mercadeo y ventas, etc.; y reflejar una descripción de la participación accionaria de la empresa con relación a sus partes relacionadas.

Por último el análisis funcional también deberá contener un detalle de las operaciones inter-compañía haciendo una descripción de cada una de estas, mencionando montos y las empresas y países con las cuales se realizaron.[31]

A. Antecedentes grupo multinacional:

i. Historia o panorama.
ii. Estructura organizacional y societaria.
iii. Línea de negocio y productos.
iv. Otros aspectos relevantes.

[31] Ibídem.

B. Funciones realizadas por el grupo:

i. Investigación y desarrollo.

ii. Manufactura.

iii. Distribución.

iv. Mercadeo y publicidad.

v. Ventas.

C. Antecedentes compañía:[32]

i. Historia o panorama.

ii. Estructura organizacional y societaria.

iii. Línea de negocio y productos.

iv. Clientes.

v. Competencia.

vi. Otros aspectos relevantes.

D. Funciones realizadas por el grupo:

i. Investigación y desarrollo.

ii. Manufactura.

iii. Distribución.

iv. Compras (locales y al exterior).

v. Ventas (locales y al exterior).

vi. Mercadeo y publicidad.

[32] Ibídem.

vii. Control de calidad.

viii. Operaciones financieras.

E. Riesgos asumidos:

i. Mercado.

ii. Propiedad, planta y equipo.

iii. Investigación y desarrollo.

iv. Financieros.

v. Cambiarios.

vi. Tasas de interés.

vii. De crédito.

viii. Otros aplicables.

F. Activos utilizados.[33]

G. Transacciones inter-compañía:

i. Venta de máquina y equipo.

v. Operaciones financieras.

III. Análisis de mercado: El mismo que deberá proporcionar información referente a la industria, sector o actividad económica en la cual se desarrollan las operaciones del contribuyente analizado, dando una visión general de la evolución de mercado, precios, aspecto socio -

[33] Ibídem.

económicos ligados al sector, competencias, así como también del desarrollo de la economía local y las aspectos políticos relevantes que afecten el desarrollo de las actividades económicas del contribuyente.

A. Contexto macroeconómico ecuatoriano.
B. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial.
C. Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito local.
D. Comportamiento de la demanda tanto local como mundial.

IV. Análisis Económico:[34] Donde se deberán describir puntos como: operaciones a ser analizadas, partes relacionadas, método aplicado, la existencia de operaciones comparables internas o externas, descripción de las operaciones comparables y/o búsqueda de empresas comparables no controladas que realicen operaciones similares, información financiera de la empresa analizada, información financiera y descriptiva de las empresas comparables utilizadas para la realización del rango intercuartil, herramientas estadísticas utilizadas, y una conclusión sobre si se cumplió con el principio de plena competencia:

A. Detalle y la cuantificación de las operaciones realizadas con partes relacionadas.

B. Selección del método más apropiado indicando las razones y fundamentos por los cuales se lo consideró como el método que mejor reflejó el principio de plena competencia.

[34] Ibídem.

C. Selección del indicador de rentabilidad según método seleccionado.

D. Detalle de los comparables seleccionados para la aplicación del método utilizado.

E. Detalle de los elementos, la cuantificación y la metodología utilizada para la realización de los ajustes necesarios sobre los comparables seleccionados.

F. Detalle de los comparables no seleccionados indicando los motivos y consideraciones para desecharlos.

G. Descripción de la actividad empresarial y las características del negocio de las compañías comparables.

H. Establecimiento de la mediana y del rango de plena competencia.

I. Estado de situación y de resultados de las empresas comparables correspondientes a los ejercicios fiscales que resulten necesarios para el análisis de comparabilidad, indicando la fuente de obtención de dicha información.

J. Conclusiones a las que se hubiera llegado.

2.1.3 Facultad de Ajuste y Modificación[35]

La administración tributaria, Servicio de Rentas Internas en desarrollo de sus facultades de fiscalización (artículo 23.- Determinación por la Administración de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno), podrá determinar directamente los ingresos acumulables y las deducciones de las operaciones realizadas por los contribuyentes del impuesto sobre la renta con vinculados económicos o partes relacionadas, mediante la determinación del precio o margen de utilidad a partir de los precios o márgenes que hubieren utilizado partes independientes en operaciones comparables con partes no vinculadas económicamente, en Ecuador o en el exterior.

La determinación directa se hará en base a la contabilidad del sujeto pasivo, así como sobre la base de los documentos, datos, informes que se obtengan de los responsables o de terceros, siempre que con tales fuentes de información sea posible llegar a conclusiones más o menos exactas de la renta percibida por el sujeto pasivo.

Igualmente, el SRI podrá modificar o establecer ajustes como resultado de la aplicación de los principios del sistema de Precios de Transferencia establecidos en la Ley, reglamento y las resoluciones que se dicten para el efecto, para determinar mayor impuesto, mayor renta liquida o menor pérdida liquida, por la no aplicación o aplicación incorrecta del régimen de precios de transferencia.

[35] Artículo 23 LRTI.

En este sentido, el artículo 43 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, establece que serán considerados para el cálculo de la base imponible[36] los ajustes que se produzcan por efecto de la aplicación de los principios del sistema de Precios de Transferencia establecido en la Ley, Reglamento y en las resoluciones que se dicten para el efecto.

2.1.4 Sanciones

La Autoridad Tributaria establece en su artículo 84 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno que, la no entrega, entrega incompleta, inexacta o con datos falsos por parte de los contribuyentes obligados a presentar la información de operaciones con partes relacionadas así como el contenido de los anexos e informes correspondientes serán sancionados con multas de hasta quince mil dólares (US$ 15.000,00) de conformidad con la resolución que para tal efecto se emita.[37]

Igualmente, el artículo 96, numeral 1, literal c, del Código Tributario establece entre los deberes formales de los contribuyentes, el conservar los libros y registros contables de su actividad económica mientras la obligación tributaria no esté prescrita.

[36] **Base Imponible:** La base imponible, por norma general, está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con impuesto a la renta, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones imputables a dichos ingresos. No serán deducibles los gastos y costos directamente relacionados con la generación de ingresos exentos (artículo 43 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno).

[37] Art. 84 RLRTI.

En virtud de lo anterior, se debe cumplir con la obligación a que se refiere el artículo 94 del Código Tributario que textualmente establece lo siguiente:

> Caducidad.- Caduca la facultad de la administración para determinar la obligación tributaria, sin que se requiera pronunciamiento previo:
>
> 1. En tres años, contados desde la fecha de la declaración, en los tributos que la ley exija determinación por el sujeto pasivo, en el caso del artículo 89;
>
> 2. En seis años, contados desde la fecha en que venció el plazo para presentar la declaración, respecto de los mismos tributos, cuando no se hubieren declarado en todo o en parte; y,
>
> 3. En un año, cuando se trate de verificar un acto de determinación practicado por el sujeto activo o en forma mixta, contado desde la fecha de la notificación de tales actos".

2.2 DEFINICIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

El principal concepto que señala en significado de Precios de Transferencia es el siguiente:

> Los precios de transferencia son los precios a los que una empresa transmite bienes materiales y activos intangibles o presta servicios a empresas asociadas que cumplen con las condiciones fijadas en el artículo 9, párrafos 1a) y 1b), del Modelo de Convenio Fiscal. Bajo estas condiciones, dos empresas está, asociadas si una de las participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de la otra; o si "las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital" de ambas empresas (por ejemplo, si ambas empresas se encuentran bajo un control común).[38]

Existen otros conceptos de precios de transferencia, como:

---

[38] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO – OCDE. ***Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 1999.***

"Los precios de transferencia son aquellos que se establecen en transacciones que se realizan entre diferentes ramos o divisiones de una misma empresa o grupo multinacional de empresas"[39]

> Los precios de transferencia son los precios o valores que partes relacionadas acuerden entre sí en sus transacciones transfronterizas. El principio esencial que inspira a los precios de transferencia es que las transacciones entre partes relacionadas deben corresponder a las que partes independientes hubiesen acordado en circunstancias comparables (principio arm's lenght o de plena competencia.[40]

Otra definición que encierra todos los aspectos relacionados y explica de manera clara este tema es la siguiente:

> El precio de transferencia presume la divergencia del precio estipulado entre empresas vinculadas, y el precio de competencia, fijado por empresas independientes actuando en circunstancias similares. Los precios en el conjunto vinculado son distintos a los que resultarían si las entidades no fueran miembros del mismo y respetaran los precios de mercado.[41]

2.3 PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

A partir del año 2005 los sujetos pasivos del impuesto sobre la renta que celebren operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas domiciliadas o residentes en el exterior, están obligados a determinar, para efectos del impuesto sobre la renta, sus ingresos ordinarios y extraordinarios, sus costos y deducciones, considerando para esas operaciones los precio sy márgenes de utilidad que se

---

[39] VISIONARIA. TRANSFER PRICING SERVICES S.C. [www.visionaria.com.mx]. ***Precios de Transferencia.*** Acceso: 8 de octubre de 2011, 11:45.

[40] SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS. [www.siicl/inversionistas/info_iversionistas/precios_ transferencia.htm]. ***Precios de Transferencia.*** Acceso: 8 de octubre de 2001, 15:23.

[41] Ceferino José, ARUTA.

hubieran utilizado en operaciones comparables con o entre artes independientes (Principio Arm's Lenght).

> Para efectos tributarios se entiende por principio de plena competencia aquel en el que, cuando se establezcan o impongan condiciones entre dos partes relacionadas, es sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre las 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 cuantificadas y registradas.[42]

2.3.1 Criterios de Comparabilidad[43]

La aplicación del principio de Plena Competencia generalmente está basada en la comparación de las condiciones en una transacción controlada con las condiciones acordadas en operaciones comerciales entre empresas independientes. Para que estas comparaciones sean útiles, las características económicas relevantes de las situaciones que se están comparando deben de ser lo suficientemente similares.

De acuerdo al artículo enumerado (3).- Criterios de Comparabilidad de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, se entiende que dos operaciones son comparables cuando:

1. No existen diferencias entre las características económicas relevantes asociadas tanto a estas como al contribuyente, que puedan afectar de forma significativa el precio o valor de la contraprestación o margen de utilidad determinados por los métodos de valuación, previamente descritos.

[42] Art. 87 del RLRTI.
[43] Art. 85 del RLORTI.

2. En caso de presentarse diferencias entre dichas operaciones, los efectos pueden ser eliminado mediante ajustes técnicos económicos razonables.

En la determinación del grado de comparabilidad, incluyendo que ajustes son necesarios para establecerla, se requiere una comprensión de como empresas no relacionadas evalúan transacciones potenciales.

Para determinar si las operaciones son comparables, dependiendo del método de aplicación del principio de Plena Competencia seleccionado, se deberá considerar los siguientes aspectos:

1. Características de las operaciones[44]

   En el caso de prestación de servicios, elementos tales como la naturaleza del servicio y si el servicio involucra o no una experiencia o conocimiento técnico;

   En el caso de que se conceda la explotación o se transmita un bien intangible, la forma de la operación, tal como la concesión de una licencia o su venta; el tipo de activo, sea patente, marca, “know-how”; así como la duración, el grado de protección y los beneficios que se espera obtener de su uso;

   En caso de enajenación de acciones, el capital contable actualizado de la sociedad emisora, el patrimonio, el valor presente de las utilidades o flujos

[44] Ibídem.

de efectivo proyectados o la cotización bursátil registrada en la última transacción cumplida con estas acciones;

En caso de operaciones de financiamiento, elementos tales como el monto del principal, plazo, calificación de riesgo, garantías, solvencia del deudor y tasas de interés.

2. Funciones o actividades económicas

Incluye la revisión y análisis de los activos utilizados y los riesgos asumidos en las operaciones, de cada una de las partes involucradas en la operación, tanto partes relacionadas como compañías independientes.

3. Términos contractuales

Los términos contractuales o no, con los que realmente se cumplen las transacciones entre partes relacionadas e independientes. Dado que, bajo condiciones de plena competencia, las cláusulas contractuales de las operaciones definen generalmente, de forma expresa o implícita, como se reparten las responsabilidades, riesgos y beneficios entre las partes.

4. Circunstancias económicas o de mercado

Tales como ubicación geográfica, tamaño del mercado, nivel de mercado (por mayor o detal), nivel de la competencia en el mercado, posición competitiva de compradores y vendedores, la disponibilidad de bienes y

servicios sustitutos, los niveles de la oferta y la demanda en el mercado, poder de compra de los consumidores, reglamentos gubernamentales, costos de producción, costo de transportación y la fecha y hora de la operación.

5. Estrategias de negocio

Incluyen las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado.

En el caso, de existir ciclos de negocio de los productos que abarquen más de un ejercicio, se podrá tomar en consideración información del contribuyente y de las operaciones comparables correspondientes a dos o más ejercicios anteriores o posteriores al ejercicio bajo revisión.

2.3.2 Rango Intercuartil[45]

Debido a que los precios de transferencia no son un área del conocimiento exacta, comúnmente se presentan situaciones en las cuales la aplicación de métodos da como resultado un conjunto amplio de precios o márgenes de utilidad con un grado relativo de confiabilidad similar. Tales diferencias pueden ser el resultado de niveles mayores de eficiencias (deficiencias) productivas o administrativas que son difíciles de cuantificar.

Estas y otras dificultades prácticas resultan en la necesidad de elaborar rangos estadísticos de precios comparables. A este respecto, los lineamientos de la

[45] Art. 86 del RLORTI.

OCDE establecen que en la aplicación de cualquiera de los métodos señalados en este estudio, se podrá obtener un rango de precios o de márgenes de utilidad cuando existan dos o más operaciones comparables.

Estos rangos se ajustarán mediante la aplicación de métodos estadísticos, en particular el rango intercuartil.[46] De esta forma, sí el precio o margen de utilidad de la operación evaluada se encuentra dentro de dicho rango, el precio o margen de utilidad acordado por la compañía, en operaciones con partes relacionadas, se considerará como pactados con o entre partes independientes, a valores de mercado. De lo contrario la mediana del rango de precios o márgenes de utilidad de las operaciones comparables deberá considerarse como el precio Arm's Length apropiado.

2.4 PARTES RELACIONADAS

Las operaciones son comparables cuando no existen diferencias entre las características económicas relevantes de éstas, que afecten de manera significativa el precio o valor de la contraprestación o margen de utilidad de las transacciones.

Para efectos de la aplicación del régimen de precios de transferencia se consideran vinculados económicos o partes relacionadas, los casos previstos en el artículo innumerado.- Partes Relacionadas de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. La misma señala que "para efectos tributarios se entenderá como partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador,

[46] En una muestra estadística cuyos elementos estén ordenados, ya sea en forma ascendente o descendente, el rango intercuartil eliminará el 25% de los valores mínimos y el 25% de los valores máximos. El 50% restante de la muestra original se considera como el rango intercuartil.

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, domiciliado o no en el Ecuador, participe directa o indirectamente, en la dirección, administración, control o capital de éstas.

Igualmente, esta ley considera que se configura una situación de vinculación económica, cuando las partes intervinientes en una operación comercial se hallan inmersas dentro uno de los siguientes casos:

- La sociedad matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes.

- Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes, entre sí.

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

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

- Las partes, en las que un mismo grupo de accionistas, por su aporte accionario, participe indistintamente, directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de éstas.

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

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

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

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

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

Así mismo, la Administración Tributaria (S.R.I.) podrá establecer, según sus facultades, partes relacionadas por presunción cuando las transacciones que lleven a cabo no cumplan a cabalidad con el principio "Arm´s Length" o principio de Plena Competencia.

Por regla general, la Administración Tributaria atenderá de forma general a la participación accionaria u otros derechos societarios sobre el patrimonio de las sociedades, los tenedores de capital, la administración efectiva del negocio, la distribución de utilidades, la proporción de las transacciones entre tales

contribuyentes, los mecanismos de precios usados en tales operaciones para determinar la configuración o existencia de algún tipo de relación vinculación entre contribuyentes.

En el mencionado artículo de la ley, establece que dentro del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno en su artículo 4.- Partes Relacionadas, se establecerán los términos y porcentajes a los que ha hecho mención este artículo, así tenemos:

- Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.

- Las sociedades en las cuales los mismos socios, accionistas o sus cónyuges, o sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, participen directa o indirectamente en al menos el 25% del capital social o de los fondos propios.

- Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de los fondos propios en dos o más sociedades.

- Cuando una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el Ecuador, realice el 50% o más de sus ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, con una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el país.

Así mismo en el artículo 5.- Grupos económicos del mismo reglamento establece, que para fines tributarios, se entenderá como grupo económico al conjunto de partes,

conformado por personas naturales y sociedades, tanto nacionales como extranjeras, donde una o varias de ellas posean directa o indirectamente más del 50% de la participación accionaria en otras sociedades.

El Servicio de Rentas Internas podrá considerar otros factores de relación entre las partes que conforman los grupos económicos, respecto a la dirección, administración y relación comercial; de ser el caso se emitirá una Resolución sobre el mecanismo de aplicación de estos criterios. El Director General del Servicio de Rentas Internas deberá informar sobre la conformación de los principales grupos económicos del país y su comportamiento tributario.

2.5 MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA[47]

El precio o margen de utilidad en las operaciones con vinculados económicos o partes relacionadas podrá ser determinado por cualquiera de los siguientes métodos señalados en el artículo 85 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, considerando la aplicación de acuerdo a lo estipulado en el artículo 86 del mismo reglamento (Prelación de Métodos), la cual señala que el contribuyente para establecer el método de valoración más apropiado, partirá inicialmente de la utilización del método del precio comparable no controlado, para continuar con los métodos del precio de reventa y el de costo adicionado. Tomando a consideración el que mejor compatibilice con el giro del negocio, la estructura empresarial o comercial de la empresa o entidad. Cuando debido a la complejidad o a la información relativa a las operaciones no pueden aplicarse adecuadamente uno

[47] Art. 85 del RLORTI.

de los métodos mencionados, se podrán aplicar, considerando el orden como se enuncian en el artículo 86, uno de los métodos subsiguientes, partiendo en uso del método de distribución de utilidades, seguido por del método residual de distribución de utilidades y en última instancia el uso del método de márgenes transaccionales de la utilidad operacional.

En general, la Autoridad Tributaria reconoce que el precio, pactado en las operaciones celebradas entre compañías vinculadas, deberá ser utilizado cualquiera de los siguientes métodos, tomando en consideración lo descrito en el artículo 85 antes mencionado:

- Precio Comparable no Controlado
- Precio de Reventa
- Costo Adicionado
- Partición de Utilidades
- Residual de Partición de Utilidades
- Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

2.5.1 Método del Precio Comparable No Controlado[48]

El método de Precio Comparable no Controlado (MPC) contrasta los montos cargados en las transacciones con partes relacionadas con los precios fijados en operaciones comparables con terceros llevadas a cabo en circunstancias similares.

[48] Ibídem.

El método MPC requiere un alto nivel de comparabilidad de los productos y funciones y generalmente es la medida más confiable de evaluar la consistencia Arm's Length de los resultados de una operación intercompañía, si las transacciones son idénticas o si sólo existen diferencias menores fácilmente cuantificables. Por tanto, el método MPC sólo se aplica si los productos que se venden a compañías vinculadas son iguales o semejantes a los transados a partes no relacionadas, bajo condiciones de mercado similares.

En el caso de poder identificar transacciones comparables entre terceras partes no relacionadas, por lo general el método MPC es la forma más directa y confiable para probar la naturaleza Arm's Length de las operaciones celebradas con compañías vinculadas. No obstante, a menudo es difícil encontrar transacciones comparables entre terceras partes no relacionadas ya que las diferencias menores en los bienes tangibles transmitidos en las transacciones con vinculados económicos y no relacionadas pueden tener un efecto importante sobre el precio, aún cuando las actividades relacionadas con las transacciones sean lo suficientemente semejantes para generar el mismo margen de utilidad global.[49]

Empero, puede lograrse la comparabilidad mediante un número razonable de ajustes; entre los que se encuentran aquéllos por diferencias en:

- Calidad del producto;
- Términos contractuales;
- Mercados geográficos;

[49] Ibídem.

- Bienes intangibles; y
- Riesgos en moneda extranjera.

Cuando se trate de operaciones de importación y exportación a partes relacionadas se considerará, según el caso, como mejor tratamiento una de las siguientes opciones:

1. Operaciones de Importación y Exportación.- En los casos que tengan por objeto operaciones de importación y exportación respecto de las cuales pueda establecerse el precio internacional de público y notorio conocimiento en mercados transparentes, bolsas de comercio o similares deberán utilizarse dichos precios a los fines de la determinación de la renta neta de fuente ecuatoriana, salvo prueba en contrario.

2. Operaciones de Importación y Exportación realizadas a través de intermediarios.- Sin perjuicio de lo establecido en los párrafos precedentes cuando se trate de exportaciones e importaciones realizadas con partes relacionadas que tengan por objeto cualquier producto primario agropecuario, recursos naturales no renovables y en general bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, se considerará como mejor método a fin de determinar la renta de fuente ecuatoriana de la exportación, el de precio comparable no controlado, considerándose como tal a efectos de este artículo el valor de la cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la

mercadería, cualquiera sea el medio de transporte, sin considerar el precio pactado con el intermediario internacional.[50]

No obstante lo indicado en el párrafo anterior, si el precio de cotización vigente a la fecha mencionada en el mercado transparente fuese inferior al precio convenido con el intermediario internacional, se tomará este último a efectos de valorar la operación.

Esta opción no será de aplicación si el contribuyente demuestra que el intermediario internacional reúne conjuntamente los siguientes requisitos:

1. Tener real presencia en el territorio de residencia, contar allí con un establecimiento comercial donde sus negocios sean administrados y cumplir con los requisitos legales de constitución e inscripción y de presentación de estados contables. Los activos, riesgos y funciones asumidos por el intermediario internacional deben resultar acordes a los volúmenes de operaciones negociados.

2. Su actividad principal no debe consistir en rentas pasivas ni la intermediación en la comercialización de bienes desde o hacia el Ecuador, o con otros miembros del grupo económicamente vinculados y,

3. Sus operaciones de comercio internacional con otros integrantes del mismo grupo no podrán superar el 20% del total anual de las operaciones concertadas por la intermediaria extranjera.

[50] Ibídem.

También podrá aplicarse la presente opción a otras operaciones de bienes cuando la naturaleza y característica de las operaciones así lo justifiquen.[51]

No obstante la extensión de la presente opción a otras operaciones internacionales, solo resultará procedente cuando la Administración Tributaria hubiere comprobado de forma fehaciente que las operaciones entre partes relacionadas se realizaron a través de un intermediario internacional que no siendo el destinatario final de la mercadería, no reúne los requisitos enumerados anteriormente.

A continuación se presenta un cuadro con la aplicación de este método a una empresa productora de flores.

Cuadro N° 5: Ejemplo método del Precio Comparable No Controlado

RANGO			ANÁLISIS			
Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior	Antigüedad (años)	Tallo (cm)	Diferencia con Mediana	Ajuste
$-	$-	$-	1	0cm	$-	$-
$-	$-	$-	1	100cm	$-	$-
$-	$-	$-	1	110cm	$-	$-
$-	$-	$-	1	120cm	$-	$-
$-	$-	$-	1	30cm	$-	$-
$0,1609	$0,2314	$0,3018	1	40cm	$-	$-
$0,0913	$0,0971	$0,1029	1	50cm	$0,0913	$-
$0,0877	$0,0897	$0,0918	1	60cm	$0,0877	$-
$0,2660	$0,2857	$0,3053	1	70cm	$0,2660	$-
$-	$-	$-	1	80cm	$-	$-
$-	$-	$-	1	90cm	$-	$-
$-	$-	$-	2	0cm	$-	$-
$0,9150	$0,9150	$0,9150	2	100cm	$-	$-
$-	$-	$-	2	110cm	$-	$-
$-	$-	$-	2	120cm	$-	$-
$0,2167	$0,2213	$0,2258	2	30cm	$0,2167	$-
$0,2818	$0,3252	$0,3840	2	40cm	$-	$-
$0,3247	$0,3503	$0,4006	2	50cm	$-	$-
$0,3476	$0,3578	$0,4250	2	60cm	$-	$-
$0,4256	$0,4333	$0,5339	2	70cm	$-	$-
$0,3832	$0,5154	$0,6262	2	80cm	$-	$-

[51] Ibídem.

RANGO			ANÁLISIS			
Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior	Antigüedad (años)	Tallo (cm)	Diferencia con Mediana	Ajuste
$0,7307	$0,7616	$0,7925	2	90cm	$-	$-
$0,0904	$0,0904	$0,0904	3	0cm	$0,0904	$-
$0,8119	$0,8119	$0,8119	3	100cm	$-	$-
$0,8574	$0,8574	$0,8574	3	110cm	$-	$-
$-	$-	$-	3	120cm	$-	$-
$2,4148	$2,5518	$2,6888	3	30cm	$2,4148	$-
$0,8602	$1,3776	$1,5601	3	40cm	$0,4962	$1.835,78
$1,0188	$1,6588	$1,8289	3	50cm	$0,5890	$3.704,63
$1,3445	$2,2155	$2,4438	3	60cm	$0,8803	$3.640,05
$0,4110	$0,4116	$0,5158	3	70cm	$-	$-
$0,2941	$0,4976	$0,5725	3	80cm	$-	$-
$0,7033	$0,7033	$0,7033	3	90cm	$-	$-
$-	$-	$-	4	0cm	$-	$-
$0,6765	$0,7528	$0,7990	4	100cm	$-	$-
$0,8991	$0,8991	$0,8991	4	110cm	$-	$-
$1,0534	$1,0534	$1,0534	4	120cm	$1,0534	$-
$0,2119	$0,2264	$0,5726	4	30cm	$-	$-
$0,2662	$0,2849	$0,5048	4	40cm	$-	$-
$0,3232	$0,3457	$0,4968	4	50cm	$-	$-
$0,3484	$0,3820	$0,5639	4	60cm	$-	$-
$0,3697	$0,3930	$0,4482	4	70cm	$-	$-
$0,2355	$0,3806	$0,5257	4	80cm	$-	$-
$0,7460	$0,7460	$0,7460	4	90cm	$-	$-
$-	$-	$-	5	0cm	$-	$-
$0,7097	$0,7097	$0,7097	5	100cm	$-	$-
$0,8528	$0,8528	$0,8528	5	110cm	$0,8528	$-
$0,7825	$0,7825	$0,7825	5	120cm	$-	$-
$-	$-	$-	5	30cm	$-	$-
$0,2385	$0,2558	$0,2650	5	40cm	$-	$-
$0,3104	$0,3179	$0,3250	5	50cm	$-	$-
$0,3543	$0,3726	$0,3946	5	60cm	$-	$-
$0,4354	$0,4452	$0,4742	5	70cm	$-	$-
$0,4700	$0,5003	$0,5494	5	80cm	$-	$-
$0,7344	$0,7344	$0,7344	5	90cm	$-	$-
$-	$-	$-	6	0cm	$-	$-
$0,7526	$0,7526	$0,7526	6	100cm	$-	$-
$0,8029	$0,8029	$0,8029	6	110cm	$0,8029	$-
$0,5815	$0,5815	$0,5815	6	120cm	$0,5815	$-
$0,1843	$0,1928	$0,2014	6	30cm	$0,1843	$-
$0,2175	$0,2197	$0,2361	6	40cm	$-	$-
$0,2979	$0,3116	$0,3549	6	50cm	$-	$-
$0,3533	$0,3797	$0,3905	6	60cm	$-	$-
$0,4431	$0,4621	$0,4699	6	70cm	$-	$-
$0,4901	$0,4968	$0,5376	6	80cm	$-	$-
$0,7025	$0,7025	$0,7025	6	90cm	$-	$-
$-	$-	$-	7	0cm	$-	$-
$-	$-	$-	7	100cm	$-	$-
$-	$-	$-	7	110cm	$-	$-
$-	$-	$-	7	120cm	$-	$-
$-	$-	$-	7	30cm	$-	$-
$0,1813	$0,1845	$0,1958	7	40cm	$-	$-
$0,2395	$0,2556	$0,2594	7	50cm	$-	$-
$0,2925	$0,3094	$0,3174	7	60cm	$-	$-
$0,2975	$0,3121	$0,3503	7	70cm	$-	$-
$0,3439	$0,3639	$0,4229	7	80cm	$-	$-
$0,7633	$0,7633	$0,7633	7	90cm	$-	$-
$-	$-	$-	8	0cm	$-	$-

RANGO			ANÁLISIS			
Cuartil Inferior	Mediana	Cuartil Superior	Antigüedad (años)	Tallo (cm)	Diferencia con Mediana	Ajuste
$-	$-	$-	8	100cm	$-	$-
$-	$-	$-	8	110cm	$-	$-
$-	$-	$-	8	120cm	$-	$-
$0,1260	$0,1260	$0,1260	8	30cm	$0,1260	$-
$0,2018	$0,2167	$0,2188	8	40cm	$-	$-
$0,2656	$0,2824	$0,3011	8	50cm	$-	$-
$0,2968	$0,3194	$0,3462	8	60cm	$-	$-
$0,3400	$0,3687	$0,3705	8	70cm	$-	$-
$0,3741	$0,3741	$0,3741	8	80cm	$-	$-
$0,4952	$0,4952	$0,4952	8	90cm	$-	$-
$-	$-	$-	9	0cm	$-	$-
$-	$-	$-	9	100cm	$-	$-
$-	$-	$-	9	110cm	$-	$-
$-	$-	$-	9	120cm	$-	$-
$-	$-	$-	9	30cm	$-	$-
$0,1883	$0,1932	$0,1981	9	40cm	$-	$-
$0,2166	$0,2298	$0,2656	9	50cm	$-	$-
$0,2603	$0,2989	$0,3074	9	60cm	$-	$-
$0,3835	$0,3835	$0,3835	9	70cm	$-	$-
$0,5126	$0,5126	$0,5126	9	80cm	$-	$-
$-	$-	$-	9	90cm	$-	$-
$-	$-	$-	10	0cm	$-	$-
$-	$-	$-	10	100cm	$-	$-
$-	$-	$-	10	110cm	$-	$-
$-	$-	$-	10	120cm	$-	$-
$-	$-	$-	10	30cm	$-	$-
$0,1759	$0,1827	$0,2303	10	40cm	$-	$-
$0,1999	$0,2154	$0,2424	10	50cm	$-	$-
$0,2527	$0,2580	$0,3174	10	60cm	$-	$-
$0,4209	$0,4209	$0,4209	10	70cm	$-	$-
$0,4532	$0,4532	$0,4532	10	80cm	$-	$-
$0,6432	$0,6432	$0,6432	10	90cm	$-	$-
$0,1479	$0,1536	$0,1625	11	40cm	$0,1479	$-
$0,1772	$0,1900	$0,2027	11	50cm	$0,1772	$-
$0,2397	$0,2500	$0,2604	11	60cm	$0,2397	$-
$-	$-	$-	12	30cm	$-	$-
$0,1514	$0,1606	$0,1663	12	40cm	$-	$-
$0,2298	$0,2412	$0,2476	12	50cm	$-	$-
$0,2787	$0,3092	$0,3131	12	60cm	$-	$-
$0,4224	$0,4224	$0,4224	12	70cm	$0,0356	$74,76
					Total Ajuste Anual	$9.255,21

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

2.5.2 Método del Precio de Reventa[52]

El método de Precio de Reventa (MPR) evalúa si el monto cargado en una transacción con compañías vinculadas es un precio de mercado con referencia

[52] Ibídem.

al margen bruto realizado en operaciones comerciales de la misma naturaleza llevada a cabo con o entre partes independientes.

El punto de partida en el análisis es el precio en el cual un producto, comprado a una parte relacionada, se vuelve a vender a una tercera parte no vinculada. El margen bruto adecuado se sustrae de este precio y el resultado puede considerarse, después de ajustarlo a otros costos de las transacciones, como un precio de Arm's Length para los bienes inmuebles originales transmitidos entre partes relacionadas. En términos formales, este método establece:

$$PA = PR\ (1 - X\%)$$

Donde:

PA: Precio de adquisición o de mercado al que deben pactar las sociedades vinculadas o relacionadas en la operación.

PR: Precio de reventa pactado entre dos empresas independientes.

X%: Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes. Éste es estimado como el cociente entre la Utilidad Bruta y las Ventas Netas Totales.

El precio bruto del revendedor en la transacción con partes relacionadas puede determinarse haciendo referencia al margen bruto obtenido por el mismo agente en operaciones comparables con partes independientes (es decir, método

de precio de reventa interno). A falta de transacciones comparables con partes no relacionadas que involucren al mismo revendedor, podrá derivarse una comparación adecuada de las operaciones comparables con partes no relacionadas de otros revendedores (es decir, método de precio de reventa externo).

De conformidad expuesto previamente, se considera que una transacción es comparable si ninguna de las diferencias entre las operaciones comerciales con partes relacionadas pudieran afectar materialmente el margen de precio de reventa, o pueden realizarse ajustes razonablemente exactos para eliminar cualquier diferencia significativa que pudiera existir. Por tanto, para determinar el margen bruto adecuado mediante el cual se comparen las transacciones con partes relacionadas, el método de precio de reventa requiere comparaciones detalladas de las funciones realizadas, riesgos incurridos y términos contractuales de las transacciones con partes relacionadas y no relacionadas.[53]

Posiblemente el método de precio de reventa no conducirá a resultados exactos en caso de que existan diferencias en:

- Nivel de mercado
- Funciones realizadas; o
- Productos

[53] Ibídem.

No obstante, podrían realizarse un número razonable de ajustes para compensar la falta de compatibilidad entre las transacciones con partes relacionadas e independientes en:

- Rotación de inventarios;
- Términos contractuales;
- Costos de transportación; y
- Otras diferencias mensurables.

En general, el método de precio de reventa se utiliza con mayor frecuencia para los distribuidores que revenden productos sin alterarlos físicamente o agregarles valor.

A continuación se presenta un ejemplo del método de reventa, aplicado a una farmacéutica en la venta de medicamentos.

Cuadro N° 6: Ejemplo método de Reventa

Rango intercuartil Ajustado	
Valor mínimo observado	3.03%
Cuartil Inferior	5.42%
Mediana	7.46%
Cuartil Superior	8.94%
Valor máximo observado	11.35%
Pharma S.A.	36.75%

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

Luego de comparar el índice GM (Utilidad Bruta) / (Ventas Netas) de Pharma S.A. de 36.75% para el período fiscal 2011 con el rango estadístico intercuartil

de plena competencia que va desde 5.42% hasta 8.94% se puede apreciar que el índice se encuentra sobre el rango de plena competencia.

2.5.3 Método del Costo Adicionado[54]

El método de Costo Adicionado (MCA) evalúa si el monto pactado en una transacción con partes relacionadas constituye un precio Arm's Length con referencia al margen de ganancia sobre los costos incurridos en transacciones comparables con partes independientes.

El punto de partida en el análisis es el costo asumido por un proveedor de un bien inmueble o servicios en una transacción con partes relacionadas. El precio de venta, acorde al principio Arm's Length, se mide añadiendo al costo el margen de ganancia adecuado; esto es considerando factores tales como las funciones realizadas, los riesgos incurridos, los activos intangibles empleados y la complejidad de la fabricación.

La referencia ideal para determinar el margen de ganancia adecuado de un proveedor en una transacción con partes relacionadas es el margen de utilidad que el mismo proveedor obtendría en actividades comerciales de la misma naturaleza realizada con compañías independientes (de costo agregado interno). A falta de dichas transacciones, un margen de ganancia apropiado podría derivarse de transacciones comparables con partes no relacionadas de otros proveedores (es decir, método de costo agregado externo).[55]

[54] Ibídem.
[55] Ibídem.

En este sentido, una transacción con partes no relacionadas es comprable con una transacción con partes relacionadas si ninguna de las diferencias entre las transacciones que están siendo comparadas afecta el margen de ganancia del de costo agregado, o pueden realizarse ajustes razonables para eliminar las diferencias materiales, en caso de existir. Podrían realizarse ajustes razonables para compensar la falta de compatibilidad entre las transacciones con partes relacionadas y no relacionadas en:

- Rotación de inventarios;
- Términos contractuales;
- Costos de transportación; y
- Otras diferencias mensurables.

En términos de la aplicación práctica, el método de Costo Agregado posiblemente no sea muy confiable si existen diferencias materiales entre las transacciones con partes relacionadas y no vinculadas con respecto a:

- Activos intangibles;
- Estructura del costo;
- Experiencia en el negocio;
- Eficiencia en la administración;
- Funciones realizadas; y
- Productos

Por consiguiente, El método de Costo Adicionado es quizás el más utilizado en operaciones de venta de productos semi-terminados, prestación de servicios

indispensables o celebración de contratos de compra o venta a largo plazo entre partes relacionadas.

A continuación se encuentra un ejemplo de la aplicación del método del costo adicionada en la evaluación de primas de una compañía aseguradora.

Cuadro N° 7: Ejemplo método del Costo Adicionado

Rango del Índice de Primas	
Valor mínimo observado	16.86 %
Cuartil Inferior	17.39 %
Mediana	19.21 %
Cuartil Superior	22.65 %
Valor máximo observado	28.05 %
Compañía de Seguros S.A.	44.74 %

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

Luego de comparar el indicador de comparabilidad (comisiones recibidas por reaseguros cedidos sobre primas de reaseguros cedidas) de la Compañía de Seguros S.A., con los índices de compañías comparables se puede establecer que la Compañía presenta un indicador de 44.74% para el período fiscal 2011 con el rango estadístico intercuartil de plena competencia que va desde 17.39% hasta 22.65% se puede apreciar que el factor se encuentra por encima del rango de plena competencia o “Arm’s Length Range”.

2.5.4 Método de Distribución de Utilidades[56]

El método de Distribución de Utilidades (MDU) asigna utilidades o pérdidas de operación de las transacciones con partes relacionadas en proporción a las contribuciones relativas realizadas por cada parte para crear utilidades o pérdidas combinadas, de acuerdo a lo siguiente:

1. Se determina la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida en la operación por cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas.

2. La utilidad de operación global se asignará a cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas, considerando entre otros, el volumen de activos, costos y gastos de cada uno de los vinculados económicos con respecto a las operaciones entre dichas partes.

El MDU, por tanto, evalúa si la asignación de las utilidades de operación combinadas entre los participantes relacionados es compatible con la norma de Arm's Length, con base en el valor relativo de la contribución de cada participante; dado que bajo condiciones semejantes, se esperaría que terceras partes no relacionadas establezcan un contrato de sociedad o de asociación en participación. A menudo se aplica a transacciones muy interrelacionadas que no pueden evaluarse por separado.

[56] Ibídem.

La aplicación del MDU comienza al determinar las utilidades de operación globales o combinadas de todas las partes en las transacciones sujetas a análisis. Esta utilidad representa la utilidad total a dividirse. Entonces, la utilidad se divide con base en hechos y circunstancias de las transacciones, las cuales podrían incluir criterios tales como activos, costos y riesgos de las partes respectivas.

Una asignación de utilidades confiable no necesariamente requiere que se realicen comparaciones a las transacciones compatibles con compañías independientes. Sin embargo, la confiabilidad de este método es especialmente sensible a la calidad de los datos y suposiciones utilizados.

A continuación un ejemplo de un Grupo de empresas que manufacturen y distribuyan productos de consumo masivo:

Cuadro N° 8: Ejemplo método de Distribución de Utilidades

	Empresa A Materia Prima	Empresa B Manufacturera	Empresa C Distribuidora	Grupo Multinacional
% de Utilidad	4%	4%	4%	12%

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

Se divide de igual manera el porcentaje de utilidad en todo el procesa del grupo.

2.5.5 Método Residual de Distribución de Utilidades[57]

Al igual que el MRDU, el método residual de partición de utilidades residuales comienza con la determinación de las utilidades de operación globales o combinadas de todas las partes intervinientes en las transacciones sujetas a análisis; para establecer, de esta forma, la utilidad total a distribuirse entre las compañías involucradas, de acuerdo con lo siguiente:

1. Se determina la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida en la operación por cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas.

2. La utilidad de operación global se asignará de acuerdo con los siguientes parámetros:

    - Se determina la utilidad mínima que corresponda, en su caso, a cada uno de los vinculados económicos o partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los métodos de precios de transferencia, sin considerar el empleo de intangibles significativos.

    - Se determina la utilidad residual, la cual se obtendrá disminuyendo la utilidad mínima a que se refiere el literal anterior, de la utilidad de operación global. Esta utilidad residual se distribuirá entre los vinculados económicos o partes relacionadas en la operación atendiendo,

[57] Ibídem.

entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada uno de ellos, en la proporción en que hubiera sido distribuida entre partes independientes en operaciones comparables.

La utilidad se divide siguiendo dos pasos. Primero, se determina un nivel mínimo de utilidad para cada una de las partes sin considerar los activos intangibles importantes. En segundo lugar, se divide cualquier utilidad residual entre los contribuyentes de la parte relacionada con base en las contribuciones relativas a cualquier bien intangible valioso relacionado con la actividad relevante del negocio.

Este método es más apropiado para analizar la transferencia de activos intangibles muy lucrativos.

A continuación un ejemplo de un Grupo de empresas que manufacturen y distribuyan productos de consumo masivo:

Cuadro N° 9: Ejemplo método de Distribución de Utilidades

	Empresa A Materia Prima	Empresa B Manufacturera	Empresa C Distribuidora	Grupo Multinacional
% de Utilidad	2%	6%	4%	12%

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

Se divide de manera residual luego de toda el proceso productivo del grupo; es decir dependiendo de sus activos, riesgos y funciones, a cada una de las empresas del grupo.

2.5.6 Método de los Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional[58]

El Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operacional, (MTUO) evalúa la utilidad de operación con referencia a una base pertinente, como por ejemplo los costos de operación, los ingresos registrados o los activos involucrados, que obtiene el contribuyente al efectuar una transacción con partes relacionadas.

En este sentido, este método evalúa si una transacción cumple con el principio de Plena Competencia comparando la utilidad de operación de una transacción controlada con la obtenida en transacciones comparables no controladas. En la mayoría de los casos, la parte relacionada a ser evaluada no deberá poseer propiedad intangible o activos únicos que la distingan de compañías comparables no relacionadas.

La aplicación de este método de valuación, parte de considerar que la utilidad de operación que un contribuyente obtiene de una transacción con partes relacionadas debe ser establecido con referencia a la utilidad operacional que el mismo agente registraría en operaciones comerciales comparables llevadas a cabo con compañías independientes. Ante la dificultad práctica de dicha comparación, la utilidad de operación derivada de transacciones comparables realizadas entre terceras partes no relacionadas podrá servir como referencia confiaba, dado que el grado de comparación afecta la confiabilidad del análisis del MTUO.[59]

[58] Ibídem.
[59] Ibídem.

La confiabilidad de este método podría verse afectada, igualmente, al variar las estructuras de los costos, por diferencias en cuanto a la experiencia en el negocio o por discrepancias en la eficiencia administrativa. Sin embargo, se requiere menos comparabilidad funcional para obtener resultados confiables que bajo los métodos tradicionales de transacciones (por ejemplo, el método de precio controlado, el método de precio de reventa o el método de costo agregado). Además, se requiere menos similitud del producto para obtener resultados confiables que bajo los métodos tradicionales de transacciones.

Los ajustes que podrán requerirse incluyen aquellos ajustes por diferencias en:

- Clasificaciones contables;
- Condiciones de crédito;
- Inventario;
- Riesgos de divisas;
- Mercados geográficos; y
- Circunstancias en los negocios

A continuación se muestra un ejemplo con la aplicación del método de Márgenes Transaccionales, aplicado a una compañía que brinda servicios turísticos.

Cuadro N° 10: Ejemplo método de Márgenes Transaccionales

	Relacionadas	**Terceros**
Ventas	2,059,858.34	6,141,215.13
Otros comisiones	19,172.23	40,651.40
Otros gastos	46,277,46	137,739.38
Costo de ventas	1,226,923.41	4,153,537.97
Utilidad bruta	**805,829.70**	**1,890,589.18**
Gastos indirectos	93,127.85	277,184.00
Gastos administrativos	184,443.01	548,972.78
Gastos de ventas	29,450.80	265,058.03
Intereses terceros	108,395,62	360,435.11
Utilidad operativa	**390,412.32**	**438,939.27**
OITC	23.12%	7.64%

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

En donde OITC es (Utilidad Operativa) / (Costos + Gastos Operativos).

3 MAPEO DE LA ESTRUCTURA CORPORATIVA ACTUAL

3.1 FUNCIONES REALIZADAS POR LA COMPAÑÍA[60]

3.1.1 Investigación y Desarrollo

La Compañía, no efectúa bajo su propio riesgo ningún procedimiento dirigido al desarrollo de nuevos productos, sino solo aquellos orientados a mejorar la capacidad operativa y técnica, de los procesos industriales y comerciales involucrados en su cadena de producción y distribución.

Las funciones de investigación y desarrollo de productos se realizan ocasionalmente y bajo el encargo explícito de la entidad licenciante de marcas y propiedad intelectual del Grupo Multinacional, que es quién asume los riesgos propios de las actividades de investigación y desarrollo. Dentro de este proceso, cualquier innovación en productos o marcas tiene una división funcional muy marcada, en la cual el proceso estratégico, la inversión, las directrices y el establecimiento de los pasos requeridos para la aceptación o rechazo de innovaciones entre otras funciones de nivel estratégico, con asumidas por el licenciante, mientras que las funciones rutinarias, tales como la ejecución de los pasos previstos, la recolección de datos, la ejecución de

[60] Entrevista a la Compañía.

mezclas y en general el completamiento de instrucciones dadas por el licenciante, son asumidas por la Compañía.

3.1.2 Manufactura

El proceso de manufactura de productos comestibles realizados por la Compañía es el siguiente:

- Recepción de materias.

- Control de calidad a materias: todas las materias primas e insumos recibidos por objeto de análisis físico por parte del área de control de calidad con el fin de aprobar su inclusión al proceso productivo.

- Alistamiento de materias.

- Proceso de manufactura: en cada una de las áreas productivas se procede a la elaboración de cada producto de conformidad con las pautas e instrucciones de manufactura establecida.

- Control de calidad producto en proceso: en cada uno de los procesos se realizan controles y muestreos para el análisis y aprobación final del producto.

- Producto terminado: el producto está listo para ser empaquetado después de haber pasado por un proceso de control de calidad previo.

- Empaque y etiquetado: el producto terminado pasa por el área de empaque y etiquetado según orden respectiva pasa su aislamiento.

- Control de calidad de producto terminado: esta etapa comprende de tomar muestras aleatorias de todos los productos que conforman la fabricación.

- Almacenamiento: el almacenamiento de los productos se produce bajo condiciones de húmedas relativa y temperatura controladas para garantizar la conservación del mismo en las bodegas de la Compañía.

3.1.3 Distribución

La Compañía tiene su sede y oficinas principales en la ciudad de Quito, lugar en el cual laboran la mayor parte del personal del área administrativa. Así mismo, cuenta con una sede fabril y dos centros de distribución en 3 ciudades del país.

La compañía cuenta con 3 canales de distribución muy definidos: los distribuidores mayoristas, como tiendas y comisariatos, los autoservicios y el canal de ventas directas como tiendas y comisariatos.

3.1.4 Compras Locales y Compras al Exterior

Las materias primas agrícolas, como leche, café, cacao, cereales, frutas, azúcar, hierbas aromáticas y especias, constituyen factores claves de la calidad y el

costo de los productos manufacturados por la Compañía. Estas son adquiridas a empresas ubicadas en el Ecuador y en el exterior.

Con respecto a los productos terminados, la Compañía compra los mismos a empresas relacionadas.

3.1.5 Ventas Locales y Ventas al Exterior

La Compañía realiza ventas locales de todos sus productos, más del 90% de sus productos los vende en el Ecuador.

Los productos restantes se venden a empresas relacionadas y a terceros en el exterior.

3.1.6 Mercadeo y Publicidad

Los productos que manufactura y comercializa la Compañía, son creados bajo criterio de excelente calidad, en procesos altamente tecnificados. Por tanto el cumplimiento de los requerimientos de cada uno de los clientes y la estrategia de distribución son un aspecto fundamental dentro de la operación diaria de la Compañía.

La estrategia comercial depende de las características específicas de segmentos de mercado a los que se pretende llegar. En general una política a seguir considera aspectos como: el tipo de producto a ubicar en el mercado, la

posición estratégica del cliente dentro de la cadena de consumo y los volúmenes de pedido.

La Compañía emplea diferentes medios de comunicación para llegar al consumidor, tal como materiales publicitarios en puntos de venta, outdoors, vallas, televisión, radio, revistas, periódicos y el espacio de la página web de la Compañía.

Por este motivo, la Compañía debe destinar un porcentaje significativo de los recursos obtenidos de su operación para sufragar estos costos, el mismo que hace parte del presupuesto anual para la publicidad asignada para cada línea de producto.

La Compañía cuenta en su estructura funcional con una división especializada en la comunicación y publicidad. La cual se encarga de atender de forma directa los requerimientos del consumidor y del mercado en general.

3.1.7 Control de Calidad

Dentro de su proceso productivo la Compañía otorga un papel fundamental al control de calidad de sus productos finales, en este sentido realiza una supervisión permanente en cada una de las diferentes etapas del proceso productivo con el fin de dar cumplimiento a los objetivos de calidad trazados dentro de su estrategia corporativa.

La Compañía cuenta con un área de control de calidad a cargo de toda la línea de producción, durante la cual se verifica que la materia prima y demás insumos recibidos cumplan con las condiciones necesarias para ser introducidos al proceso de manufactura y que el producto terminado coincida con las especificaciones del pedido, los estándares de calidad solicitados por el cliente y las normas de seguridad exigidas por las normas nacionales e internacionales.

El control de calidad cuenta con los siguientes procedimientos:

- Análisis de materia prima e insumos recibidos
- Control del producto en proceso
- Control de calidad del producto antes del despacho

Adicionalmente, La Compañía ha creado un laboratorio regional, el cual se dedica al testing de los productos que se fabrican y se comercializan en el área andina. La dirección, control, operaciones y demás aspectos relacionados con los objetivos para lo cual fue creado este laboratorio es efectuado por la Compañía. De esta manera los costos inicialmente asumidos son recuperados vía facturación realizada a sus empresas vinculadas domiciliadas en Venezuela y Colombia. Eventualmente este laboratorio puede prestar sus servicios a terceros.

3.1.8 Operaciones Financieras

La Compañía provee ciertos servicios de financiamiento a compañías relacionadas en casos en los cuales su posición de excedente de efectivo lo permite; adicionalmente, realiza operaciones de tesorería.

Dichas actividades, que incluyen la contratación de créditos y el manejo de efectivo, son realizadas por el Centro Regional de Tesorería ubicado en Panamá. Sin embargo, la Compañía presta apoyo local a dicho centro para las labores de pago de nómina, contacto con entidades financieras y fuentes de financiamiento locales o administración de cartera, entre otras.

Los créditos implícitos de la operación comercial se realizan bajo políticas que establecen que los cobros locales se realizan a los 30 días a través de transferencias bancarias o cheques.

En lo que respecta a las políticas de pago, diferentes productos reciben diferentes tratamientos, puesto que materias primas como cacao y azúcar se pagan de contado, la leche, a 15 días y los demás productos, en general, a 30 días, con excepción de los empaques que se cuentan con 45 días de plazo.

3.2 RIESGOS ASUMIDOS POR LA COMPAÑÍA[61]

3.2.1 Riesgo de Mercado

El riesgo de mercado nomina varios riesgos que tienen una característica común: la posibilidad de que la compañía sufra pérdidas como consecuencia de las variaciones del mercado, derivadas de los activos que ella posee. Así, entre los más comunes se encuentran:

- Riesgo de que sus participaciones en otras compañías sufran variaciones a la baja.

- Riesgo de que las tasas de interés de sus inversiones o deudas sufran variaciones a la baja o al alza, respectivamente.

- Riesgo de que la posición de mercado de la Compañía se deteriore como consecuencia de la operación propia o de terceros, así como de las condiciones económicas.

- Riesgo de que las materias primas (commodities) que afectan directamente la operación de la Compañía sufran variaciones adversas en sus precios.

- Riesgo de que las monedas distintas a la moneda de operación de la compañía sufran variaciones adversas en sus cotizaciones.

[61] Entrevista a la Compañía.

Dentro de los mecanismos más usuales de mitigación de estos riesgos se encuentra la diversificación de activos y pasivos, así como la operación con derivados financieros que trasladen el riesgo hacia terceros.

Un ejemplo clásico de riesgo de mercado es cuando una compañía comercializa productos, y la misma compañía es la que se encarga de distribuir y mantener sus productos en los diferentes almacenes en donde se distribuyen todos sus productos. Es decir la compañía debe prestas sus esfuerzos para que sus productos lleguen al mercado.

La Compañía debe asumir las variaciones de precios en las importaciones de materia prima constituida principalmente por bienes primarios, sector el cual es altamente sensible a las condiciones del mercado internacional.

Adicionalmente, las políticas y ajustes realizados a nivel de políticas arancelarias, afectaron la cuota en el precio de los productos importados, influyendo de igual manera en el riesgo de mercado de la Compañía; puesto que, en adición al entorno de mercado regular, existió un impacto en los resultados de la Compañía producto de las medidas establecidas, como cupos de importación y aumento de aranceles, entre otras.

Existen también factores comerciales a nivel local que influyen en la posición de la Compañía, tales como la poca flexibilidad de aumentar los precios en los supermercados; lo cual, adicionado a las variaciones adversas de los costos de la mercadería, implica que la Compañía enfrente un riesgo completo de mercado.

3.2.2 Riesgo de Propiedad, Planta y Equipo

Los riesgos para la propiedad, planta y equipo de una compañía son de dos tipos: aquel que afecta a los activos improductivos y otro, que afecta a los activos productivos. El primero de ellos, se asume, en su mayor parte, directamente al riesgo de mercado, en términos de que puedan existir variaciones en los precios de dichos activos que afecten la posición patrimonial de la Compañía.

El segundo, tiene como consecuencia la incapacidad de operar total o parcialmente como consecuencia del deterioro, destrucción u obsolescencia de los activos productivos de la Compañía y se deriva del mantenimiento, contingencias o cambios tecnológicos, respectivamente.

Un ejemplo clásico de riesgo de propiedad, planta y equipo, es una empresa dedicada al ensamble de automóviles, ya que todas los activos que sirven para el proceso productivo, son de propiedad de la compañía y ellos asumen la depreciación y los costos y gastos del mantenimiento.

Tanto en la línea de negocio de distribución, como en la línea de manufactura, la propiedad, planta y equipo de la Compañía está conformada principalmente por los equipos, muebles e instalaciones que son parte de la infraestructura que soporta sus operaciones de distribución y administrativas.

Todos los costos por mantenimiento, reparaciones y eventualidades, son asumidos en un 100% por parte de la Compañía. Por lo cual la Compañía ha

contratado pólizas para protección de sus activos fijos. Las mismas que contemplan la cobertura de eventos fortuitos como incendio, terremoto, explosiones, motines, actos terroristas, daños a equipos de tecnología y vehículos.

3.2.3 Riesgo de Investigación y Desarrollo

Este riesgo está presente en compañías que realizan inversiones en investigación y desarrollo de nuevos productos, servicios o métodos, financiadas con recursos propios, sin tener la certeza de que dichas inversiones puedan generar rentabilidad futura suficiente para repagar la inversión realizada, teniendo como consecuencia la pérdida total o parcial de los recursos invertidos.

Los mecanismos más usuales de mitigación de este riesgo consisten en la diversificación de las inversiones y en la implementación de mecanismos adecuados de control de proyectos que permitan determinar su conveniencia en un momento dado.

Un ejemplo del riesgo de investigación y desarrollo, lo tienen los laboratorios farmacéuticos ya que gastan mucho dinero en descubrir nuevos compuestos para sus productos.

Dado que la Compañía no mantiene inversiones de investigación y desarrollo, no existe un riesgo implícito al respecto.

3.2.4 Riesgo Financiero

El riesgo financiero por excelencia es el riesgo de liquidez, que consiste en la posibilidad de sufrir pérdidas patrimoniales como consecuencia de la necesidad de liquidar activos de la Compañía a un valor inferior al de mercado para poder atender necesidades de liquidez, derivadas de unas insuficiente mitigación a través de un calce adecuado entre las obligaciones financieras de la Compañía y sus derechos de cobro.

Los mecanismos más usuales de mitigación de este riesgo consisten en la contratación de líneas de crédito que permitan hacer frente a necesidades imprevistas de liquidez y sobre todo en la adecuada administración de los calces.

Este riesgo lo cubren casi la totalidad de las compañías en el mercado ya que casi todas las empresas contratan préstamos y créditos a entidades financieras y no financieras.

La Compañía realiza operaciones de financiamiento relacionadas con el giro normal de negocio, por lo cual el riesgo que percibe la Compañía en este sentido es completo.

3.2.5 Riesgo Cambiario

El riesgo cambiario está presente si la Compañía mantiene activos nominados en monedas diferentes a aquella en la cual opera, especialmente si dichas

monedas están sujetas a frecuentes variaciones hacia la baja, con relación a la moneda de operación. Así mismo, se presenta dicho riesgo cuando la Compañía mantiene pasivos en monedas diferentes a la de su operación, especialmente si ésta tiene posibilidad de devaluarse con relación a la moneda en la cual se nominan los pasivos.

Este riesgo tiene como mecanismo de mitigación más habitual la diversificación de activos y pasivos nominados en monedas distintas a la de operación, buscando un adecuado balance entre las monedas que se revalúan y las que se devalúan así como en la contratación de derivados financieros (habitualmente swaps y opciones) que minimicen el efecto de las variaciones.

Toda compañía que tenga sus transacciones en una moneda diferente a la de su mercado, asumirá este riesgo.

La Compañía registra en sus estados financieros todos sus movimientos en dólares americanos, sin embargo los pagos o cobros relacionados a su giro normal de negocio se lo realiza en varias monedas, lo que implica una exposición completa de riesgo cambiario, ya que en caso de que se reevaluaran las monedas de los países proveedores de la Compañía, el costo de la mercadería importada tendería a aumentar.

3.2.6 Riesgo de Tasas de Interés

El riesgo de tasa de interés está presente cuando se presentan variaciones adversas en las tasas de interés a que están sujetos los activos y pasivos

financieros de la Compañía, generando descalces entre los ingresos derivados de dichas tasas y los gastos que ellas ocasionan, teniendo como resultado un deterioro en la posición patrimonial y en la solvencia de la Compañía.

El mecanismo más habitual de mitigación de este riesgo consiste en la contratación de productos financieros con tasas fijas, así como en la contratación de swaps que trasladen el riesgo a terceros.

Un ejemplo de este riesgo asumen todas las empresas importadoras o exportadoras que no tengan contratos a futuro, ya que sus tasas de intereses pueden crecer o decrecer.

Actualmente la Compañía, tiene servicios financieros directamente relacionados con el giro normal del negocio, por lo cual el riesgo que percibe la Compañía en este sentido es completo.

3.2.7 Riesgos de Crédito

El riesgo de crédito se deriva de la posibilidad de que la Compañía no llegue a recuperar la totalidad de sus acreencias, como consecuencia de la decisión de sus deudores de no realizar sus pagos en los términos originalmente acordados.

Este riesgo afecta especialmente a las compañías que conceden créditos o realizan inversiones sin considerar adecuadamente la capacidad de repago de los deudores y sin tomar medidas de mitigación suficientes como el establecimiento de garantías adecuadas.

Los mecanismo regulares de mitigación del riesgo de crédito consisten en la realización de estudios regulares y previos de los deudores para establecer la capacidad de repago de éstos, así como en el establecimiento de garantías que puedan ejecutarse en caso de moratoria.

Un ejemplo de este riesgo es cuando una empresa contrata un crédito para cubrir otro crédito.

La Compañía asume completamente el riesgo de crédito que mantiene con su cartera de clientes y proveedores.

3.2.8 Riesgo de Marco Regulatorio

El riesgo de marco regulatorio, que se presenta cuando la Compañía actúa en un entorno cuyas condiciones son afectadas fuertemente por normativas específicas de su actividad, las cuales tienden a cambiar en el entorno en que se desenvuelve el negocio.

Ejemplos de compañías que asumen el riesgo de marco regulatorio en el Ecuador son, todas las empresas que se dediquen a la venta de flores, bananos, petróleo, productos farmacéuticos, entre los principales productos controlados por el Estado.

Ecuador estableció una normativa particular respecto a las importaciones de diferentes productos, consistente principalmente en cupos de importación, aumento de aranceles y salvaguardias, que fueron determinadas en varias

épocas del año, creando expectativas para la Compañía sobre las afectaciones que podrían tener estas normas a su actividad y sobre los posibles próximos cambios regulatorios, lo cual llevó a la Compañía a que enfrente un riesgo de marco regulatorio completo.

3.2.9 Riesgo de Inventario

El riesgo de inventario lo tienen todas las compañías que podrían no llegar a rotar sus inventarios de materia prima, producto en proceso o producto terminado, quedando éste sin vender o vencido.

Todas las compañías que no tengan contratos para asegurar sus productos, asumirán este riesgo, ya que tendrán que cubrir todos los gastos si su inventario sufre imperfectos.

La materia prima utilizada en la operación de manufactura, corresponde a bienes perecibles. Bajo dicha premisa, la Compañía mantiene una completa responsabilidad por el riesgo económico derivado de la obsolescencia de dichos insumos.

Además, la Compañía asume la compra del inventario con los riesgos propios de un importador, pagando los bienes con el valor del seguro y el flete incluidos en el precio de importación. La Compañía asume adicionalmente, el riesgo del deterioro de mercadería, por el cual debe reconocer la pérdida localmente, aun cuando los productos hayan sido vendidos. Así, por ejemplo en el caso de los supermercados, el costo de la mercadería que no se vende es

asumido por la Compañía mediante la emisión de notas de crédito. En este sentido, el riesgo de inventario que asume la Compañía es completo.

3.2.10 Riesgo Técnico

El riesgo técnico se refiere a las consecuencias asociadas con una inadecuada ejecución de los procedimientos y normas técnicas de fabricación, control de calidad, almacenamiento y despacho de productos a clientes, entre otros, que supondrían un incumplimiento en los estándares especificados para los productos comercializados por la Compañía. Dichas consecuencias incluyen pérdida en el valor de la marca creada por el Grupo Multinacional, así como posibles acciones legales por parte de los agentes afectados (es decir, demandas por responsabilidad civil o lucro cesante).

Un ejemplo de este riesgo lo tienen todas las empresas que se dedican a la extracción de minerales, ya que si no cuentan con diferentes controles de calidad, todo su ambiente laboral puede estar en peligro de sufrir accidentes, en cualquier parte de su proceso de extracción.

La Compañía mantiene una responsabilidad significativa respecto de la responsabilidad de la ejecución de sus procedimientos en la línea de manufactura de productos a nivel local. Adicionalmente, asume el costo total derivado del riesgo por remplazo de productos que contengan fallas o defectos. Por lo tanto el riesgo técnico que percibe la Compañía es completo.

3.2.11 Resumen de Riesgos

El resumen de los riesgos asumidos por la Compañía se presenta a continuación:

Cuadro N° 11: Principales marcas de bebidas carbonatadas (participación de mercado)

Riesgo	Significatividad		
	Limitado	**Completo**	**N/A[62]**
Riesgo de mercado		X	
Riesgo de propiedad, planta y equipo		X	
Riesgo de investigación y desarrollo			X
Riesgo financiero		X	
Riesgo cambiario		X	
Riesgo de tasa de interés		X	
Riesgo de crédito		X	
Riesgo de marco regulatorio		X	
Riesgo de inventario		X	

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

3.3 ACTIVOS UTILIZADOS POR LA COMPAÑÍA

3.3.1 Activos Tangibles

Los activos fijos utilizados por la Compañía en la realización de sus actividades y funciones se encuentran detallados en los Estados Financieros correspondientes al ejercicio económico iniciado el 1 de enero de 2011 y

[62] N/A: No Aplica.

finalizado el 31 de diciembre de 2011, y su monto neto asciende a la suma de US $23,926,955.

Cuadro N° 12: Activos tangibles utilizados

Activos Tangibles	Saldo al 31 Diciembre 2011 (US $)
Terrenos	5,553,002
Edificios	6,287,658
Maquinarias y equipos	6,561,362
Mobiliario y útiles	8,659,321
Vehículos	4,835,614
Equipos de computación	2,984,024
Obras en proceso	9,660,848
(-) Menos Depreciación acumulada	19,614,875
Total	**23,926,955**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

3.3.2 Activos intangibles

Una ventaja competitiva es una característica que diferencia a un producto, servicio o empresa de sus competidores, por lo que para que esta característica sea llamada ventaja, tiene que ser única, diferencial, estratégicamente valorada por el mercado y sobre todo comunicada.

La Compañía es una empresa que ha podido identificar y desarrollar ventajas competitivas, con el objetivo de potenciarlas dentro del mercado y así consolidarlas en las operaciones del día a día. A continuación se detallan las ventajas desarrolladas por la Compañía, consideradas características intangibles del giro del negocio:

Cuadro N° 13: Activos intangibles utilizados

Activos Intangibles	Significatividad (Sí/No)
Nombre comercial	Sí
Marca registrada	Sí
Formulación de productos	Sí
Patentes	No
Procesos de manufactura	Sí
Derechos de propiedad	Sí
Modelos de comercialización	No
Secretos comerciales	Sí
Know-how	Sí
Goodwill	No
Franquicia	No

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

3.4 TRANSACCIONES INTER-COMPAÑÍA

3.4.1 Egresos por Asistencia Técnica

La Compañía durante 2011, pagó a su compañía relacionada en el exterior una proporción de los gastos por asistencia técnica brindada en los procesos de acopio de materiales. La proporción pagada por la Compañía es correspondiente al soporte que es brindado a la producción de sus productos.

3.4.2 Importación de Inventario para Distribución

La Compañía ha realizado operaciones con sus compañías relacionadas en el exterior, por concepto de compras de inventario de producto terminado que es distribuido localmente por la Compañía.

3.4.3 Importación de Inventario para Producción

La Compañía ha realizado operaciones con sus compañías relacionadas en el exterior, por concepto de compras de inventario de materias primas que se utilizan en la producción de la Compañía.

3.4.4 Ingresos por Servicios Administrativos

La Compañía durante el 2011, cobró a su compañía relacionada en el exterior por análisis de nuevos productos, estudios de mercado para nuevas líneas de productos; adicionalmente, por concepto de los servicios de contabilidad, tesorería, finanzas, administración, seguridad, logística y ventas, principalmente.

3.5 MODELO ACTUAL PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE LAS TRANSACCIONES INTERCOMPAÑÍA

3.5.1 Egresos por Asistencia Técnica

Con respecto al análisis de la transacción de egresos por asistencia técnica, la compañía analiza esta transacción mediante la aplicación del método del Precio Comparable No Controlado, utilizando una muestra de contratos comparables, y se la compara con el % de ventas que la Compañía paga a sus relacionadas en el exterior.

3.5.2 Importación de Inventario para Distribución e Importación de Inventario para Producción

La Compañía analiza las transacciones de importación de inventario para distribución y producción, mediante la aplicación del método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional, utilizando una muestra de empresas comparables que se dediquen a la distribución y producción de productos comestibles, comparando el índice OITC de la Compañía con el de las empresas comparables.

El índice OI/TC (Operating Income / Total Costs), el que se obtiene de dividir la Utilidad Operativa Neta antes de impuestos por los Costos más los Gastos de Administración y Ventas y más la depreciación del período, sin tomar en cuenta los gastos financieros.

OI/TC = (Utilidad Operativa) / (Costos + Gastos Operativos)

Donde Utilidad Operativa = (Ventas – Costos – Gastos Operativos).

Este indicador es apropiado para la evaluación de operaciones en las cuales la agregación de valor está dada por la eficacia en los procesos de producción, los cuales son contratados a nivel local, en la medida en que los beneficios se incrementarán de acuerdo con las mejoras en la eficiencia, aún con un mercado dado y sin mejoras en la eficiencia comercial.

3.5.3 Ingresos por Servicios Administrativos

Con respecto a la transacción de ingresos por servicios administrativos, la Compañía no presenta análisis ya que no posee un contrato por escrito con sus relacionada en el exterior, y simplemente realiza un pago correspondiente a un % de sus ingresos durante el año.

3.6 DESVENTAJAS DE LA FIJACIÓN DE PRECIOS CON EL MODELO ACTUAL DE LA COMPAÑÍA

De la revisión efectuada sobre la política actual de fijación de los precios en las transacciones intercompañía de la Compañía, se procedió a evaluar la asignación de los costos de las operaciones, identificando su naturaleza y la razonabilidad funcional de las asignaciones efectuadas para la estipulación de los precios (con base en la sustancia económica de las transacciones analizadas). De esta manera se detectaron riesgos en la política actual, que reflejan el cumplimiento del principio de plena competencia para dichas transacciones, las cuales se detallan a continuación:

- La Compañía no realiza la segmentación de sus estados financieros, con relación a las actividades de producción y distribución, por lo cual, la Compañía no realiza por separado el análisis de importaciones de inventario para producción y distribución. Este es un riesgo muy grande que asume la Compañía y es uno de los principales puntos para realizar la nueva fijación de precios en las transacciones intercompañía.

- Adicionalmente, la Compañía no incluye las transacciones de exportación de inventario para distribución y exportación de inventario para producción.

La Compañía necesita establecer nuevas políticas y fijar un nuevo modelo de análisis de precios de transferencia, para mitigar los riesgos que incurre con el análisis existente.

Estos riesgos son fácilmente detectables por la Administración Tributaria, ya que existen transacciones que has sido ocultadas por la compañía. Finalmente, el análisis para las transacciones de importación, es un análisis que no esta completo ya que no incluye la segmentación de sus estados financieros por las actividades que realiza la Compañía.

4 MODELO DE REESTRUCTURACIÓN DE PRECIOS PROPUESTO

4.1 CARACTERIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA

La caracterización de la Compañía, es la descripción funcional de la empresa, en este caso se ha identificado como el objeto social de la Compañía, la fabricación, comercialización y distribución de productos alimenticios en el territorio nacional o en el exterior. Adicionalmente, puede ejercer actividades comerciales de importación, exportación, distribución y venta de productos alimenticios que no sean de su propia fabricación.

Con respecto al análisis de las transacciones con empresas relacionadas en el exterior, a la Compañía se la evaluará de dos maneras:

- La primera, para el caso de importaciones y exportaciones de inventario para distribución, se caracterizará a la Compañía como una compañía dedicada a la comercialización y distribución de productos comestibles, tanto al mercado local, como al exterior, y

- La segunda, para el caso de las exportaciones e importaciones de inventario para producción, se caracterizará a la Compañía, como una Compañía dedicada a la manufactura de productos comestibles.

4.2 TRANSACCIONES PROPUESTAS EN EL NUEVO MODELO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

4.2.1 Egresos por Asistencia Técnica

Es esta transacción se evaluará todos los egresos por concepto de asistencia técnica durante el 2011 que realizó la Compañía a su relacionada en el exterior.

4.2.2 Ingresos por Servicios Administrativos

En esta transacción se evaluará todos los ingresos por concepto de servicios técnicos que la Compañía tuvo durante el 2011, por la prestación de servicios administrativos a sus relacionadas en el exterior.

4.2.3 Exportación de Inventarios para Distribución

En esta transacción se evaluarán todos los ingresos por concepto de exportación de productos terminados que la Compañía realizó durante el 2011, para la distribución de los mismos.

4.2.4 Importación de Inventarios para Distribución

En esta transacción se evaluarán todos los egresos por concepto de importación de productos terminados que la Compañía realizó durante el 2011, para la distribución de los mismos.

4.2.5 Exportación de Inventarios para Producción

En esta transacción se evaluarán todos los ingresos por concepto de exportación de materia prima que la Compañía realizó durante el 2011, para la producción de productos.

4.2.6 Importación de Inventarios para Producción

En esta transacción se evaluarán todos los egresos por concepto de importación de materia prima que la Compañía realizó durante el 2011, para la producción de los mismos.

4.3 NUEVO MODELO DE RESTRUCTURACIÓN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

4.3.1 Egresos por Asistencia Técnica

Esta transacción se la va a analizar, mediante la aplicación del método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

Se realizará la búsqueda de compañías comparables dedicadas a la manufactura de productos comestibles, a través de una muestra.

4.3.2 Ingresos por Servicios Administrativos

Esta transacción se la va a analizar, mediante la aplicación del método del Precio Comparable No Controlado.

Se comparará el precio cobrado por parte de la Compañía a su relacionada en el exterior, con el precio cobrado por parte de la Compañía a un tercero independiente.

4.3.3 Exportación de Inventarios para Distribución

Esta transacción se la va a analizar, mediante la aplicación del método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

Se realizará la búsqueda de compañías comparables dedicadas a la distribución de productos comestibles, a través de una muestra.

4.3.4 Importación de Inventarios para Distribución

Esta transacción se la va a analizar, mediante la aplicación del método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

Se realizará la búsqueda de compañías comparables dedicadas a la distribución de productos comestibles, a través de una muestra.

4.3.5 Exportación de Inventarios para Producción

Esta transacción se la va a analizar, mediante la aplicación del método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

Se realizará la búsqueda de compañías comparables dedicadas a la manufactura de productos comestibles, a través de una muestra.

4.3.6 Importación de Inventarios para Producción

Esta transacción se la va a analizar, mediante la aplicación del método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.

Se realizará la búsqueda de compañías comparables dedicadas a la manufactura de productos comestibles, a través de una muestra.

4.4 METODOLOGÍA PARA LA SELECCIÓN DE COMPARABALES

4.4.1 Egresos por Asistencia Técnica

Para el análisis de esta transacción se realizará una muestra de compañías comparables dedicadas a la manufacturación de productos comestibles.

Para la búsqueda de compañías comparables se utilizaron numerosas bases de datos, compiladas en el programa de búsqueda especializado “Global Fusion”,

el mismo que toma información de la base de datos “Compustat” de Standard & Poor’s. Dicha base permite extraer información financiera actualizada de la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de Norteamérica (SEC) y de la Canadian Securities Administration (SEDAR) de Canadá.

Para la búsqueda de comparables se ha utilizado códigos SIC. Los códigos SIC representan un sistema de clasificación industrial estándar de 4 dígitos, establecidos por la Securities and Exchange Commission (SEC) de los Estados Unidos.

Los códigos SIC relevantes para esta búsqueda están listados en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 14: Listado de códigos SIC

SIC	
2024	Ice Cream and Frozen Desserts
2066	Chocolate and Cocoa Products
2052	Cookies and Crackers
2060	Sugar & confectionery products
2064	Candy and Other Confectionery Products
2067	Chewing Gum
2090	Misc. Food And Kindred Products

Fuente: Manual del Standard Industrial Classification Codes (SIC). North American Industry Classification System del Año 2007. Statistical Classification of Economic Activities in the European Community Rev 2
Elaborado por: David Mejía P.

Luego de la búsqueda por códigos SIC, se realizó un análisis manual, revisando criterios cualitativos y financieros de las compañías.

Se han considerado aquellas compañías que han sido clasificadas por las bases de datos como:

- Estatus de entidad activa (se excluyen entidades que se encuentren en estado de inactividad, disolución, liquidación, y otros estatus de potencial inoperatividad).

- Tipo de entidad pública (que coticen o presenten información en bolsa de valores u otros organismos de control).

- Compañías cuyo estatus es desconocido.

Es importante destacar que con el objetivo de ampliar las potenciales comparables, se han incluido aquellas compañías que se encuentren clasificadas bajo estatus de actividad desconocida; de manera que posteriormente sea posible la verificación de esta información en los reportes anuales e información pública y disponible de las compañías.

Para la aplicación de las restricciones por criterios financieros, se ha considerado como un período de información, la información financiera de las Compañías de los cuatro años 2008 al 2011.

A continuación, se realizó una depuración de las compañías de acuerdo con los siguientes criterios financieros:

- Resultado operativo del promedio de tres años mayor que cero o pérdida en un año: De esta forma se eliminan las empresas que presentan pérdidas operativas promedio para los años de información disponible para el período de información considerado para efectos del análisis de precios de transferencia presentado en el estudio. Este criterio permite descartar aquellas empresas que presentan pérdidas por ineficiencias y otros factores específicos de ellas, no atribuibles al sector o a la industria en la que operan. De las compañías, cuyo promedio de resultado operativo es menor a cero, se aceptan aquellas que sólo han reportado pérdidas en uno de esos tres años, dependiendo si esta pérdida ha sido causada por afectaciones externas al control de la entidad.

- Investigación y Desarrollo sobre Ventas (I&D/V): Dado que la Compañía no realiza actividades significativas de Investigación y Desarrollo, se considera como un criterio cuantitativo de rechazo el promedio de la razón de I&D/V como máximo de 2%, proveniente de los años de información disponible para el período de información. Bajo esta premisa, una empresa cuyo promedio de la razón de I&D/V es mayor a 2% asume riesgos significativamente mayores a los asumidos en operaciones por la Compañía en análisis, lo cual sería un factor que afectaría significativamente la comparabilidad de las empresas.

- Información financiera insuficiente: De esta forma se eliminan empresas que posean información financiera para un período menor a tres años del período de cuatro años de información extraída, excepto que cuente con

información de los dos últimos ejercicios del período mencionado de cuatro años.

Finalmente se aplicó restricciones de tipo cualitativo rechazando todas las compañías que presentaran las siguientes características:

- Que tengan funciones manifiestamente diferentes: Se han excluido aquellas Compañías que realicen funciones diferentes a las realizadas por la Compañía. Para la aplicación de este criterio se ha tomando como base las funciones llevadas a cabo por la Compañía. Al respecto se considera como un criterio de aceptación, tomar en cuenta compañías cuyas funciones diferentes a las de la Compañía representen menos del 10%.

- Que tengan riesgos significativamente diferentes: Se han excluido aquellas Compañías que asuman riesgos diferentes a los riesgos asumidos por la Compañía. Para la aplicación de este criterio se ha tomando como base los riesgos asumidos por la Compañía.

- Criterios de independencia: Se ha revisado dentro de los informes de auditoría de las potenciales comparables que las operaciones realizadas entre esta compañía y sus filiales, subsidiarias u otras entidades relacionadas hayan sido realizadas a valor de mercado.

- Para los casos en los que no se cuente con esta confirmación, se ha revisado que las transacciones con entidades relacionadas de las

potenciales comparables, correspondientes a operaciones del Estado de Resultados, no sobrepasen el 5% de las ventas, y costos y gastos totales, en el caso de transacciones de ingresos, egresos respectivamente.

- El proceso anterior se realiza con el objetivo de minimizar el riesgo potencial que estas transacciones hubiesen afectado significativamente a la utilidad operacional de las potenciales comparables.

- Información insuficiente: Se ha procedido a revisar los reportes anuales, estados financieros auditados, páginas Web e información que se encuentren en fuentes públicas y disponibles.

- Las compañías potencialmente comparables que no cuenten con suficiente información o que su información se encuentre en idiomas diferentes al español o inglés han sido rechazadas por este criterio.

- Diferencias de mercados: Se han excluido aquellas compañías que operen en un mercado o niveles de mercado sustancialmente diferentes al que opera la Compañía; de acuerdo a la caracterización de la Compañía.

- Otros: condiciones particulares de mercados geográficos, otras razones no mencionadas anteriormente.

Para la aplicación del Método De Márgenes Transaccionales De Utilidad Operacional, la razón financiera a ser utilizada será el índice OI/TC (Operating Income / Total Costs), el que se obtiene de dividir la Utilidad Operativa Neta

antes de impuestos sobre los Costos más los Gastos de Administración y Ventas y más la depreciación del período, sin tomar en cuenta los gastos financieros.

OI/TC = (Utilidad Operativa) / (Costos + Gastos Operativos)

Donde Utilidad Operativa = (Ventas – Costos – Gastos Operativos)

Este indicador es apropiado para la evaluación de operaciones en las cuales la agregación de valor está dada por la eficacia en los procesos de producción, en la medida en que los beneficios se incrementarán de acuerdo con las mejoras en la eficiencia, aún con un mercado dado y sin mejoras en la eficiencia comercial. Por ello, este indicador permitirá una adecuada evaluación de la operación global de manufactura o de prestación de servicios.

Las empresas comparables seleccionadas fueron 4, y son:

- Chase General Corp.
- Golden Enterprises
- Hershey Co.
- Tootsie Roll Industires

4.4.2 Ingresos por Servicios Administrativos

Para el análisis de esta transacción se realizará la comparación de los ingresos que obtuvo la compañía al realizar servicios administrativos a sus relacionadas

en el exterior, y los ingresos que obtuvo la compañía al realizar servicios administrativos a terceros independiente, es decir se revisa la utilidad que la Compañía obtuvo brindando servicios administrativos a sus relacionadas en el exterior y a terceros independientes.

4.4.3 Exportación de Inventarios para Distribución

Para el análisis de esta transacción se realizará una muestra de compañías comparables dedicadas a la distribución de productos comestibles.

Para la búsqueda de compañías comparables se utilizaron numerosas bases de datos, compiladas en el programa de búsqueda especializado “Global Fusion”, el mismo que toma información de la base de datos “Compustat” de Standard & Poor’s. Dicha base permite extraer información financiera actualizada de la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de Norteamérica (SEC) y de la Canadian Securities Administration (SEDAR) de Canadá.

Para la búsqueda de comparables se ha utilizado códigos SIC. Los códigos SIC representan un sistema de clasificación industrial estándar de 4 dígitos, establecidos por la Securities and Exchange Commission (SEC) de los Estados Unidos.

Los códigos SIC relevantes para esta búsqueda están listados en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 15: Listado de códigos SIC

SIC	
5140	Groceries and Related Products
5141	Groceries, General Line
5143	Dairy Products, Except Dried or Canned
5145	Confectionery
5149	Groceries and Related Products, Not Elsewhere Classifield
5190	Wholesale Miscellaneous Nondurable Goods
5199	Nondurable Goods, Not Elsewhere Classifield

Fuente: Manual del Standard Industrial Classification Codes (SIC). North American Industry Classification System del Año 2007. Statistical Classification of Economic Activities in the European Community Rev 2
Elaborado por: David Mejía P.

Luego de la búsqueda por códigos SIC, se realizó un análisis manual, revisando criterios cualitativos y financieros de las compañías.

Se han considerado aquellas compañías que han sido clasificadas por las bases de datos como:

- Estatus de entidad activa (se excluyen entidades que se encuentren en estado de inactividad, disolución, liquidación, y otros estatus de potencial inoperatividad).

- Tipo de entidad pública (que coticen o presenten información en bolsa de valores u otros organismos de control).

- Compañías cuyo estatus es desconocido.

Es importante destacar que con el objetivo de ampliar las potenciales comparables, se han incluido aquellas compañías que se encuentren

clasificadas bajo estatus de actividad desconocida; de manera que posteriormente sea posible la verificación de esta información en los reportes anuales e información pública y disponible de las compañías.

Para la aplicación de las restricciones por criterios financieros, se ha considerado como un período de información, la información financiera de las Compañías de los cuatro años 2008 al 2011.

A continuación, se realizó una depuración de las compañías de acuerdo con los siguientes criterios financieros:

- Resultado operativo del promedio de tres años mayor que cero o pérdida en un año: De esta forma se eliminan las empresas que presentan pérdidas operativas promedio para los años de información disponible para el período de información considerado para efectos del análisis de precios de transferencia presentado en el estudio. Este criterio permite descartar aquellas empresas que presentan pérdidas por ineficiencias y otros factores específicos de ellas, no atribuibles al sector o a la industria en la que operan. De las compañías, cuyo promedio de resultado operativo es menor a cero, se aceptan aquellas que sólo han reportado pérdidas en uno de esos tres años, dependiendo si esta pérdida ha sido causada por afectaciones externas al control de la entidad.

- Investigación y Desarrollo sobre Ventas (I&D/V): Dado que la Compañía no realiza actividades significativas de Investigación y Desarrollo, se considera como un criterio cuantitativo de rechazo el

promedio de la razón de I&D/V como máximo de 2%, proveniente de los años de información disponible para el período de información. Bajo esta premisa, una empresa cuyo promedio de la razón de I&D/V es mayor a 2% asume riesgos significativamente mayores a los asumidos en operaciones por la Compañía en análisis, lo cual sería un factor que afectaría significativamente la comparabilidad de las empresas.

- Información financiera insuficiente: De esta forma se eliminan empresas que posean información financiera para un período menor a tres años del período de cuatro años de información extraída, excepto que cuente con información de los dos últimos ejercicios del período mencionado de cuatro años.

Finalmente se aplicó restricciones de tipo cualitativo rechazando todas las compañías que presentaran las siguientes características:

- Que tengan funciones manifiestamente diferentes: Se han excluido aquellas Compañías que realicen funciones diferentes a las realizadas por la Compañía. Para la aplicación de este criterio se ha tomando como base las funciones llevadas a cabo por la Compañía. Al respecto se considera como un criterio de aceptación, tomar en cuenta compañías cuyas funciones diferentes a las de la Compañía representen menos del 10%.

- Que tengan riesgos significativamente diferentes: Se han excluido aquellas Compañías que asuman riesgos diferentes a los riesgos

asumidos por la Compañía. Para la aplicación de este criterio se ha tomando como base los riesgos asumidos por la Compañía.

- Criterios de independencia: Se ha revisado dentro de los informes de auditoría de las potenciales comparables que las operaciones realizadas entre esta compañía y sus filiales, subsidiarias u otras entidades relacionadas hayan sido realizadas a valor de mercado.

- Para los casos en los que no se cuente con esta confirmación, se ha revisado que las transacciones con entidades relacionadas de las potenciales comparables, correspondientes a operaciones del Estado de Resultados, no sobrepasen el 5% de las ventas, y costos y gastos totales, en el caso de transacciones de ingresos, egresos respectivamente.

- El proceso anterior se realiza con el objetivo de minimizar el riesgo potencial que estas transacciones hubiesen afectado significativamente a la utilidad operacional de las potenciales comparables.

- Información insuficiente: Se ha procedido a revisar los reportes anuales, estados financieros auditados, páginas Web e información que se encuentren en fuentes públicas y disponibles.

- Las compañías potencialmente comparables que no cuenten con suficiente información o que su información se encuentre en idiomas diferentes al español o inglés han sido rechazadas por este criterio.

- Diferencias de mercados: Se han excluido aquellas compañías que operen en un mercado o niveles de mercado sustancialmente diferentes al que opera la Compañía; de acuerdo a la caracterización de la Compañía.

- Otros: condiciones particulares de mercados geográficos, otras razones no mencionadas anteriormente.

Para la aplicación del método de márgenes transaccionales, la razón financiera a ser utilizada será el índice ROS (Return on Sales), el cual se obtiene de dividir la Utilidad Operativa Neta antes de impuestos por las Ventas Netas, sin tomar en cuenta los gasto financieros.

ROS = (Utilidad Operativa)/ (Ventas)

Donde Utilidad Operativa = (Ventas – Costos – Gastos Operativos).

Este indicador es apropiado para la evaluación de operaciones en las cuales no existe agregación de valor, aplicándose a empresas que se dedican a la actividad de distribución debido a que su actividad principal se concentra en ventas y sus costos por depreciación son reducidos. Por ello, este indicador permitirá una adecuada evaluación de la operación de distribución.

Las empresas comparables seleccionadas fueron 6, y son:

- United Natural Foods, Inc.
- Calabor Group Inc.

- North Coast SA
- Unified Grocers Inc.
- Marr SpA
- Sysco Corporation

4.4.4 Importación de Inventarios para Distribución

Para el análisis de esta transacción se realizará una muestra de compañías comparables dedicadas a la distribución de productos comestibles.

Para la búsqueda de compañías comparables se utilizaron numerosas bases de datos, compiladas en el programa de búsqueda especializado “Global Fusion”, el mismo que toma información de la base de datos “Compustat” de Standard & Poor’s. Dicha base permite extraer información financiera actualizada de la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de Norteamérica (SEC) y de la Canadian Securities Administration (SEDAR) de Canadá.

Para la búsqueda de comparables se ha utilizado códigos SIC. Los códigos SIC representan un sistema de clasificación industrial estándar de 4 dígitos, establecidos por la Securities and Exchange Commission (SEC) de los Estados Unidos.

Los códigos SIC relevantes para esta búsqueda están listados en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 16: Listado de códigos SIC

SIC	
5140	Groceries and Related Products
5141	Groceries, General Line
5143	Dairy Products, Except Dried or Canned
5145	Confectionery
5149	Groceries and Related Products, Not Elsewhere Classifield
5190	Wholesale Miscellaneous Nondurable Goods
5199	Nondurable Goods, Not Elsewhere Classifield

Fuente: Manual del Standard Industrial Classification Codes (SIC). North American Industry Classification System del Año 2007. Statistical Classification of Economic Activities in the European Community Rev 2
Elaborado por: David Mejía P.

Luego de la búsqueda por códigos SIC, se realizó un análisis manual, revisando criterios cualitativos y financieros de las compañías.

Se han considerado aquellas compañías que han sido clasificadas por las bases de datos como:

- Estatus de entidad activa (se excluyen entidades que se encuentren en estado de inactividad, disolución, liquidación, y otros estatus de potencial inoperatividad).

- Tipo de entidad pública (que coticen o presenten información en bolsa de valores u otros organismos de control).

- Compañías cuyo estatus es desconocido.

Es importante destacar que con el objetivo de ampliar las potenciales comparables, se han incluido aquellas compañías que se encuentren

clasificadas bajo estatus de actividad desconocida; de manera que posteriormente sea posible la verificación de esta información en los reportes anuales e información pública y disponible de las compañías.

Para la aplicación de las restricciones por criterios financieros, se ha considerado como un período de información, la información financiera de las Compañías de los cuatro años 2008 al 2011.

A continuación, se realizó una depuración de las compañías de acuerdo con los siguientes criterios financieros:

- Resultado operativo del promedio de tres años mayor que cero o pérdida en un año: De esta forma se eliminan las empresas que presentan pérdidas operativas promedio para los años de información disponible para el período de información considerado para efectos del análisis de precios de transferencia presentado en el estudio. Este criterio permite descartar aquellas empresas que presentan pérdidas por ineficiencias y otros factores específicos de ellas, no atribuibles al sector o a la industria en la que operan. De las compañías, cuyo promedio de resultado operativo es menor a cero, se aceptan aquellas que sólo han reportado pérdidas en uno de esos tres años, dependiendo si esta pérdida ha sido causada por afectaciones externas al control de la entidad.

- Investigación y Desarrollo sobre Ventas (I&D/V): Dado que la Compañía no realiza actividades significativas de Investigación y Desarrollo, se considera como un criterio cuantitativo de rechazo el

promedio de la razón de I&D/V como máximo de 2%, proveniente de los años de información disponible para el período de información. Bajo esta premisa, una empresa cuyo promedio de la razón de I&D/V es mayor a 2% asume riesgos significativamente mayores a los asumidos en operaciones por la Compañía en análisis, lo cual sería un factor que afectaría significativamente la comparabilidad de las empresas.

- Información financiera insuficiente: De esta forma se eliminan empresas que posean información financiera para un período menor a tres años del período de cuatro años de información extraída, excepto que cuente con información de los dos últimos ejercicios del período mencionado de cuatro años.

Finalmente se aplicó restricciones de tipo cualitativo rechazando todas las compañías que presentaran las siguientes características:

- Que tengan funciones manifiestamente diferentes: Se han excluido aquellas Compañías que realicen funciones diferentes a las realizadas por la Compañía. Para la aplicación de este criterio se ha tomando como base las funciones llevadas a cabo por la Compañía. Al respecto se considera como un criterio de aceptación, tomar en cuenta compañías cuyas funciones diferentes a las de la Compañía representen menos del 10%.

- Que tengan riesgos significativamente diferentes: Se han excluido aquellas Compañías que asuman riesgos diferentes a los riesgos

asumidos por la Compañía. Para la aplicación de este criterio se ha tomando como base los riesgos asumidos por la Compañía.

- Criterios de independencia: Se ha revisado dentro de los informes de auditoría de las potenciales comparables que las operaciones realizadas entre esta compañía y sus filiales, subsidiarias u otras entidades relacionadas hayan sido realizadas a valor de mercado.

- Para los casos en los que no se cuente con esta confirmación, se ha revisado que las transacciones con entidades relacionadas de las potenciales comparables, correspondientes a operaciones del Estado de Resultados, no sobrepasen el 5% de las ventas, y costos y gastos totales, en el caso de transacciones de ingresos, egresos respectivamente.

- El proceso anterior se realiza con el objetivo de minimizar el riesgo potencial que estas transacciones hubiesen afectado significativamente a la utilidad operacional de las potenciales comparables.

- Información insuficiente: Se ha procedido a revisar los reportes anuales, estados financieros auditados, páginas Web e información que se encuentren en fuentes públicas y disponibles.

- Las compañías potencialmente comparables que no cuenten con suficiente información o que su información se encuentre en idiomas diferentes al español o inglés han sido rechazadas por este criterio.

- Diferencias de mercados: Se han excluido aquellas compañías que operen en un mercado o niveles de mercado sustancialmente diferentes al que opera la Compañía; de acuerdo a la caracterización de la Compañía.

- Otros: condiciones particulares de mercados geográficos, otras razones no mencionadas anteriormente.

Para la aplicación del método de márgenes transaccionales, la razón financiera a ser utilizada será el índice ROS (Return on Sales), el cual se obtiene de dividir la Utilidad Operativa Neta antes de impuestos por las Ventas Netas, sin tomar en cuenta los gasto financieros.

ROS = (Utilidad Operativa)/ (Ventas)

Donde Utilidad Operativa = (Ventas – Costos – Gastos Operativos).

Este indicador es apropiado para la evaluación de operaciones en las cuales no existe agregación de valor, aplicándose a empresas que se dedican a la actividad de distribución debido a que su actividad principal se concentra en ventas y sus costos por depreciación son reducidos. Por ello, este indicador permitirá una adecuada evaluación de la operación de distribución.

Las empresas comparables seleccionadas fueron 6, y son:

- United Natural Foods, Inc.
- Calabor Group Inc.

- North Coast SA
- Unified Grocers Inc.
- Marr SpA
- Sysco Corporation

4.4.5 Exportación de Inventarios para Producción

Para el análisis de esta transacción se realizará una muestra de compañías comparables dedicadas a la manufacturación de productos comestibles.

Para la búsqueda de compañías comparables se utilizaron numerosas bases de datos, compiladas en el programa de búsqueda especializado “Global Fusion”, el mismo que toma información de la base de datos “Compustat” de Standard & Poor’s. Dicha base permite extraer información financiera actualizada de la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de Norteamérica (SEC) y de la Canadian Securities Administration (SEDAR) de Canadá.

Para la búsqueda de comparables se ha utilizado códigos SIC. Los códigos SIC representan un sistema de clasificación industrial estándar de 4 dígitos, establecidos por la Securities and Exchange Commission (SEC) de los Estados Unidos.

Los códigos SIC relevantes para esta búsqueda están listados en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 17: Listado de códigos SIC

SIC	
2024	Ice Cream and Frozen Desserts
2066	Chocolate and Cocoa Products
2052	Cookies and Crackers
2060	Sugar & confectionery products
2064	Candy and Other Confectionery Products
2067	Chewing Gum
2090	Misc. Food And Kindred Products

Fuente: Manual del Standard Industrial Classification Codes (SIC). North American Industry Classification System del Año 2007. Statistical Classification of Economic Activities in the European Community Rev 2
Elaborado por: David Mejía P.

Luego de la búsqueda por códigos SIC, se realizó un análisis manual, revisando criterios cualitativos y financieros de las compañías.

Se han considerado aquellas compañías que han sido clasificadas por las bases de datos como:

- Estatus de entidad activa (se excluyen entidades que se encuentren en estado de inactividad, disolución, liquidación, y otros estatus de potencial inoperatividad).

- Tipo de entidad pública (que coticen o presenten información en bolsa de valores u otros organismos de control).

- Compañías cuyo estatus es desconocido.

Es importante destacar que con el objetivo de ampliar las potenciales comparables, se han incluido aquellas compañías que se encuentren

clasificadas bajo estatus de actividad desconocida; de manera que posteriormente sea posible la verificación de esta información en los reportes anuales e información pública y disponible de las compañías.

Para la aplicación de las restricciones por criterios financieros, se ha considerado como un período de información, la información financiera de las Compañías de los cuatro años 2008 al 2011.

A continuación, se realizó una depuración de las compañías de acuerdo con los siguientes criterios financieros:

- Resultado operativo del promedio de tres años mayor que cero o pérdida en un año: De esta forma se eliminan las empresas que presentan pérdidas operativas promedio para los años de información disponible para el período de información considerado para efectos del análisis de precios de transferencia presentado en el estudio. Este criterio permite descartar aquellas empresas que presentan pérdidas por ineficiencias y otros factores específicos de ellas, no atribuibles al sector o a la industria en la que operan. De las compañías, cuyo promedio de resultado operativo es menor a cero, se aceptan aquellas que sólo han reportado pérdidas en uno de esos tres años, dependiendo si esta pérdida ha sido causada por afectaciones externas al control de la entidad.

- Investigación y Desarrollo sobre Ventas (I&D/V): Dado que la Compañía no realiza actividades significativas de Investigación y Desarrollo, se considera como un criterio cuantitativo de rechazo el

promedio de la razón de I&D/V como máximo de 2%, proveniente de los años de información disponible para el período de información. Bajo esta premisa, una empresa cuyo promedio de la razón de I&D/V es mayor a 2% asume riesgos significativamente mayores a los asumidos en operaciones por la Compañía en análisis, lo cual sería un factor que afectaría significativamente la comparabilidad de las empresas.

- Información financiera insuficiente: De esta forma se eliminan empresas que posean información financiera para un período menor a tres años del período de cuatro años de información extraída, excepto que cuente con información de los dos últimos ejercicios del período mencionado de cuatro años.

Finalmente se aplicó restricciones de tipo cualitativo rechazando todas las compañías que presentaran las siguientes características:

- Que tengan funciones manifiestamente diferentes: Se han excluido aquellas Compañías que realicen funciones diferentes a las realizadas por la Compañía. Para la aplicación de este criterio se ha tomando como base las funciones llevadas a cabo por la Compañía. Al respecto se considera como un criterio de aceptación, tomar en cuenta compañías cuyas funciones diferentes a las de la Compañía representen menos del 10%.

- Que tengan riesgos significativamente diferentes: Se han excluido aquellas Compañías que asuman riesgos diferentes a los riesgos

asumidos por la Compañía. Para la aplicación de este criterio se ha tomando como base los riesgos asumidos por la Compañía.

- Criterios de independencia: Se ha revisado dentro de los informes de auditoría de las potenciales comparables que las operaciones realizadas entre esta compañía y sus filiales, subsidiarias u otras entidades relacionadas hayan sido realizadas a valor de mercado.

- Para los casos en los que no se cuente con esta confirmación, se ha revisado que las transacciones con entidades relacionadas de las potenciales comparables, correspondientes a operaciones del Estado de Resultados, no sobrepasen el 5% de las ventas, y costos y gastos totales, en el caso de transacciones de ingresos, egresos respectivamente.

- El proceso anterior se realiza con el objetivo de minimizar el riesgo potencial que estas transacciones hubiesen afectado significativamente a la utilidad operacional de las potenciales comparables.

- Información insuficiente: Se ha procedido a revisar los reportes anuales, estados financieros auditados, páginas Web e información que se encuentren en fuentes públicas y disponibles.

- Las compañías potencialmente comparables que no cuenten con suficiente información o que su información se encuentre en idiomas diferentes al español o inglés han sido rechazadas por este criterio.

- Diferencias de mercados: Se han excluido aquellas compañías que operen en un mercado o niveles de mercado sustancialmente diferentes al que opera la Compañía; de acuerdo a la caracterización de la Compañía.

- Otros: condiciones particulares de mercados geográficos, otras razones no mencionadas anteriormente.

Para la aplicación del Método De Márgenes Transaccionales De Utilidad Operacional, la razón financiera a ser utilizada será el índice OI/TC (Operating Income / Total Costs), el que se obtiene de dividir la Utilidad Operativa Neta antes de impuestos sobre los Costos más los Gastos de Administración y Ventas y más la depreciación del período, sin tomar en cuenta los gastos financieros.

OI/TC = (Utilidad Operativa) / (Costos + Gastos Operativos)

Donde Utilidad Operativa = (Ventas – Costos – Gastos Operativos)

Este indicador es apropiado para la evaluación de operaciones en las cuales la agregación de valor está dada por la eficacia en los procesos de producción, en la medida en que los beneficios se incrementarán de acuerdo con las mejoras en la eficiencia, aún con un mercado dado y sin mejoras en la eficiencia comercial. Por ello, este indicador permitirá una adecuada evaluación de la operación global de manufactura o de prestación de servicios.

Las empresas comparables seleccionadas fueron 4, y son:

- Chase General Corp.
- Golden Enterprises
- Hershey Co.
- Tootsie Roll Industires

4.4.6 Importación de Inventarios para Producción

Para el análisis de esta transacción se realizará una muestra de compañías comparables dedicadas a la manufacturación de productos comestibles.

Para la búsqueda de compañías comparables se utilizaron numerosas bases de datos, compiladas en el programa de búsqueda especializado “Global Fusion”, el mismo que toma información de la base de datos “Compustat” de Standard & Poor’s. Dicha base permite extraer información financiera actualizada de la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de Norteamérica (SEC) y de la Canadian Securities Administration (SEDAR) de Canadá.

Para la búsqueda de comparables se ha utilizado códigos SIC. Los códigos SIC representan un sistema de clasificación industrial estándar de 4 dígitos, establecidos por la Securities and Exchange Commission (SEC) de los Estados Unidos.

Los códigos SIC relevantes para esta búsqueda están listados en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 18: Listado de códigos SIC

SIC	
2024	Ice Cream and Frozen Desserts
2066	Chocolate and Cocoa Products
2052	Cookies and Crackers
2060	Sugar & confectionery products
2064	Candy and Other Confectionery Products
2067	Chewing Gum
2090	Misc. Food And Kindred Products

Fuente: Manual del Standard Industrial Classification Codes (SIC). North American Industry Classification System del Año 2007. Statistical Classification of Economic Activities in the European Community Rev 2
Elaborado por: David Mejía P.

Luego de la búsqueda por códigos SIC, se realizó un análisis manual, revisando criterios cualitativos y financieros de las compañías.

Se han considerado aquellas compañías que han sido clasificadas por las bases de datos como:

- Estatus de entidad activa (se excluyen entidades que se encuentren en estado de inactividad, disolución, liquidación, y otros estatus de potencial inoperatividad).

- Tipo de entidad pública (que coticen o presenten información en bolsa de valores u otros organismos de control).

- Compañías cuyo estatus es desconocido.

Es importante destacar que con el objetivo de ampliar las potenciales comparables, se han incluido aquellas compañías que se encuentren

clasificadas bajo estatus de actividad desconocida; de manera que posteriormente sea posible la verificación de esta información en los reportes anuales e información pública y disponible de las compañías.

Para la aplicación de las restricciones por criterios financieros, se ha considerado como un período de información, la información financiera de las Compañías de los cuatro años 2008 al 2011.

A continuación, se realizó una depuración de las compañías de acuerdo con los siguientes criterios financieros:

- Resultado operativo del promedio de tres años mayor que cero o pérdida en un año: De esta forma se eliminan las empresas que presentan pérdidas operativas promedio para los años de información disponible para el período de información considerado para efectos del análisis de precios de transferencia presentado en el estudio. Este criterio permite descartar aquellas empresas que presentan pérdidas por ineficiencias y otros factores específicos de ellas, no atribuibles al sector o a la industria en la que operan. De las compañías, cuyo promedio de resultado operativo es menor a cero, se aceptan aquellas que sólo han reportado pérdidas en uno de esos tres años, dependiendo si esta pérdida ha sido causada por afectaciones externas al control de la entidad.

- Investigación y Desarrollo sobre Ventas (I&D/V): Dado que la Compañía no realiza actividades significativas de Investigación y Desarrollo, se considera como un criterio cuantitativo de rechazo el

promedio de la razón de I&D/V como máximo de 2%, proveniente de los años de información disponible para el período de información. Bajo esta premisa, una empresa cuyo promedio de la razón de I&D/V es mayor a 2% asume riesgos significativamente mayores a los asumidos en operaciones por la Compañía en análisis, lo cual sería un factor que afectaría significativamente la comparabilidad de las empresas.

- Información financiera insuficiente: De esta forma se eliminan empresas que posean información financiera para un período menor a tres años del período de cuatro años de información extraída, excepto que cuente con información de los dos últimos ejercicios del período mencionado de cuatro años.

Finalmente se aplicó restricciones de tipo cualitativo rechazando todas las compañías que presentaran las siguientes características:

- Que tengan funciones manifiestamente diferentes: Se han excluido aquellas Compañías que realicen funciones diferentes a las realizadas por la Compañía. Para la aplicación de este criterio se ha tomando como base las funciones llevadas a cabo por la Compañía. Al respecto se considera como un criterio de aceptación, tomar en cuenta compañías cuyas funciones diferentes a las de la Compañía representen menos del 10%.

- Que tengan riesgos significativamente diferentes: Se han excluido aquellas Compañías que asuman riesgos diferentes a los riesgos

asumidos por la Compañía. Para la aplicación de este criterio se ha tomando como base los riesgos asumidos por la Compañía.

- Criterios de independencia: Se ha revisado dentro de los informes de auditoría de las potenciales comparables que las operaciones realizadas entre esta compañía y sus filiales, subsidiarias u otras entidades relacionadas hayan sido realizadas a valor de mercado.

- Para los casos en los que no se cuente con esta confirmación, se ha revisado que las transacciones con entidades relacionadas de las potenciales comparables, correspondientes a operaciones del Estado de Resultados, no sobrepasen el 5% de las ventas, y costos y gastos totales, en el caso de transacciones de ingresos, egresos respectivamente.

- El proceso anterior se realiza con el objetivo de minimizar el riesgo potencial que estas transacciones hubiesen afectado significativamente a la utilidad operacional de las potenciales comparables.

- Información insuficiente: Se ha procedido a revisar los reportes anuales, estados financieros auditados, páginas Web e información que se encuentren en fuentes públicas y disponibles.

- Las compañías potencialmente comparables que no cuenten con suficiente información o que su información se encuentre en idiomas diferentes al español o inglés han sido rechazadas por este criterio.

- Diferencias de mercados: Se han excluido aquellas compañías que operen en un mercado o niveles de mercado sustancialmente diferentes al que opera la Compañía; de acuerdo a la caracterización de la Compañía.

- Otros: condiciones particulares de mercados geográficos, otras razones no mencionadas anteriormente.

Para la aplicación del Método De Márgenes Transaccionales De Utilidad Operacional, la razón financiera a ser utilizada será el índice OI/TC (Operating Income / Total Costs), el que se obtiene de dividir la Utilidad Operativa Neta antes de impuestos sobre los Costos más los Gastos de Administración y Ventas y más la depreciación del período, sin tomar en cuenta los gastos financieros.

OI/TC = (Utilidad Operativa) / (Costos + Gastos Operativos)

Donde Utilidad Operativa = (Ventas – Costos – Gastos Operativos)

Este indicador es apropiado para la evaluación de operaciones en las cuales la agregación de valor está dada por la eficacia en los procesos de producción, en la medida en que los beneficios se incrementarán de acuerdo con las mejoras en la eficiencia, aún con un mercado dado y sin mejoras en la eficiencia comercial. Por ello, este indicador permitirá una adecuada evaluación de la operación global de manufactura o de prestación de servicios.

Las empresas comparables seleccionadas fueron 4, y son:

- Chase General Corp.
- Golden Enterprises
- Hershey Co.
- Tootsie Roll Industires

4.5 RESULTADOS DEL NUEVO MODELO DE REESTRUCTURACIÓN DE PRECIOS PROPUESTO

4.5.1 Egresos por Asistencia Técnica

Se realizó una operación matemática recopilando la información financiera de las compañías comparables mencionadas anteriormente y obteniendo de éstas la media ponderada de la razón financiera a utilizarse (OITC) para tres años. Esto se lo hace con el propósito de mitigar cualquier efecto cíclico del negocio o cualquier factor económico externo que pudiera haber afectado la rentabilidad operativa en alguno de los tres años considerados.

Con base en el análisis de información pública disponible, las compañías identificadas en la búsqueda que resultaron funcionalmente comparables, tienen diferencias fundamentales en los niveles de capital de trabajo con respecto a la Compañía.

En este sentido, en concordancia con lo dispuesto en los lineamientos de la OCDE a los fines de eliminar las diferencias resultantes de criterios de

comparabilidad, se han efectuado ajustes a la información financiera de las compañías comparables. Estos ajustes se efectuaron sobre las cuentas de balance.

Posteriormente se construyó con la información obtenida un 'rango intercuartil', el cual constituye un mecanismo conservador para obtener un rango de valor de mercado y se encuentra vigente en el Régimen de Precios de Transferencia del Ecuador. Consiste en establecer un rango estadístico de los índices financieros de rendimiento y estimar que una empresa que se encuentre operando a valores de plena competencia (Arm's Length) obtendrá resultados que se encuentren al menos cercanos a la mediana de dicho rango, caso contrario se entendería que pudiera existir una anomalía en materia de precios de transferencia. En principio se estima que esta operación podrá obtener un resultado más confiable de lo que sería la utilidad operativa estimada de un negocio de estas características en un entorno de plena competencia.

Rango Intercuartil: es la diferencia entre el percentil 75 y el percentil 25, este estadístico concentra el 50% de los datos alrededor de la mediana y permite tener una idea de la variabilidad de los datos, sin tomar en cuenta los valores más altos y los más bajos. En la determinación del rango intercuartil, se descarta el 25% de las observaciones que se ubican en la parte alta del rango total de observaciones y el 25% de las observaciones que se ubican en la parte baja del rango total de observaciones.

Mediana: Es aquel valor donde no más del 50% de las observaciones de la muestra se encuentran localizadas por arriba o por debajo del rango intercuartil.

Cuartiles: es la división de la información en cuatro partes iguales. Los cuartiles son tres valores que dividen a la serie de datos en cuatro partes iguales.

- Primer cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 25%. Considera el 25% de la información a su izquierda y el 75% a la derecha.

- Segundo cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 50%. Considera el 50% de la información tanto a la derecha como a la izquierda, este coincide con la mediana.

- Tercer cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 75%. Considera el 75% de la información a la izquierda y el 25% a la derecha.

Entre el primer y tercer cuartil se encuentra el 50% central de las observaciones.

Cuadro N° 19: Información financiera de la Compañía utilizada en el análisis al 31 de diciembre del 2011

	Segmento de manufactura
	Cifras en US $
Ventas	252.364.940,40
Costo de Ventas	170.838.666,00
Utilidad Bruta	81.526.274,40
Gastos de Venta	40.003.703,40
Gastos Administrativos	13.364.763,00
Otros Gastos de Operación	6.701.119,20
Margen Operativo	21.456.688,80

Fuente: Datos entregados por la compañía
Elaborado por: David Mejía P.

Luego de comparar el índice OITC de la Compañía de 9.29% para el período fiscal 2011 con el rango estadístico intercuartil de plena competencia que va desde 3.89% hasta 16.85% se puede apreciar que el margen se encuentra sobre el rango de plena competencia.

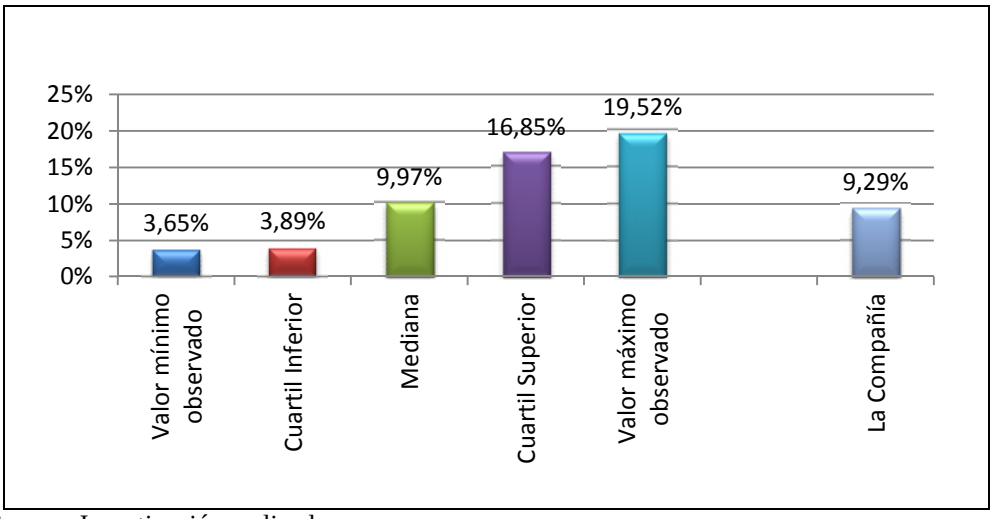
El promedio ponderado de los indicadores financieros seleccionados, para las compañías independientes comparables seleccionadas, por los últimos tres años cuya información de encuentre disponible para el período 2008 – 2011 se presentan en el cuadro a continuación:

Cuadro N° 20: Rango intercuartil

RANGO INTERCUARTIL	
Valor mínimo observado	3.65%
Cuartil Inferior	3.89%
Mediana	9.97%
Cuartil Superior	16.85%
Valor máximo observado	19.52%
La Compañía	9.29%

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

Gráfico N° 25: Rango intercuartil



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

4.5.2 Ingresos por Servicios Administrativos

Se realizó una comparación directa de la utilidad generada por la venta de servicios administrativos a empresas relacionadas en el exterior, y ventas de servicios administrativos a terceros independientes.

Cuadro comparativo de las ventas de servicios administrativos:

Cuadro N° 21: Información sobre ventas de servicios administrativos

	Relacionadas	Terceros
Venta de Servicios administrativos	2.804.054,89	672.973,17
Costo de los Servicios	2.475.922,70	543.508,50
Margen de la Operación	328.132,20	129.464,68
Margen de la Operación (%)	11,70%	19,24%

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

4.5.3 Exportación de Inventarios para Distribución

Se realizó una operación matemática recopilando la información financiera de las compañías comparables mencionadas anteriormente y obteniendo de éstas la media ponderada de la razón financiera a utilizarse (ROS) para tres años. Esto se lo hace con el propósito de mitigar cualquier efecto cíclico del negocio o cualquier factor económico externo que pudiera haber afectado la rentabilidad operativa en alguno de los tres años considerados.

Con base en el análisis de información pública disponible, las compañías identificadas en la búsqueda que resultaron funcionalmente comparables, tienen diferencias fundamentales en los niveles de capital de trabajo con respecto a la Compañía.

En este sentido, en concordancia con lo dispuesto en los lineamientos de la OCDE a los fines de eliminar las diferencias resultantes de criterios de comparabilidad, se han efectuado ajustes a la información financiera de las compañías comparables. Estos ajustes se efectuaron sobre las cuentas de balance.

Posteriormente se construyó con la información obtenida un ‘rango intercuartil’, el cual constituye un mecanismo conservador para obtener un rango de valor de mercado y se encuentra vigente en el Régimen de Precios de Transferencia del Ecuador. Consiste en establecer un rango estadístico de los índices financieros de rendimiento y estimar que una empresa que se encuentre

operando a valores de plena competencia (Arm's Length) obtendrá resultados que se encuentren al menos cercanos a la mediana de dicho rango, caso contrario se entendería que pudiera existir una anomalía en materia de precios de transferencia. En principio se estima que esta operación podrá obtener un resultado más confiable de lo que sería la utilidad operativa estimada de un negocio de estas características en un entorno de plena competencia.

Rango Intercuartil: es la diferencia entre el percentil 75 y el percentil 25, este estadístico concentra el 50% de los datos alrededor de la mediana y permite tener una idea de la variabilidad de los datos, sin tomar en cuenta los valores más altos y los más bajos. En la determinación del rango intercuartil, se descarta el 25% de las observaciones que se ubican en la parte alta del rango total de observaciones y el 25% de las observaciones que se ubican en la parte baja del rango total de observaciones.

Mediana: Es aquel valor donde no más del 50% de las observaciones de la muestra se encuentran localizadas por arriba o por debajo del rango intercuartil.

Cuartiles: es la división de la información en cuatro partes iguales. Los cuartiles son tres valores que dividen a la serie de datos en cuatro partes iguales.

- Primer cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 25%. Considera el 25% de la información a su izquierda y el 75% a la derecha.

- Segundo cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 50%. Considera el 50% de la información tanto a la derecha como a la izquierda, este coincide con la mediana.

- Tercer cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 75%. Considera el 75% de la información a la izquierda y el 25% a la derecha.

Entre el primer y tercer cuartil se encuentra el 50% central de las observaciones.

Cuadro N° 22: Información financiera de la Compañía utilizada en el análisis al 31 de diciembre del 2011

	Segmento de distribución
	Cifras en US $
Ventas	168.243.293,60
Costo de Ventas	113.892.444,00
Utilidad Bruta	54.350.849,60
Gastos de Venta	26.669.135,60
Gastos Administrativos	8.909.842,00
Otros Gastos de Operación	4.467.412,80
Margen Operativo	14.304.459,20

Fuente: Datos entregados por la compañía
Elaborado por: David Mejía P.

Luego de comparar el índice ROS de la Compañía de 8.50% para el período fiscal 2011 con el rango estadístico intercuartil de plena competencia que va desde 2.54% hasta 4.59% se puede apreciar que el factor se encuentra sobre el rango de plena competencia.

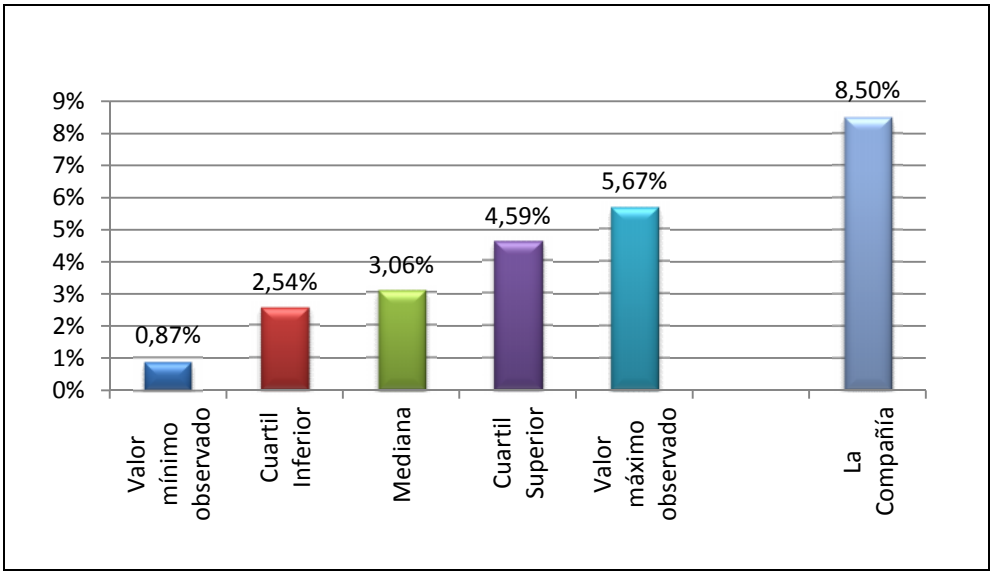
El promedio ponderado de los indicadores financieros seleccionados, para las compañías independientes comparables seleccionadas, por los últimos tres años cuya información de encuentre disponible para el período 2008 – 20011 se presentan en el cuadro a continuación:

Cuadro N° 23: Rango intercuartil

RANGO INTERCUARTIL	
Valor mínimo observado	0.87%
Cuartil Inferior	2.54%
Mediana	3.06%
Cuartil Superior	4.59%
Valor máximo observado	5.67%
La Compañía	8.50%

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

Gráfico N° 26: Rango intercuartil



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

4.5.4 Importación de Inventarios para Distribución

Se realizó una operación matemática recopilando la información financiera de las compañías comparables mencionadas anteriormente y obteniendo de éstas la media ponderada de la razón financiera a utilizarse (ROS) para tres años. Esto se lo hace con el propósito de mitigar cualquier efecto cíclico del negocio o cualquier factor económico externo que pudiera haber afectado la rentabilidad operativa en alguno de los tres años considerados.

Con base en el análisis de información pública disponible, las compañías identificadas en la búsqueda que resultaron funcionalmente comparables, tienen diferencias fundamentales en los niveles de capital de trabajo con respecto a La Compañía.

En este sentido, en concordancia con lo dispuesto en los lineamientos de la OCDE a los fines de eliminar las diferencias resultantes de criterios de comparabilidad, se han efectuado ajustes a la información financiera de las compañías comparables. Estos ajustes se efectuaron sobre las cuentas de balance.

Posteriormente se construyó con la información obtenida un ‘rango intercuartil’, el cual constituye un mecanismo conservador para obtener un rango de valor de mercado y se encuentra vigente en el Régimen de Precios de Transferencia del Ecuador. Consiste en establecer un rango estadístico de los índices financieros de rendimiento y estimar que una empresa que se encuentre

operando a valores de plena competencia (Arm's Length) obtendrá resultados que se encuentren al menos cercanos a la mediana de dicho rango, caso contrario se entendería que pudiera existir una anomalía en materia de precios de transferencia. En principio se estima que esta operación podrá obtener un resultado más confiable de lo que sería la utilidad operativa estimada de un negocio de estas características en un entorno de plena competencia.

Rango Intercuartil: es la diferencia entre el percentil 75 y el percentil 25, este estadístico concentra el 50% de los datos alrededor de la mediana y permite tener una idea de la variabilidad de los datos, sin tomar en cuenta los valores más altos y los más bajos. En la determinación del rango intercuartil, se descarta el 25% de las observaciones que se ubican en la parte alta del rango total de observaciones y el 25% de las observaciones que se ubican en la parte baja del rango total de observaciones.

Mediana: Es aquel valor donde no más del 50% de las observaciones de la muestra se encuentran localizadas por arriba o por debajo del rango intercuartil.

Cuartiles: es la división de la información en cuatro partes iguales. Los cuartiles son tres valores que dividen a la serie de datos en cuatro partes iguales.

- Primer cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 25%. Considera el 25% de la información a su izquierda y el 75% a la derecha.

- Segundo cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 50%. Considera el 50% de la información tanto a la derecha como a la izquierda, este coincide con la mediana.

- Tercer cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 75%. Considera el 75% de la información a la izquierda y el 25% a la derecha.

Entre el primer y tercer cuartil se encuentra el 50% central de las observaciones.

Cuadro N° 24: Información financiera de la Compañía utilizada en el análisis al 31 de diciembre del 2011

	Segmento de diatribución
	Cifras en US $
Ventas	168.243.293,60
Costo de Ventas	113.892.444,00
Utilidad Bruta	54.350.849,60
Gastos de Venta	26.669.135,60
Gastos Administrativos	8.909.842,00
Otros Gastos de Operación	4.467.412,80
Margen Operativo	14.304.459,20

Fuente: Datos entregados por la compañía
Elaborado por: David Mejía P.

Luego de comparar el índice ROS de la Compañía de 8.50% para el período fiscal 2011 con el rango estadístico intercuartil de plena competencia que va desde 2.54% hasta 4.59% se puede apreciar que el factor se encuentra sobre el rango de plena competencia.

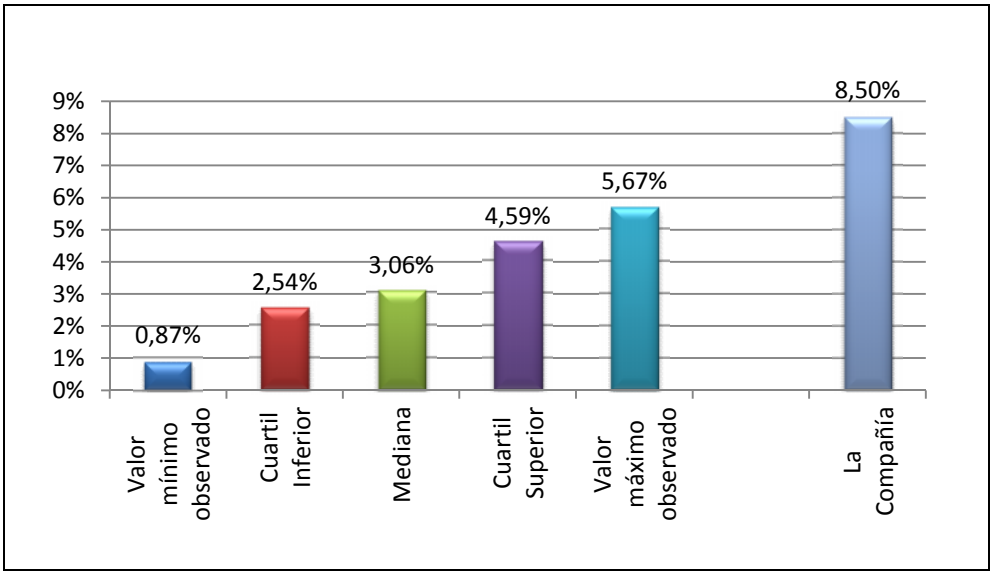
El promedio ponderado de los indicadores financieros seleccionados, para las compañías independientes comparables seleccionadas, por los últimos tres años cuya información de encuentre disponible para el período 2008 – 20011 se presentan en el cuadro a continuación:

Cuadro N° 25: Rango intercuartil ajustado

RANGO INTERCUARTIL	
Valor mínimo observado	0.87%
Cuartil Inferior	2.54%
Mediana	3.06%
Cuartil Superior	4.59%
Valor máximo observado	5.67%
La Compañía	8.50%

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

Gráfico N° 27: Rango intercuartil



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

4.5.5 Exportación de Inventarios para Producción

Se realizó una operación matemática recopilando la información financiera de las compañías comparables mencionadas anteriormente y obteniendo de éstas la media ponderada de la razón financiera a utilizarse (OITC) para tres años. Esto se lo hace con el propósito de mitigar cualquier efecto cíclico del negocio o cualquier factor económico externo que pudiera haber afectado la rentabilidad operativa en alguno de los tres años considerados.

Con base en el análisis de información pública disponible, las compañías identificadas en la búsqueda que resultaron funcionalmente comparables, tienen diferencias fundamentales en los niveles de capital de trabajo con respecto a la Compañía.

En este sentido, en concordancia con lo dispuesto en los lineamientos de la OCDE a los fines de eliminar las diferencias resultantes de criterios de comparabilidad, se han efectuado ajustes a la información financiera de las compañías comparables. Estos ajustes se efectuaron sobre las cuentas de balance.

Posteriormente se construyó con la información obtenida un ‘rango intercuartil’, el cual constituye un mecanismo conservador para obtener un rango de valor de mercado y se encuentra vigente en el Régimen de Precios de Transferencia del Ecuador. Consiste en establecer un rango estadístico de los índices financieros de rendimiento y estimar que una empresa que se encuentre operando a valores de plena competencia (Arm’s Length) obtendrá resultados

que se encuentren al menos cercanos a la mediana de dicho rango, caso contrario se entendería que pudiera existir una anomalía en materia de precios de transferencia. En principio se estima que esta operación podrá obtener un resultado más confiable de lo que sería la utilidad operativa estimada de un negocio de estas características en un entorno de plena competencia.

Rango Intercuartil: es la diferencia entre el percentil 75 y el percentil 25, este estadístico concentra el 50% de los datos alrededor de la mediana y permite tener una idea de la variabilidad de los datos, sin tomar en cuenta los valores más altos y los más bajos. En la determinación del rango intercuartil, se descarta el 25% de las observaciones que se ubican en la parte alta del rango total de observaciones y el 25% de las observaciones que se ubican en la parte baja del rango total de observaciones.

Mediana: Es aquel valor donde no más del 50% de las observaciones de la muestra se encuentran localizadas por arriba o por debajo del rango intercuartil.

Cuartiles: es la división de la información en cuatro partes iguales. Los cuartiles son tres valores que dividen a la serie de datos en cuatro partes iguales.

- Primer cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 25%. Considera el 25% de la información a su izquierda y el 75% a la derecha.

- Segundo cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 50%. Considera el 50% de la información tanto a la derecha como a la izquierda, este coincide con la mediana.

- Tercer cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 75%. Considera el 75% de la información a la izquierda y el 25% a la derecha.

Entre el primer y tercer cuartil se encuentra el 50% central de las observaciones.

Cuadro N° 26: Información financiera de la Compañía utilizada en el análisis al 31 de diciembre del 2011

	Segmento de manufactura
	Cifras en US $
Ventas	252.364.940,40
Costo de Ventas	170.838.666,00
Utilidad Bruta	81.526.274,40
Gastos de Venta	40.003.703,40
Gastos Administrativos	13.364.763,00
Otros Gastos de Operación	6.701.119,20
Margen Operativo	21.456.688,80

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

Luego de comparar el índice OITC de la Compañía de 9.29% para el período fiscal 2011 con el rango estadístico intercuartil de plena competencia que va desde 3.89% hasta 16.85% se puede apreciar que el margen se encuentra sobre el rango de plena competencia.

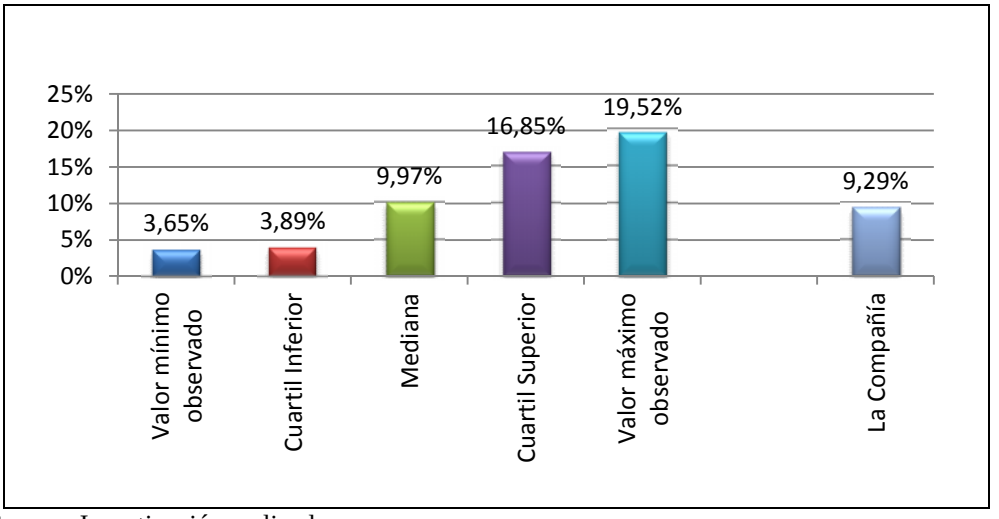
El promedio ponderado de los indicadores financieros seleccionados, para las compañías independientes comparables seleccionadas, por los últimos tres años cuya información de encuentre disponible para el período 2006 – 2009 se presentan en el cuadro a continuación:

Cuadro N° 27: Rango intercuartil

RANGO INTERCUARTIL	
Valor mínimo observado	3.65%
Cuartil Inferior	3.89%
Mediana	9.97%
Cuartil Superior	16.85%
Valor máximo observado	19.52%
La Compañía	9.29%

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

Gráfico N° 28: Rango intercuartil



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

4.5.6 Importación de Inventarios para Producción

Se realizó una operación matemática recopilando la información financiera de las compañías comparables mencionadas anteriormente y obteniendo de éstas la media ponderada de la razón financiera a utilizarse (OITC) para tres años. Esto se lo hace con el propósito de mitigar cualquier efecto cíclico del negocio o cualquier factor económico externo que pudiera haber afectado la rentabilidad operativa en alguno de los tres años considerados.

Con base en el análisis de información pública disponible, las compañías identificadas en la búsqueda que resultaron funcionalmente comparables, tienen diferencias fundamentales en los niveles de capital de trabajo con respecto a la Compañía.

En este sentido, en concordancia con lo dispuesto en los lineamientos de la OCDE a los fines de eliminar las diferencias resultantes de criterios de comparabilidad, se han efectuado ajustes a la información financiera de las compañías comparables. Estos ajustes se efectuaron sobre las cuentas de balance.

Posteriormente se construyó con la información obtenida un ‘rango intercuartil’, el cual constituye un mecanismo conservador para obtener un rango de valor de mercado y se encuentra vigente en el Régimen de Precios de Transferencia del Ecuador. Consiste en establecer un rango estadístico de los índices financieros de rendimiento y estimar que una empresa que se encuentre operando a valores de plena competencia (Arm’s Length) obtendrá resultados

que se encuentren al menos cercanos a la mediana de dicho rango, caso contrario se entendería que pudiera existir una anomalía en materia de precios de transferencia. En principio se estima que esta operación podrá obtener un resultado más confiable de lo que sería la utilidad operativa estimada de un negocio de estas características en un entorno de plena competencia.

Rango Intercuartil: es la diferencia entre el percentil 75 y el percentil 25, este estadístico concentra el 50% de los datos alrededor de la mediana y permite tener una idea de la variabilidad de los datos, sin tomar en cuenta los valores más altos y los más bajos. En la determinación del rango intercuartil, se descarta el 25% de las observaciones que se ubican en la parte alta del rango total de observaciones y el 25% de las observaciones que se ubican en la parte baja del rango total de observaciones.

Mediana: Es aquel valor donde no más del 50% de las observaciones de la muestra se encuentran localizadas por arriba o por debajo del rango intercuartil.

Cuartiles: es la división de la información en cuatro partes iguales. Los cuartiles son tres valores que dividen a la serie de datos en cuatro partes iguales.

- Primer cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 25%. Considera el 25% de la información a su izquierda y el 75% a la derecha.

- Segundo cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 50%. Considera el 50% de la información tanto a la derecha como a la izquierda, este coincide con la mediana.

- Tercer cuartil: es el valor de la variable para un porcentaje acumulado del 75%. Considera el 75% de la información a la izquierda y el 25% a la derecha.

Entre el primer y tercer cuartil se encuentra el 50% central de las observaciones.

Cuadro N° 28: Información financiera de la Compañía utilizada en el análisis al 31 de diciembre del 2011

	Segmento de manufactura
	Cifras en US $
Ventas	252.364.940,40
Costo de Ventas	170.838.666,00
Utilidad Bruta	81.526.274,40
Gastos de Venta	40.003.703,40
Gastos Administrativos	13.364.763,00
Otros Gastos de Operación	6.701.119,20
Margen Operativo	21.456.688,80

Fuente: Datos entregados por la compañía
Elaborado por: David Mejía P.

Luego de comparar el índice OITC de la Compañía de 9.29% para el período fiscal 2011 con el rango estadístico intercuartil de plena competencia que va desde 3.89% hasta 16.85% se puede apreciar que el margen se encuentra sobre el rango de plena competencia.

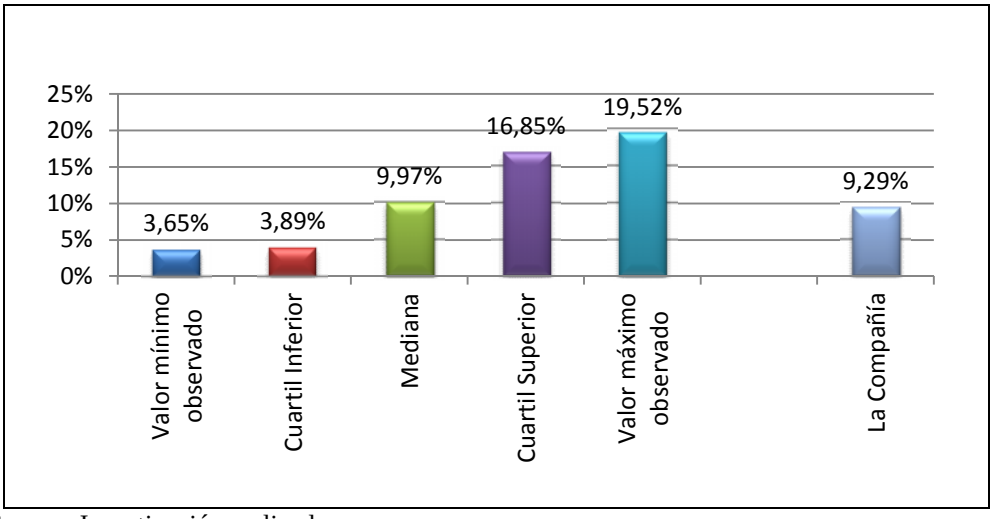
El promedio ponderado de los indicadores financieros seleccionados, para las compañías independientes comparables seleccionadas, por los últimos tres años cuya información de encuentre disponible para el período 2008 – 2011 se presentan en el cuadro a continuación:

Cuadro N° 29: Rango intercuartil

RANGO INTERCUARTIL	
Valor mínimo observado	3.65%
Cuartil Inferior	3.89%
Mediana	9.97%
Cuartil Superior	16.85%
Valor máximo observado	19.52%
La Compañía	9.29%

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

Gráfico N° 29: Rango intercuartil



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- El análisis desarrollado en las transacciones de: egresos por asistencia técnica, exportación de inventarios para producción e importación de inventarios para producción, mediante aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional, comprobó que las transacciones comerciales celebradas entre La Compañía y sus compañías relacionadas residentes en el extranjero, para el ejercicio fiscal 2011, cumplen con el principio Arm´s Length. Lo anterior permite señalar que el margen de utilidad obtenido por la Compañía se encuentra dentro del rango intercuartil estimado para empresas comparables independientes.

- El análisis desarrollado en la transacción de ingresos por servicios administrativos, mediante la aplicación del Método del Precio Comparable No Controlado, comprobó que la s transacciones comerciales celebradas entre La Compañía y sus compañías relacionadas residentes en el extranjero, para el ejercicio fiscal 2011, cumplen con el principio de Arms's Length.

- El análisis desarrollado en las transacciones de: exportación de inventarios para producción e importación de inventarios para producción, mediante aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional, comprobó

que las transacciones comerciales celebrada entre La Compañía y sus compañías vinculadas residentes en el extranjero, para el ejercicio fiscal 2011, cumplen con el principio Arm´s Lengt. Lo anterior permite señalar que el margen de utilidad obtenido por la Compañía se encuentra por encima del rango intercuartil estimado para empresas comparables independientes.

- Del análisis funcional realizado a la Compañía se ha podido evidenciar una falencia en la documentación de la misma, razón por la cual se debería reforzar la segregación de funciones para que no haya vacíos operativos que puedan repercutir perjudicialmente en posteriores años.

- Con respecto al análisis de la industria se pudo constatar que el mercado se encuentra con un grado de dificultad considerable, pero se espera que la industria siga creciendo, lo cual beneficiará a la Compañía para un crecimiento sostenible.

- En el análisis económico se observó que si no se cambia el modelo de análisis de precios de transferencia, tendría una repercusión negativa para la Compañía, ya que la Administración Tributaria podría encontrar las terribles falencias documentadas en el análisis anterior de precios de transferencia.

5.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la Compañía realizar el nuevo modelo de análisis tomando en cuenta todas las implicaciones tributarias referentes al impuesto a la renta, impuesto a la salida de capitales, aranceles vigentes manteniendo siempre en

cuenta la documentación sustentatoria para cualquier colateral con el Régimen de Precios de Transferencia.

- Se recomienda también tener en cuenta por parte de la administración de La Compañía el cumplimiento de toda la normativa concerniente al régimen de Precios de Transferencia en el Ecuador que establece formalidades de presentación de Informe Integral y Anexo de Precios de Transferencia para operaciones que superen los montos mínimos.

- Finalmente se recomendará a la Compañía que realice un contrato de pago de regalías por servicios de asistencia técnica a sus relacionadas, para tener el soporte legal frente a una auditoria de precios de transferencia por parte de la Administración Tributaria del Ecuador.

BIBLIOGRAFÍA

1. FOREXECO: [www.forexeco.com/ecoomia/haciendapublica/19-sistema-tributario-conpecto-y-finalidad.html]. ***Sistema Tributario: concepto y finalidad del Sistema Tributario.***

2. LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO - LORTI.

3. MÉXICO. VISIONARIA. [www.visionaria.com.mx]. ***Transfer Pricing Services S.C., Precios de Transferencia.***

4. OECD, TRANSFER PRICING GUIDELINES FOR MULTINATIONAL ENTERPRISES AN TAX ADMINISTRATIONS.

5. OEDC, OCDE ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. [www.oecd.org].

6. REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO - RLORTI.

7. SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS, [www.siicl/inversionistas/info_ iversionistas/precios_transferencia.htm]. ***Precios de Transferencia.***

8. WIKIPEDIA. [www.wikipedia.org]. ***Empresa.***

9. WIKIPEDIA. [www.wikipedia.org]. ***Precios de Transferencia.***

ANEXOS

ANEXO 1

COMPAÑÍAS ACEPTADAS Y RECHAZADAS PARA LA MUESTRA UTILIZADA EN LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE INVENTARIOS PARA PRODUCCIÓN

Cuadro N° 30: Criterios de rechazo

Criterios financieros y status de la compañías	
1	Compañías privadas, empresas inactivas, en bancarrota y en proceso de disolución.
2	No cuenta con información financiera de tres años o de al menos los dos últimos años
	Rentabilidad promedio negativa (dependiendo del caso se aceptó a las que tienen un año de pérdida)
	No cumple la relación de R&D / ventas
Criterios cualitativos	
3	Diferentes funciones
4	Diferentes riesgos
5	Diferentes mercados
6	Criterios de independencia
7	Información insuficiente
8	Otros

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

Cuadro N° 31: Compañías aceptadas y rechazadas

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
1	CHASE GENERAL CORP	Aceptada
2	GOLDEN ENTERPRISES	Aceptada
3	HERSHEY CO	Aceptada
4	TOOTSIE ROLL INDUSTRIES INC	Aceptada
5	ABCO ICE CREAM INC	2
6	AMALGAMATED SUGAR CO	2
7	AMBRIT INC	2
8	AMER ITALIAN PASTA CO -CL A	1
9	AMERICAN CONFECTIONERY CORP	2
10	ARCHIBALD CANDY CORP	2

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
11	AUTHENTIC SPECIALTY FOOD INC	1
12	B C SUGAR REFINERY -CL A	2
13	BALANCE BAR CO	1
14	BARTONS CANDY CORP	2
15	BEN & JERRY'S HOMEMDE -CL A	1
16	BIONEX CORP	2
17	BLUE CHIP STAMPS	2
18	BROCK CANDY CO -CL A	1
19	BROTHERS GOURMET COFF	1
20	CADBURY PLC -ADS	1
21	CANDYS TORTILLA FACTORY INC	1
22	CELESTIAL SEASONINGS INC	1
23	CHINA HUAREN ORGANIC PRODS	2
24	CHIPWICH INC	1
25	CHOCK FULL O NUTS CORP	1
26	CLABIR CORP	2
27	COFFEE PEOPLE INC	1
28	CONNORS BROS INCOME FUND	2
29	CROWN BRANDS INC	2
30	CROWN LABORATORIES INC/DE	1
31	DESTINY SLENDER ME INTL INC	2
32	DIAMOND CRYSTAL SALT CO	2
33	DREYER'S GRAND ICE CRM HLDGS	1
34	FANNY FARMER CANDY SHOPS INC	2
35	FARMER BROS CO	2
36	FINE PRODUCTS INC	2
37	FOOD INTEGRATED TECH INC	1
38	FORTUNE 44 CO -CL A	2
39	FRESHXTEND TECHNOLOGIES CORP	2
40	GARUDA CAPITAL CORP	2
41	GLOBAL SEAFOOD TECHNOLOGY	1
42	GOLDN VALLEY MICROWAV	2
43	GRIST MILL CO	1
44	HALCO PRODUCTS CORP-NY	2

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
45	HEALTHY COFFEE INTL INC	2
46	HIBERNIA FOODS PLC -ADR	1
47	HOLLY SUGAR CORP	2
48	HOUSE OF BRUSSELS CHOCOLATES	2
49	HUMPTY DUMPTY SNACK FOODS	2
50	HUNT INTL RESOURCES CORP	2
51	IMPERIAL SUGAR CO	2
52	INGREDIENT TECHNOLOGY CORP	2
53	INTEGRATED BRANDS INC -CL A	1
54	JEREMYS MICROBATCH ICE CREAM	1
55	JIMBOS JUMBOS INC	1
56	KEEBLER FOODS CO	1
57	KUSHI MACROBIOTICS CORP	1
58	LA DELITE LTD	1
59	LEHIGH COAL & NAVIGATION CO	2
60	LIFESMART NUTRITION TECH INC	1
61	LINCOLN SNACKS CO	1
62	MACANDREWS & FORBES	2
63	MANISCHEWITZ (B.) CO	2
64	MERISANT WORLDWIDE INC	2
65	MICHIGAN SUGAR	2
66	MONTEREY GOURMET FOODS INC	1
67	NABISCO GROUP HOLDINGS CORP	1
68	NABISCO HOLDINGS CORP -CL A	1
69	NATIONAL CITY LINES	2
70	NEW WORLD PASTA CO	2
71	NUOASIS RESORTS INC	1
72	OPTA FOOD INGREDIENTS INC	1
73	ORIGINAL ITALIAN PASTA PROD	1
74	OTIS SPUNKMEYER HLDGS -REDH	1
75	PACKAGED ICE INC	1
76	PASTA & CHEESE INC	2
77	PENN DAIRIES -CL A	2
78	PEPSICO INC-PRO FORMA	1

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
79	REDPATH INDUSTRIES LTD	2
80	RUSSELL STOVER CANDIES INC	2
81	SAVANNAH FOODS & INDS	1
82	SHERWOOD BRANDS INC	2
83	SILVERADO FOODS INC	1
84	SPARTA FOODS INC	1
85	STERLING SUGARS INC	1
86	STEVIA INC	1
87	SUNF INC	1
88	SUNWIN INTL NEUTRACEUTICALS	2
89	SWEET VICTORY INC	2
90	TATE & LYLE PLC -ADR	2
91	TCBY ENTERPRISES INC	1
92	TOFRUZEN INC	1
93	TOFUTTI BRANDS INC	2
94	TOM'S FOODS INC	1
95	TOMSUN FOODS INTERNATIONAL	2
96	TOPPS CHEWING GUM	2
97	UNILEVER COMBINED	2
98	UNITED BISCUITS HLDGS -ADR	1
99	VITA FOOD PRODUCTS INC	1
100	WORTHINGTON FOODS INC	1
101	WRIGLEY (WM) JR CO	1
102	YOCREAM INTERNATIONAL INC	1
103	Z-TRIM HOLDINGS INC	2
104	AMERICAN CRYSTAL SUGAR CO	3
105	AMERICAN LORAIN CORP	3
106	ARCTIC GLACIER INCOME FUND	3
107	DIAMOND FOODS INC	3
108	GLG LIFE TECH CORP	3
109	GREEN MTN COFFEE ROASTERS	3
110	INVENTURE FOODS INC	3
111	J & J SNACK FOODS CORP	3
112	MCCORMICK & CO INC	3

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
113	MEDIFAST INC	3
114	PARADISE INC	3
115	PEET'S COFFEE & TEA INC	3
116	REDDY ICE HOLDINGS INC	3
117	ROCKY MOUNTAIN CHOC FACT INC	7
118	ROGERS SUGAR INC	3
119	SANFILIPPO JOHN B&SON	3
120	SNYDERS-LANCE INC	7
121	TEN PEAKS COFFEE CO INC	3
122	UNILEVER PLC -ADR	3
123	VAUGHAN FOODS INC	3

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

ANEXO 2

COMPAÑÍAS ACEPTADAS Y RECHAZADAS PARA LA MUESTRA UTILIZADA EN LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE INVENTARIOS PARA DISTRIBUCIÓN

Cuadro N° 32: Criterios de rechazo

Criterios financieros y status de la compañías	
1	Compañías privadas, empresas inactivas, en bancarrota y en proceso de disolución.
2	No cuenta con información financiera de tres años o de al menos los dos últimos años
	Rentabilidad promedio negativa (dependiendo del caso se aceptó a las que tienen un año de pérdida)
	No cumple la relación de R&D / ventas
Criterios cualitativos	
3	Diferentes funciones
4	Diferentes riesgos
5	Diferentes mercados
6	Criterios de independencia
7	Información insuficiente
8	Otros

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: David Mejía P.

Cuadro N° 33: Compañías aceptadas y rechazadas

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
1	United Natural Foods, Inc.	Aceptada
2	COLABOR GROUP INC	Aceptada
3	North Coast SA	Aceptada
4	UNIFIED GROCERS INC	Aceptada
5	MARR SpA	Aceptada
6	SYSCO Corporation	Aceptada
7	ADVANCED MARKETING SERVICES	1
8	AG SERVICES OF AMERICA	1
9	AGRIBIOTECH INC	1
10	ALLIANCE ONE INTL-PRO FORMA	1

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
11	ALPINE LACE BRANDS INC	1
12	ALTERNATIVE DISTRIBUTORS CP	1
13	AMERICAN RICE INC	1
14	ARATA CORPORATION	2
15	Artisanal Brands, Inc.	2
16	ASHLIN DEVELOPMENT CORP	1
17	ASSOCIATED GROCERS ARIZONA	2
18	ASSOCIATED GROCERS INC	2
19	ASSOCIATED WHOLESALERS INC	2
20	ATALANTA CORP	2
21	ATI CORP	2
22	ATLANTIC PREMIUM BRANDS LTD	2
23	ATLAS RESOURCES INTL INC	1
24	Auric Pacific Group Limited	2
25	BALFOUR MACLAINE CORP	1
26	BARBECON INC-CL A	2
27	BDI INVESTMENTS CORP	1
28	BEV-TYME INC	1
29	BIONOVA HOLDING CORP	1
30	BOOK CENTERS INC	1
31	BOZZUTOS INC	1
32	BRAVO BRANDS INC	2
33	CASINOS U S A INC	1
34	CELEBRITY INC	1
35	Centroprom a.d. Beograd	2
36	CFS CONTINENTAL INC	2
37	CHARLOTTE CHARLES INC	2
38	CHECKERS RESTAURANT GROUP	2
39	CHINA FOOD SERVICES CORP	2
40	Chris Joannou Public Ltd	2
41	CONSEP INC	1
42	Consolidation Services Inc	2
43	CORE-MARK INTERNATIONAL INC	1
44	CORE-MARK INTL INC-OLD	2

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
45	CRITICAL INDUSTRIES INC	1
46	DAVIS DISTRIBUTING -CL B	2
47	DEVON GROUP -OLD	2
48	DI GIORGIO CORP	1
49	DIEDRICH COFFEE INC	1
50	DISTRIBUCO INC	2
51	DIVERSIFIED FOODS INC	2
52	DOCKTOR PET CENTERS INC	2
53	DOMINO'S INC	2
54	Don Marcos Trading Co	2
55	ECHO SPRINGS WATER CO	1
56	ELAMEX SA DE CV	2
57	EMPRESS INTERNATIONAL LTD	1
58	ENESCO GROUP INC	2
59	ENTREE CORP	1
60	Ester Investment AD Veliko Tarnovo	2
61	FLEMING COMPANIES INC	1
62	FLICKINGER (S.M.) CO INC	2
63	FOOD FORMULA ONE INC	2
64	FOOD RESOURCES INC	2
65	Foodfest International 2000, Inc.	2
66	FOREVERGREEN WORLDWIDE CORP	2
67	FRESH AMERICA CORP	2
68	FRESH BRANDS INC	1
69	GENERAL MEDICAL CORP	2
70	GLACIER CORP	1
71	GOLD COAST MINING CORP/FL	1
72	Growers Direct Coffee Company Inc.	2
73	HANKS SEAFOOD CO INC	1
74	HARDEE FARMS INTL LTD	2
75	Holding Sveta Sofia AD Sofia	2
76	HOLIDAY INDUSTRIES INC	2
77	HOLTS CIGAR HOLDINGS INC	1
78	INSIGNIA SOLUTIONS PLC -ADR	1

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
79	INTERNATURAL WTRS & BEVERAGE	1
80	INTL ARTWARE CORP	2
81	INTL DAIRY QUEEN -CL A	1
82	INTL FOODSERVICE CORP	2
83	INVESTMENT ORGNAIZATION OF SME CO., LTD.	2
84	JADE ART GROUP INC	2
85	JAKES PIZZA INTL INC	1
86	JAMMIN JAVA CORP.	2
87	KFC NATL PURCHASING COOP	1
88	KINGSFORD INDUSTRIES INC	2
89	LATIN FOODS INTL INC	1
90	LEWIS (ALFRED M.) INC	2
91	MALONE & HYDE INC	2
92	MARKETING SPECIALISTS CORP	1
93	MAXVALU HOKKAIDO Co., Ltd.	2
94	MBS TEXTBOOK EXCHANGE INC	2
95	MCLAIN GROCERY CO	2
96	MEDIA PRODUCTS INC	1
97	MEDIA SOURCE INC	1
98	MILITARY RESALE GROUP INC	1
99	MINORCO -ADR	1
100	NATIONAL AGRICULTURE MARKETING COMPANY	2
101	NEBCO EVANS HOLDING CO	1
102	NEWPORT DIGITAL TECHNOLOGIES, INC.	2
103	NEXT GENERATION TECH HLDGS	2
104	OSHAWA GROUP LTD -CL A	2
105	PACIFIC GAMBLE ROBINSON CO	2
106	PASQUALE FOODS CO -CL B	2
107	PENNEXX FOODS INC	1
108	PERFORMANCE FOOD GROUP CO	1
109	PIGGLY WIGGLY ALABAMA DISTR	1
110	PREVOR MAYRSOHN INTL -CL A	2
111	PRODUCTEXPRESS.COM EBUS SVC	1
112	PRO-FAC COOPERATIVE INC	2

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
113	PROSOURCE INC -CL A	1
114	PT WICAKSANA OVERSEAS INTERNATIONAL TBK	2
115	PURO WATER GROUP INC	1
116	RAB ENTERPRISES INC	1
117	RAB HOLDINGS INC	2
118	RICHFOOD HOLDINGS INC	1
119	RINI-REGO SUPERMARKET	1
120	ROYSTER-CLARK LTD	1
121	RYKOFF-SEXTON INC	1
122	SAGITTARIUS LIFE SCIENCE CORP.	2
123	SEAFOOD HOLDING CORP	2
124	SECURITY CAPITAL CORPORATION	2
125	SF SERVICES INC	1
126	SHAMROCK FOODS CO	2
127	SIDARI CORP	1
128	SILVER STAR FOODS INC	1
129	SKINNY NUTRITIONAL CORP.	2
130	SOUTH EAST ASIA HAMICO EXPORT JSC	2
131	SPECIALTY RETAIL CONCEPTS	2
132	SPECTEX INDUSTRIES INC	1
133	STALEY CONTINENTAL INC	2
134	SUN CITY INDUSTRIES	1
135	SUPER FOOD SERVICES INC	1
136	SUPER RITE CORP	1
137	SYNCOM CORP	2
138	TCC INDUSTRIES INC	1
139	TERRACE FOOD GROUP INC	2
140	THE BOYDS COLLECTION, LTD	1
141	THE VIETNAM NATION GNRL EXP IMP JSC NO 1	2
142	THOMPSON PBE INC	1
143	TLC BEATRICE INTL HLDS INC	1
144	TO FITNESS INC	2
145	TREASURE ISLE INC	2
146	TUBBY'S INC	1

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
147	TWO COUNT HOLDING CO	1
148	U S A FLORAL PRODUCTS INC	1
149	U S FOODSERVICE INC	1
150	UAP HOLDING CORP	1
151	UNITED GROCERS INC	1
152	UNITED MAGAZINE CO	1
153	UNITED PERFORMANCE INDS INC	2
154	UNIVERSAL CIGAR CORP	2
155	VAN HOUTTE INC	2
156	VAUGHAN-JACKLIN CORP	2
157	WESTBRAE NATURAL INC	1
158	WESTERN CANADA BEVERAGE CORP	1
159	WETTERAU INC	1
160	WHITE ROSE FOODS INC	1
161	WHITE VILLA GROCERS	2
162	WNS INC -OLD	1
163	STELIOS KANAKIS S.A.	7
164	METCASH LIMITED	3
165	AMCON DISTRIBUTING CO.	5
166	BMMI BSC	3
167	PETROLIMEX INTERNATIONAL TRADING JSC	3
168	COFFEE HOLDING CO., INC.	3
169	ROYAL WESSANEN NV	5
170	SAHA PATHANAPIBUL PUBLIC COMPANY LTD.	3
171	THE REAL GOOD FOOD COMPANY PLC	3
172	SOUTH EAST ASIA HAMICO EXPORT JSC	3
173	CEYLON & FOREIGN TRADES LIMITED	3
174	NINGBO UNITED GROUP CO., LTD.	3
175	DYDO DRINCO, INC.	3
176	CALAVO GROWERS, INC.	3
177	HOSEN GROUP LTD.	7
178	HELIO S.A.	7
179	GRACEKENNEDY LIMITED	3
180	ITOCHU-SHOKUHIN Co., Ltd.	7

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
181	Bucur SA	7
182	AZEARTH Corporation	3
183	Eurocash SA	3
184	Spartan Stores, Inc.	2
185	CENTRAL GARDEN & PET CO	3
186	InnerWorkings, Inc.	3
187	Thien Nam Trading Import Export Corp	7
188	Dari Couspate	3
189	DOMINION CITRUS LTD	3
190	Yamatane Corporation	3
191	Dharnidhar Global and Infraprojects Ltd	3
192	Amsterdam Commodities N.V.	5
193	Khong Guan Flour Milling Limited	7
194	Comcereal SA Vaslui	3
195	KUZE CO., LTD.	7
196	Spar Group Limited	3
197	Educational Development Corporation	3
198	RT Exports Ltd	7
199	Dongsuh	3
200	Al Meera Consumer Goods Company	3
201	Bunzl plc	3
202	Nash-Finch Company	5
203	Tokan Co., Ltd.	7
204	S Foods Inc.	3
205	The Chefs Warehouse, Inc	3
206	OIE SANGYO CO.,LTD.	7
207	Ceylon Tea Brokers Ltd	3
208	O'will Corporation	7
209	Mediterra S.A.	3
210	CJ Freshway Corporation	7
211	Core-Mark Holding Company, Inc.	5
212	Premier Marketing PCL	3
213	Harrisons Holdings (Malaysia) Berhad	3
214	Emmsons International Ltd	3

Número	Nombre de la Compañía	Criterio de Rechazo
215	The Vietnam Nation Gnrl Exp Imp JSC No 1	3
216	LHA Krause AG	3
217	Eastern Merchants Plc	7
218	Cyprus Trading Corp Plc	3
219	WASGAU Produktions & Handels AG	3
220	Foodco Holding P.J.S.C.	7
221	Hyundai Green Food Co Ltd	3
222	Kwality Dairy (India) Ltd	3
223	Sultan Center Food Products Company	3
224	KITOKU SHINRYO CO., LTD.	3
225	Sojitz Corporation	3
226	ELGEKA S.A.	7
227	Alliance One International, Inc.	5
228	ECHO TRADING CO., LTD.	5
229	TOHO Co., Ltd.	7
230	Mitsubishi Shokuhin Co Ltd	7
231	Booker Group Plc	4
232	YUASA FUNASHOKU CO., LTD.	7
233	The BIDVest Group Limited	3
234	Pizza Inn, Inc.	3
235	KGN INDUSTRIES LTD	3
236	Raigam Wayamba Salterns Limited	3
237	PT Tigaraksa Satria Tbk	7