PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

PRECIOS DE TRANSFERENCIA COMO UNA HERRAMIENTA GERENCIAL EN UNA EMPRESA COMERCIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ANDREA ESTEFANÍA CALDERÓN VACA

DIRECTORA: ING. MARÍA VERÓNICA APOLO BUSTAMANTE

QUITO, ENERO 2015

DIRECTORA:

Ing. MaríaVerónica Apolo

INFORMANTES:

Ing. Fernando Gamboa Recalde

Dr. Rodrigo Jimenez Cevallos

DEDICATORIA

A Dios, quien cada día ha sabido bendecirme y guiarme para poder alcanzar todos mis objetivos planteados, venciendo cualquier adversidad que se ha presentado en el camino. A mis padres, hermano y abuelita quienes con su esfuerzo y apoyo me han enseñado la importancia de la dedicación y la perseverancia para llegar a la cima y enfrentar los retos que la vida me ha presentado.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios por haberme permitido cumplir varios sueños que me había trazado, por una vida llena de alegrías, así como un sin número de experiencias que me han hecho crecer como persona y profesional. En segundo lugar a mis padres y cada una de los integrantes de mi familia que con cada palabra de apoyo han sabido llenarme de fuerza para seguir siempre un paso adelante. A mis amigos que me han entregado cariño y apoyo incondicional, sin esperar ninguna recompensa.

Un sincero agradecimiento a mi Directora, la Ingeniera María Verónica Apolo por su tiempo y sugerencias; quien con sus conocimientos guio el desarrollo de este proyecto.

INDICE

INDICE v
INTRODUCCION 1
CAPITULO 1: ANTECEDENTES 3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 3
1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA 4
1.3 OBJETIVOS 5
1.4 JUSTIFICACION 6
CAPÌTULO 2: ANÁLISIS TEÓRICO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA 9
2.1 ANTECEDENTES DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA 9
2.2 ORGANISMO REGULADOR DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA 12
2.2.1 Antecedentes 12
2.2.2 Principales Logros 14
2.2.3 Países Miembros 17
2.2.4 Objetivos 21
2.2.5 Lineamientos de la OCDE 24
2.3 INTRODUCCION A LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA 26
2.3.1 Principio de plena competencia 26
2.3.2 Importancia del principio de plena competencia 28
2.3.3 Rango de Plena competencia 28
2.3.4 Comparabilidad 29
2.3.5 Factores de Comparabilidad 30
2.4 PARTES RELACIONADAS Y SU DETERMINACION 31
2.4.1 Definición 31
2.4.2 NIC 24 (Información a revelar sobre partes relacionadas) 34
2.4.3 Determinación de partes relacionadas. 38
2.4.4 Información a Revelar 42
2.4.5 Paraísos Fiscales 48

CAPÌTULO 3: PARTES DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA 63
3.1 PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN DIFERENTES APLICACIONES 63
3.1.1 Modelo ONU 63
3.1.2 Europa 64
3.1.3 América Latina 65
3.2 BUSQUEDA DE EMPRESAS COMPARABLES EN EL MERCADO 72
3.2.1 Criterios de Comparabilidad 72
3.3 PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL SISTEMA TRIBUTARIO ECUATORANO 84
3.3.1 Contribuyentes sujetos a realizar Estudio de Precios de Transferencia. 84
3.3.2 Obligaciones a cumplir por realizar operaciones con partes relacionadas. 84
3.4 METODOS APLICABLES PARA EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA. 95
3.5 VALORACION DE LOS METODOS APLICABLES PARA EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA. 105
3.6 DETERMINACION DEL RANGO INTERCUARTILICO DE MARGENES DE OPERACIÓN. 107
CAPITULO 4: APLICACIÓN ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EMPRESA “EDF” Y ANALISIS FINANCIERO 114
4.1 ANTECEDENTES DE LA COMPANIA 114
4.2 MISION – VISION DE LA EMPRESA 115
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y SOCIETARIA 116
4.4 PRODUCTOS DE LA COMPANIA 117
4.5 FUNCIONES REALIZADAS POR LA EMPRESA “EDF” 118
4.5.1 Ventas 120
4.6 RIESGOS ASUMIDOS POR LA EMPRESA 123
4.7 PARTES RELACIONADAS DE LA COMPANIA 126
4.8 SELECCIÓN DE COMPARABLES 133
4.9 APLICACIÓN DEL METODO SELECCIONADO PARA DETERMINACION DEL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA. 139
4.9.1 Método Seleccionado 139
4.9.2 Métodos No Aplicados en Empresa “EDF” 142
4.10 DETERMINACION DEL RANGO INTERCUARTIL Y PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA 150
4.11 ANALISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA “EDF” Y SUS DIVERSOS PRODUCTOS. 175
4.11.1 Indicadores de Liquidez 176
4.11.2 Indicadores de Endeudamiento 181
4.11.3 Indicadores de Rentabilidad 185
4.11.4 Indicadores de Actividad 191

4.12 ANALISIS FINANCIERO-INDICADORES DE RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “EDF” Y SUS DIVERSOS PRODUCTOS. 196
CAPÌTULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... 201
5.1 CONCLUSIONES..... 201
5.2 RECOMENDACIONES..... 206
BIBLIOGRAFIA.....ix
ANEXOS xiii

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo titulado Precios de Transferencia como Herramienta Gerencial en una Empresa Comercial, se realizó con la finalidad de analizar el Estudio de Precios de Transferencia como una herramienta gerencial para la toma de decisiones, ya que actualmente se lo elabora como una exigencia tributaria para ser presentado al Servicio de Rentas Internas (SRI) para analizar el cumplimiento del principio de plena competencia.

Con el fin de analizar todos los aspectos correspondientes al tema para un mejor entendimiento, el presente proyecto se divide en cinco capítulos.

El primer capítulo es una breve descripción que se considera en el plan de tesis tales como planteamiento del problema, objetivos y justificación.

El segundo capítulo hace referencia a un análisis teórico que se realiza a los Precios de Transferencia, se describe los antecedentes del tema, así como el Organismo Regulador del tema, detallando sus funciones, logros y miembros. Adicionalmente se presenta una introducción al análisis de precios de transferencia, que se elabora cuando una compañía realiza operaciones con partes relacionadas.

El tercer capítulo se enfoca en establecer las diferentes aplicaciones que se han dado a los precios de transferencia través del tiempo, así como en diferentes continentes y legislaciones. Para continuar con el presente estudio se determinara un grupo de empresas comparables a la compañía estudiada, en lo relacionado a sus operaciones y criterios de comparabilidad que son muy importantes, además del desarrollo de los precios de transferencia en el Ecuador, y finalmente los métodos aplicados en el estudio.

El cuarto capítulo comprende el desarrollo del estudio de precios de transferencia, para determinar que se cumpla el principio de plena competencia. Se describe la empresa analizada y se elabora un análisis de los indicadores financieros por líneas de negocios que servirán para la toma oportuna de decisiones por parte de la gerencia.

Por último, el Quinto capítulo describe las conclusiones y recomendaciones del análisis realizado con el fin de determinar los diferentes enfoques que podemos dar al "Estudio de Precios de Transferencia".

INTRODUCCIÓN

El Servicio de Rentas Internas (SRI) como ente regulador de impuestos en el Ecuador, solicita cumplir con determinados informes, uno de ellos el estudio de precios de transferencia que deben realizar los contribuyentes cuyas operaciones con partes relacionadas sean mayores a $5,000.000.00, para analizar y determinar que se está cumpliendo con el principio de plena competencia (Arm's Lenght) y que no se deben realizar ajustes para evitar tener una utilidad sobrevaloradas por dichas operaciones.

Una vez que se realiza el estudio y es presentado al SRI, este no cuenta con una mayor utilización, pues ya se cumplió con la obligación tributaria que se tenía, y esto se refleja en los Estudios de Precios de Transferencia que realizan las instituciones aprobadas y preparadas en el tema como lo son las firmas auditoras, quienes aclaran que los resultados y recomendaciones que se desprenden del presente Estudio de Precios de Transferencia, tienen como único objetivo cumplir con la obligación fiscal en materia de Precios de Transferencia en Ecuador.

Con este precedente se quiere introducir otros enfoques que se pueden dar al estudio de precios de transferencia, ya que este cuenta con suficiente información como para ser considerado como una herramienta gerencial, como son los Estados de Situación

Financiera, al igual que detalle de operaciones que se realiza con partes relacionadas, entendiéndose como parte relacionada en las que se participa total o parcialmente del control, administración y dirección de otra empresa, o por ser considerado paraíso fiscal que otorgan beneficios tributarios por tener tasas de imposición menores a las del Ecuador, dan la posibilidad de realizar un análisis financiero de los indicadores de Liquidez, Endeudamiento, Rentabilidad y Actividad para que la gerencia pueda tomar decisiones oportunas.

CAPITULO 1: ANTECEDENTES

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A partir de la llegada de las multinacionales al Ecuador, así como la expansión de algunas empresas nacionales se vio la necesidad de adoptar las normas internacionales de precios de transferencia a partir del año 2005. Tomando como base legal para su aplicación en el país las directrices internacionales de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), con el fin de determinar si los precios establecidos en las transacciones realizadas de las empresas locales con sus partes relacionadas están dentro del principio de plena competencia y así no generar una doble imposición o inseguridad jurídica que afectaría la inversión extranjera y el comercio internacional.(Centro de Politica y Administracion Fiscales, 2011)

Realizar transacciones con partes relacionadas no son una forma de defraudación o elusión fiscal como se puede llegar a creer, lo son cuando estas no se encuentran debidamente soportadas ni valoradas y para ello es el estudio de precios de transferencia.

En nuestro país las empresas que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a los cinco millones de dólares (USD 5.000.000,00) deberán presentar adicionalmente al Anexo de Precios de Transferencia. El Informe Integral de Precios de Transferencia, se los realiza para dar cumplimiento al requerimiento del Servicio de Rentas Internas, y no como una importantísima herramienta gerencial con la que podemos obtener indicadores financieros como liquidez, solvencia, negocio en marcha, y muchos enfoques a determinarse como: Análisis de los indicadores financieros, penetración en nuevos mercados o reducción de la competencia, reducción de pago de aranceles o aprovechamiento de subsidios a la exportación, minimización de los riesgos frente a fluctuaciones de los tipos de cambio: desviando beneficios de países con moneda débil a otros con moneda fuerte, entre otros. (Business Process Managment Consultants Group, 2010)

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es factible aplicar el estudio de precios de transferencia como una herramienta gerencial, para la toma de decisiones?

1.3 OBJETIVOS

GENERAL

Analizar el estudio de precios de transferencia que se realiza para presentar al Servicios de Rentas Internas, como una nueva herramienta gerencial para la toma de decisiones en una empresa Comercial.

ESPECÍFICOS

- Conocer las razones por las que el Ecuador decidió aplicar precios de transferencia con el objetivo de proteger su base imponible tributaria sin generar doble imposición o inseguridad jurídica que puedan obstaculizar la inversión extranjera directa y el comercio internacional.

- Determinar la importancia del cumplir con el principio de plena competencia en precios de transferencia.

- Explicarlas operaciones que se analizan para realizar el estudio de precios de transferencia.

- Analizar las diferentes perspectivas que tienen diversas instituciones sobre precios de transferencia.

- Establecer el método más adecuado para el análisis de precios de transferencia como una nueva herramienta gerencial de la Compañía.

- Explicar la normativa legal Ecuatoriana sobre la aplicación de precios de transferencia.

- Fijar los beneficios que se obtendría al darle un nuevo enfoque al estudio de precios de transferencia, al dejar de verlo como una exigencia de la Administración Tributaria.

1.4 JUSTIFICACIÓN

TEÓRICA

El estudio de precios de transferencia se lo realiza con el fin de determinar un precio justo y real en el mercado para cumplir con el principio de plena

competencia, el cual establece que las operaciones entre las empresas relacionadas no sean diferentes por la relación que existe entre las mismas en comparación con las que se realizan con terceros y que las utilidades que se hubieran obtenido por existir dichas condiciones serán sometidas a imposición.

Realizar el estudio de precios de transferencia en el Ecuador forma parte de un requisito solicitado por la Administración Tributaria (Servicio de Rentas Internas), el cual las empresas que deben realizarlo lo cumplen para tener al día sus obligaciones. Pero este estudio no es solo un cumplimiento tributario ya que lo podemos utilizar con diferentes funciones financieras, comerciales, aduaneros entre otras, por lo que se busca determinar sus diferentes formas de aplicación teniendo en cuenta que la utilización de cada método nos puede dar un nivel de comparación diferente.

Existen diferentes métodos para la realización de este estudio por lo que en el desarrollo se analizaran los métodos siguientes: Método de precio comparable no controlado, Método de precio de reventa, Método de costo adicionado, Método de partición de utilidades, Método residual de partición de utilidades, Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación, y así teniendo en cuenta que la utilización de cada método nos puede dar un nivel de comparación diferente, por lo que se elegirá el método más adecuado para el desarrollo del proyecto.

Dar un nuevo enfoque a este estudio que se lo ha venido aplicando en la mayor parte de las empresas únicamente por cumplir la ley, nos hace dar cuenta que podemos analizar la situación de la Compañía en un solo estudio y que estamos en condiciones de tener una mejor visión de las operaciones de la empresa si se lo realiza en períodos de tiempo más cortos.

PRÁCTICA

Para culminar los estudios de pre-grado y poner en práctica los conocimientos adquiridos en estos años, con el desarrollo de esta investigación se busca obtener mi título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría (CPA). Así como ampliar un tema que hace referencia a los aspectos tributarios en el Ecuador, a los que en ocasiones damos por sobreentendidos y no nos detenemos a analizar de una forma adecuada, por lo que con el desarrollo de mi investigación busco obtener información relevante para contribuir de manera acertada a la toma de decisiones de la empresa y así dar cumplimiento al objetivo planteado en un principio, también poder dejar este trabajo como guía para futuras consultas que se hagan respecto a este tema.

CAPÌTULO 2: ANÁLISIS TEÓRICO DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

2.1 ANTECEDENTES DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

La aplicación de los precios de transferencia tiene su origen en la Segunda Guerra Mundial, el cual se basa en el hecho de tener principios preventivos más que operativos. La primera jurisdicción que implementó una norma interna para evitar la manipulación de los precios de transferencia fue el Reino Unido en el año de 1915, lo cual lo hizo a través de la Ley de Finanzas que establecía el siguiente supuesto: Si una entidad no residente realizaba actividades económicas con una empresa residente en el Reino Unido, si la empresa no residente poseía una estrecha conexión y ejerciera un control sustancial sobre la residente en la jurisdicción fiscal inglesa, y si como consecuencia de esto el negocio realizado entre las dos producía en la empresa residente un beneficio menor que el que se habría esperado; la entidad no residente tributaría en el Reino Unido como agente de la empresa residente por los beneficios desviados hacia ella en la operación vinculada.

Estados Unidos de Norteamérica en 1917 fue el segundo país en implantar esta nueva forma de control, que establecía la exigencia de declaraciones consolidadas a

las empresas asociadas en el Impuesto Federal sobre la Renta de Sociedades. En virtud del federalismo en Estados Unidos el problema de los precios de transferencia surgió inicialmente entre varios Estados de la Unión. (Jaramillo, 2009).

Durante los años de 1915 hasta mediados de 1960, los países desarrollados recogieron su legislación a los precios de transferencia pero su utilización no fue generalizada. Sin embargo una vez que la economía mundial se fortaleció después de la Segunda Guerra Mundial, el tema de precios de transferencia cobro una gran importancia, que aún se mantiene en la actualidad. Históricamente el desarrollo de los precios de transferencia tiene sus inicios en el siglo XX con el desarrollo de las multinacionales, siendo estos países, así como el resto de la Unión Europea los pioneros en su aplicación sin embargo, en América Latina se lo empezó a implantar a finales de la década del siglo XX.

Para la aplicación de los precios de transferencia el primer Organismo encargado fue el grupo ADHOC de la Organización de las Naciones Unidas, este era un grupo de expertos en convenios tributarios entre países desarrollados y en vías de desarrollo. Sus estudios y principios se conservan y son hoy en día los lineamientos que se vierten en el modelo de tratado tributario que este organismo ha estructurado y difundido, el mismo que se lo conoce como Modelo ONU, el cual era utilizado por los países desarrollados, quienes se oponían al modelo OCDE "por su inclinada

preferencia a otorgar derecho de imposición al país de residencia en detrimento del país de la fuente"(Galindez, 2002)

En las últimas décadas, el comercio y la inversión internacional se han expandido notablemente, incrementando las transacciones entre grupos empresariales de diferentes países. La incidencia de los precios de transferencia sobre el comercio internacional es un aspecto esencial de la planificación empresarial a nivel mundial. La internacionalización de grupos empresariales, que se expanden a través de filiales u otros formas societarias, han hecho necesario una regulación de los precios de transferencia entre matriz-filial y/o partes vinculadas, para la creación de un mercado justo y competitivo, siguiendo las normas de mercado y el principio de libre competencia e impidiendo que las multinacionales utilicen su política de precios para tributar en Estados con unos tipos impositivos inferiores o nulos. Asimismo, el esfuerzo de Gobiernos de distintos países en atraer inversión extranjera a sus jurisdicciones a través de una tributación baja o inexistente, ha propulsado a multinacionales a establecerse en esos países; para beneficiarse de los tipos impositivos inferiores y trasladar beneficios a través de precios de transferencia no acordes al principio de libre competencia, favoreciéndose de los incentivos ofrecidos por dichos países. (Anguita Morera, 2012)

2.2 ORGANISMO REGULADOR DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

La misión de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas en todo el mundo.

2.2.1 Antecedentes

La OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) tiene como antecedente a la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), creada con el fin de realizar los estudios técnicos para la aplicación de los fondos del Plan Marshall en la reconstrucción europea después de la Segunda Guerra Mundial. En 1961 la OECE es sustituida por la OCDE la cual tiene los objetivos siguientes:

- Alcanzar el grado más alto posible de crecimiento económico y de empleo de sus países miembros, manteniendo al mismo tiempo estabilidad financiera.

- Elevar el nivel de vida de la población de los países.

- Contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria de acuerdo con las obligaciones internacionales. En general, contribuir a la expansión económica tanto de los países miembros como de los que no lo son.

La OCDE cuenta en la actualidad con 34 miembros, y lanzó en el año 2007 un programa de cooperación reforzada con las 5 principales economías emergentes (Brasil, China, India, Indonesia y Sudáfrica).

Durante el período de la Guerra Fría, la OCDE constituyó el lugar de encuentro de las naciones industrializadas, que promovían los principios de libre mercado, democracia y vigencia de los derechos humanos en la confrontación este-oeste y de los países norte-sur. (Secretaria de Relaciones Exteriores (Mexico), 2012)

La caída del muro de Berlín, por un lado, y las profundas reformas económicas emprendidas por algunas naciones en vías de desarrollo a finales de los ochenta marcan un cambio en la OCDE. La Organización inicia un proceso de redefinición para dar cabida a países con economías

relevantes que compartieran sus principios. Este proceso se inicia con el ingreso de México en 1994, tras dos décadas de haber estado cerrada a la incorporación de nuevos miembros.

Sus actividades abarcan prácticamente todos los ámbitos de las políticas públicas, desde el empleo y las cuestiones macroeconómicas a la regulación financiera y el medioambiente, pasando por educación, agricultura, comercio, competencia, desarrollo, energía, industria, inversión, gobernabilidad, ciencia y tecnología, servicios públicos, fiscalidad, transportes. La OCDE está poniendo toda su experiencia y conocimientos al servicio de las reformas encaminadas a crear una economía global más fuerte, justa y limpia.

2.2.2 Principales Logros

La OCDE lleva 50 años proporcionando un marco para que los gobiernos se sienten juntos a analizar e identificar las mejores prácticas en los diversos ámbitos de la economía y las políticas sociales. Además de los informes económicos y revisiones sectoriales de los países miembros y principales países emergentes, se publican con periodicidad anual algunos de los informes de referencia en sus respectivos sectores de actividad. La OCDE

desempeña un papel fundamental en el establecimiento de nuevos estándares internacionales a través del aprendizaje mutuo, y ofrece una fuente permanente de indicadores socioeconómicos, que permiten sentar las bases para un mayor y mejor desarrollo de nuestras sociedades.

- **Cooperación al desarrollo:** La OCDE lleva 50 años a la vanguardia de la cooperación al desarrollo, permitiendo una mejor coordinación de la comunidad donante a través del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) e instando sistemáticamente a los gobiernos donantes a cumplir con sus compromisos a partir de la elaboración de estudios periódicos. La OCDE fue la impulsora de la Declaración de París, el principal acuerdo hasta la fecha para mejorar la coordinación y efectividad de la ayuda al Desarrollo. El trabajo de la OCDE desde mediados de los 90, y en especial el informe estratégico Shapingthe 21st Century, fue pionero en la concepción de los Objetivos del Milenio (MDGs).

- **Educación:** Entre otros logros en este ámbito, la OCDE es conocida por el Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA), que constituye la principal referencia mundial para evaluar si los alumnos de enseñanza media han adquirido los conocimientos y habilidades necesarios para su participación plena en la sociedad. 65 países han participado en la última ronda de PISA, que en tan sólo una década ha permitido a varios países mejorar la calidad de sus sistemas educativos gracias a la

identificación de mejores prácticas, pero la labor de la OCDE en el terreno de la educación va más allá de los informes PISA. Otras iniciativas como PIAAC, TALIS o AHELO también están contribuyendo a evaluar las competencias de la población adulta, del profesorado y de los estudiantes universitarios, contribuyendo a mejorar las políticas educativas orientadas a estos segmentos de la población.

- **Cambio climático:** La OCDE ha sido una de las primeras organizaciones que ha estudiado las implicaciones económicas de las acciones para revertir las emisiones de gases de efecto invernadero, aportando fórmulas innovadoras y económicamente viables para tomar decisiones efectivas y construir el escenario post-Kioto. Entre los principales conceptos lanzados desde la OCDE figura el principio de "el que contamina paga" (polluterpays), que demuestra que los países pueden seguir creciendo al mismo tiempo que cuidan de su medio ambiente, o aplicar un sistema para medir los beneficios directos de la mitigación de gases efecto invernadero, con escenarios alternativos hasta el 2030. La organización ha sido un actor fundamental en las rondas de negociación sobre cambio climático.

- **Integridad y anti-corrupción:** La OCDE está a la vanguardia de la lucha internacional contra la corrupción y el fomento de la transparencia y el buen gobierno gracias a más de 75 instrumentos legales. Su papel contra la evasión fiscal y la publicación de las listas sobre paraísos fiscales han

alcanzado especial relevancia en los últimos 3 años, en particular en el seno del G20. Este trabajo y el lanzamiento del Foro Global de la OCDE sobre Fiscalidad están contribuyendo de forma singular a una mayor apertura y transparencia en los servicios financieros transfronterizos, y han fortalecido la lucha contra el lavado de dinero y otras actividades financieras internacionales ilegales. Otros instrumentos como la Convención para Combatir el Cohecho a Funcionarios Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales y los Principios de la OCDE para la Integridad en las Adquisiciones Públicas están contribuyendo a crear una economía global más limpia y transparente, impulsando a los gobiernos a respetar los más elevados estándares internacionales. Las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales y sus Principios de Gobierno Corporativo también están impulsando la responsabilidad social corporativa y el correcto gobierno de las empresas.(OCDE, (n.d))

2.2.3 Países Miembros

- América del Norte:
  - Canadá (1961)
  - Estados Unidos (1961)
  - México (1994)
  - Europa
  - Alemania (1961)
  - Austria (1961)

- Bélgica (1961)
- Dinamarca (1961)
- España (1961)
- Finlandia (1969)
- Francia (1961)
- Grecia (1961)
- Hungría (1996)
- Irlanda (1961)
- Islandia (1961)
- Italia (1961)
- Luxemburgo(1961)
- Noruega (1961)
- Países Bajos (1961)
- Polonia (1996)
- Portugal (1961)
- Reino Unido (1961)
- República Checa (1995)
- República Eslovaca (2000)
- Suecia (1961)
- Suiza (1961)
- Turquía (1961)

- Pacifico

  - Australia (1971)

- Japón (1964)
- Nueva Zelandia (1973)
- República de Corea (1996)

Países miembros observadores Chile, Brasil, China y Rusia. Son 16 los países que aspiran a ser miembros plenos. En 1996, se produjo los más recientes ingresos a la OCDE (Hungría, Polonia, República de Corea). México fue aceptado en 1994.

En un Protocolo complementario del Convenio para la OCDE, de 14 de diciembre de 1960, los países signatarios acordaron que la Comisión Europea debe participar en el trabajo de la OCDE. Representantes de la Comisión Europea trabajan junto a los Miembros en la preparación de textos y participación en las discusiones sobre los programas y las estrategias de trabajo de la OCDE, y están involucrados en el trabajo de toda la organización, y sus diferentes órganos.

2.2.3.1 Las Organizaciones Internacionales

La OCDE tiene relaciones oficiales con otras organizaciones y organismos internacionales, como la Organización Internacional del Trabajo, Organización de Alimentos y Agricultura, el Fondo

Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Agencia Internacional de la Energía Atómica, y muchos otros órganos de las Naciones Unidas. OCDE también coordina con el Foro Internacional de Transporte, un organismo independiente vinculado a la OCDE que se ocupa de las cuestiones de mejora de todas las formas de transporte.

El Foro anual de la OCDE, que se celebró conjuntamente con la reunión ministerial anual, permite a los líderes de los negocios, el trabajo y las organizaciones no gubernamentales para debatir cuestiones clave en la agenda ministerial con los ministros del gobierno, y altos funcionarios de organizaciones internacionales.

La OCDE también mantiene una estrecha relación con los parlamentarios, especialmente a través de sus vínculos de larga data con el Consejo de la Asamblea Parlamentaria de Europa, y con la Asamblea Parlamentaria de la OTAN(Asamblea Parlamentaria de la OTAN, es la organización interparlamentaria de los estados miembros de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), así como de otros 18 países asociados. La asamblea provee un foro fundamental para el diálogo parlamentario en asuntos de seguridad, política y economía. Su principal objetivo es promover el entendimiento mutuo entre los parlamentarios sobre los

principales retos de seguridad a los que se enfrenta la asociación transatlántica. Las discusiones y los debates de la asamblea suponen una contribución importante para el desarrollo del consenso que marca las políticas de la OTAN). (OCDE, (n.d))

2.2.4 Objetivos

Los objetivos de la OCDE promueven políticas tendientes a:

- Realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.

- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico.

- Contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.

2.2.4.1 Compromiso de los países miembros.

- Contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.

- En el terreno científico y técnico, promover el desarrollo de sus recursos, fomentar la investigación y favorecer la formación profesional.

- Perseguir políticas diseñadas para lograr el crecimiento económico y la estabilidad financiera interna y externa y para evitar que aparezcan situaciones que pudieran poner en peligro su economía o la de otros países.

- Continuar con los esfuerzos por reducir o suprimir los obstáculos a los intercambios de bienes y de servicios y a los pagos corrientes y mantener y extender la liberalización de los movimientos de capital.

2.2.4.2 Materias fundamentales que aborda la OCDE.

- Administración Publica
- Agricultura, alimentos y pesca
- Asistencia al desarrollo
- Asuntos financieros y fiscales
- Ciencia y tecnología
- Comercio
- Desarrollo territorial, regional, urbano y rural
- Economía
- Educación
- Empleo y fuerza de trabajo
- Energía
- Energía nuclear
- Inversión
- Medio ambiente
- Países del Este y Centro de Europa
- Políticas de competencia y de consumo
- Prospectiva
- Salud
- Transporte
- Turismo

(INEN-Instituto Nacional de Estadisticas, 2006)

2.2.5 Lineamientos de la OCDE

- Proporcionar a los países los medios que requieren para luchar contra la transferencia artificial de beneficios fuera de su jurisdicción llevada a cabo por las empresas multinacionales.

- Proporcionar a las empresas multinacionales una cierta seguridad jurídica sobre el tratamiento fiscal aplicable en el país en cuestión.

- Reducir el riesgo de doble imposición económica.

- Proporcionar unas reglas de juego equitativas entre países, reduciendo el riesgo de distorsión de los flujos comerciales y de la inversión internacional.

- Proporcionar unas reglas de juego equitativas entre empresas multinacionales y empresas independientes que operen en un país.

Cuando el tratado de doble imposición entre dos países incluye un artículo regulando las “empresas asociadas” (o su equivalente), éste se interpretará

de acuerdo con los principios acordados internacionalmente en materia de precios de transferencia.

Dichos principios establecen los límites para la aplicación de la normativa en materia de precios de transferencia en la legislación interna de los estados contratantes en relación con las operaciones comprendidas en las disposiciones de dicho artículo. Por lo tanto, es deseable que, aquellos países que tengan o que deseen tener una red de tratados de doble imposición alineen su legislación interna en materia de precios de transferencia, con los principios acordados internacionalmente, a fin de evitar inconsistencias que puedan generar un mayor número de conflictos, más complejos y cuya resolución lleve más tiempo, así como un mayor número de procedimientos ante las autoridades competentes.

Asimismo, aun cuando no existe un tratado de doble imposición aplicable, los tribunales nacionales pueden recurrir a los principios acordados internacionalmente para interpretar la legislación interna, especialmente cuando los países no disponen de directrices detalladas sobre la aplicación e interpretación de su normativa interna. Por todas estas razones, es deseable evitar cualquier diferencia significativa entre la legislación interna y los principios acordados internacionalmente en materia de precios de transferencia. No obstante, en aquellos supuestos en que un país desee introducir divergencias significativas en su legislación interna

respecto a dichos principios, es recomendable que se haga de manera informada y transparente.

2.3 INTRODUCCION A LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA

2.3.1 Principio de plena competencia

A efectos de disposiciones pertinentes de la legislación fiscal del País, cuando una empresa lleva a cabo una o más operaciones comerciales o financieras con una empresa asociada que no está establecida en el País, cada una de ellas debe determinar la cuantía de los beneficios imponibles conforme al principio de libre competencia. La cuantía de los beneficios imponibles obtenida por una empresa en una o más operaciones comerciales o financieras con una empresa asociada es conforme al principio de libre competencia, si las condiciones de dichas operaciones no difieren de aquéllas que serían acordadas por empresas independientes en operaciones comparables que son llevadas a cabo en circunstancias comparables.

Para efectos tributarios entendemos al principio de plena competencia aquel en el que, cuando se establezcan condiciones entre dos partes relacionadas, en sus transacciones comerciales o financieras, y estas difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que

hubieren sido obtenidas por una de las partes relacionadas, serán cuantificadas y registradas. Una forma simple de establecer el principio de plena competencia es comparar las condiciones pactadas entre las partes relacionadas y las independientes,

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 a que hacen referencia los métodos que se aplican para determinar este principio, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables. (ESROBROSS-Auditores Externos Consultores, (n.d))

Una transacción en condiciones de plena competencia es supervisada por el principio de plena competencia de precios de transferencia. Los precios de transferencia son el establecimiento de los cargos cuando hay una transacción entre dos entidades. Una transacción en condiciones de plena competencia asegura que una transacción se ha completado a su valor justo de mercado, eso significa que las dos entidades relacionadas no están trabajando en un precio de descuento o inflado simplemente porque las dos partes tengan una relación.

2.3.2 Importancia del principio de plena competencia

Las transacciones en condiciones de plena competencia son esenciales para el establecimiento de un mercado de negociación transparente y competitivo, y al llevarlo a cabo las transacciones, ambas partes buscarán que el mercado fije el precio.

2.3.3 Rango de Plena competencia

En la práctica, sólo ocasionalmente la aplicación de un método en materia de precios de transferencia proporciona un resultado único (precio o margen). A menudo, es posible identificar varias operaciones no vinculadas y comparables, que generan un intervalo de resultados. Algunos países utilizan herramientas estadísticas tales como el rango intercuartílico para reducir el número de resultados comprendido en el rango de libre competencia. Obviamente, estas herramientas estadísticas son útiles sólo si el rango inicial incluye un número suficientemente grande de observaciones.

Si el rango de libre competencia comprende el resultado de la operación vinculada, la administración tributaria no debe ajustar dicho resultado a ningún otro punto del rango. Si, por el contrario, el rango de libre competencia no comprende el resultado de la operación vinculada, el

proyecto de legislación establece que el ajuste deberá hacerse a aquel punto del rango que mejor refleje los hechos y las circunstancias del caso en cuestión. En estos supuestos, algunos países ajustan el resultado de la operación vinculada del contribuyente al punto más cercano al rango de libre competencia, mientras que otros utilizan medidas de tendencia central (por ejemplo, la mediana).

2.3.4 Comparabilidad

Una operación no vinculada es comparable a una operación vinculada tomando en cuenta lo siguiente:

- Cuando no existen diferencias significativas entre las operaciones que puedan afectar materialmente el indicador financiero analizado en la metodología de precios de transferencia apropiada.

- Cuando, existiendo dichas diferencias significativas entre las operaciones, es posible realizar ajustes suficientemente fiables al indicador financiero pertinente en la operación no vinculada a fin de eliminar los efectos de dichas diferencias en la comparación.

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

2.3.5 Factores de Comparabilidad

- Las características de los bienes o los servicios transferidos.
- Las funciones ejercidas por cada una de las empresas con respecto a las operaciones (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos).
- Las cláusulas contractuales de las operaciones.
- Las circunstancias económicas en las que se llevan a cabo las operaciones.
- Las circunstancias económicas en las que se llevan a cabo las operaciones.

  (Centro de Politica y Administracion Fiscales, 2011)

2.4 PARTES RELACIONADAS Y SU DETERMINACION

2.4.1 Definición

Se considera como partes relacionadas aquellas en las que se participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra. Para efectos tributarios se considerarán partes relacionadas a las personas naturales o sociedades, domiciliadas o no en el Ecuador, en las que una de ellas participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de la otra, o en las que un tercero sea persona natural o sociedad domiciliada o no en el Ecuador, participe directa o indirectamente en la dirección, administración, control o capital de estas. También si tienen transacciones con sociedades en Paraísos Fiscales, por proporción de transacciones o si los precios no se ajustan al principio de plena competencia.

El precio de transferencia es el nombre que se le da al precio en que le vende una empresa a otra perteneciente ambas a un mismo grupo empresarial o a una misma persona y que son definidas como partes relacionadas. Al respecto, existen normas sobre precios de transferencia que buscan evitar que empresas consideradas como partes relacionadas manipulen los precios bajo los cuales intercambian bienes o servicios, para

así aumentar sus costos o deducciones, o disminuir sus ingresos gravables. Estas normas han sido adoptadas por la mayoría de las economías del mundo y, en particular, por los países que integran la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Si bien algunas empresas usan el método de precios de transferencia para medir el desempeño de sus divisiones, la mayoría gusta de utilizarlo para la planeación fiscal, de ahí el que la autoridad fiscal vigile este tipo de operaciones toda vez que esto se considera que es un sencillo medio para transferir utilidades de una empresa a otra y de esa forma poder pagar menos impuestos.

Fiscalmente, los Precios de Transferencia son usados para determinar utilidades gravables de grupos empresariales que tienen divisiones en otros países, para evitar que una corporación aproveche el control que tiene sobre sus partes relacionadas, para transferir tributación de un país con un mayor nivel de impuestos a uno con menor nivel.

Por ello, las autoridades fiscales centran su atención sobre las operaciones realizadas entre partes relacionadas, y más, cuando uno de las partes tiene su domicilio fiscal en uno de los territorios conocidos como "paraísos fiscales". (Servicio de Rentas Internas-SRI, 2010)

Adicionalmente se consideran como partes relacionadas:

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

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

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

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

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

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

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

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

9. Una persona natural o sociedad y los fideicomisos en los que tenga derechos.(Corporación de Estudios Y Publicaciones,Ley Organica de Regimen Tributario Interno-ART 4.1, 2011)

2.4.2 NIC 24(Información a revelar sobre partes relacionadas)

Las relaciones entre partes vinculadas son una característica normal del comercio y de los negocios, y puede tener efectos sobre la posición financiera y los resultados de una entidad. Las partes vinculadas pueden

realizar transacciones que otras partes, carentes de relación, no emprenderían.

- Transacción entre partes relacionadas

  Es toda transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre partes relacionadas, con independencia de que se cargue o no un precio

- Familiares cercanos a una persona

  Son aquellos miembros de la familia que podrían ejercer influencia en, o ser influenciados por, esa persona en sus relaciones con la entidad.

  Entre ellos se pueden incluir:

  1. El cónyuge o persona con análoga relación de afectividad y los hijos.

2. Los hijos del cónyuge o persona con análoga relación de afectividad.

3. Las personas a su cargo o a cargo del cónyuge o persona con análoga relación de afectividad.

- Control

Es el poder para dirigir las políticas financiera y de operación de una entidad, con el fin de obtener beneficios de sus actividades.

- Control Conjunto

Es el acuerdo contractual para compartir el control sobre una actividad económica.

- Personal clave de gerencia

Son aquellas personas que tienen autoridad y responsabilidad para planificar, dirigir y controlar las actividades de la entidad, ya sea directa

o indirectamente, incluyendo cualquier miembro (sea o no ejecutivo) del consejo de administración.

- Influencia Significativa

Es el poder para intervenir en las decisiones de política financiera y de operación de la entidad, aunque sin llegar a tener el control de las mismas. Puede obtenerse mediante participación en la propiedad, por disposición legal o estatutaria, o mediante acuerdos (Se tiene influencia significativa cuando se tiene menos del 50% y más del 20% de acciones en la compañía relacionada)

- Personal clave de la dirección

Son aquellas personas que tienen autoridad y responsabilidad para planificar, dirigir y controlar las actividades de la entidad, ya sea directa o indirectamente, incluyendo cualquier miembro (sea o no ejecutivo) del consejo de administración.

- Determinación del personal clave

Quien efectuará la determinación del personal clave y la revisión en caso que requiera modificaciones es la Gerencia General conjuntamente con la Gerencia de Finanzas.

2.4.3 Determinación de partes relacionadas.

Una parte se considera relacionada con la entidad si dicha parte está:

a) Directa, o indirectamente a través de uno o más intermediarios.

- Controla, es controlada por, o está bajo control común con, la entidad (esto incluye controladoras, subsidiarias otras subsidiarias de la misma controladora).

- Tiene una participación en la entidad que le otorga influencia significativa sobre la misma.

- Tiene control conjunto sobre la entidad.

b) Es una asociada (Según se define en la NIC 28 – Inversiones en Entidades Asociadas) de la entidad:

- Una asociada es una entidad sobre la que el inversor posee influencia significativa, y no es una dependiente ni constituye una participación en un negocio conjunto. La asociada puede adoptar diversas modalidades, entre las que se incluyen las entidades sin forma jurídica definida, tales como las fórmulas asociativas con fines empresariales.

c) Es un negocio conjunto, donde la entidad es uno de los participantes (NIC 31 Intereses en Negocios Conjuntos):

- Un negocio conjunto es un acuerdo contractual en virtud del cual dos o más partícipes emprenden una actividad económica que se somete a control conjunto.

d) Es personal clave de la gerencia de la entidad o de su controladora.

e) Es un familiar cercano de una persona que se encuentre en los supuestos “a”; o “d”

f) Ejerce control, control conjunto o influencia significativa, o bien cuenta, directa o indirectamente, con un importante poder de voto.

Al considerar cada posible relación entre partes vinculadas, se ha de prestar atención al fondo de la relación, y no solamente a su forma legal. En el contexto de la presente Norma, los siguientes casos no se consideran necesariamente partes vinculadas:

a) Dos entidades que tienen en común un miembro del consejo de administración u otra persona clave de la dirección, sólo por el hecho de tenerlos, salvo los casos contemplados en los párrafos (d) y (f) de la definición de “parte vinculada”.

b) Dos partícipes en un negocio conjunto, por el mero hecho de compartir el control sobre el negocio conjunto.

c) Proveedores de financiación.

d) Sindicatos.

e) Entidades de servicios públicos.

f) Entidades, organismos y agencias públicas.

g) Cualquier cliente, proveedor, franquiciador, distribuidor o agente en exclusiva con los que la entidad realice un volumen significativo de resultante de las mismas.

Las relaciones entre dominantes y dependientes serán objeto de revelación, con independencia de que se hayan producido transacciones entre dichas partes vinculadas. La entidad revelará el nombre de su dominante inmediata

y, si fuera diferente, el de la dominante principal del grupo. Si ni la dominante de la entidad ni la dominante principal elaborasen estados financieros disponibles para uso público, se revelará también el nombre de la siguiente dominante intermedia más próxima, dentro del grupo, que lo haga.

2.4.4 Información a Revelar

Los siguientes son ejemplos de transacciones sobre las que se han de informar si se hubieran producido con una parte vinculada:

a) Compras o ventas de bienes (terminados o no).

b) Prestación o recepción de servicios.

c) Arrendamientos.

d) Transferencias de investigación y desarrollo.

e) Transferencias en función de acuerdos relativos a licencias.

f) Transferencias realizadas en función de acuerdos de financiación (incluyendo préstamos y aportaciones de patrimonio neto, ya sean en efectivo o en especie.

g) Otorgamiento de garantías y avales.

h) Cancelación de pasivos en nombre de la entidad o por la entidad en nombre de otro tercero vinculado.

La entidad revelará que las condiciones de las transacciones con terceros vinculados son equivalentes a las que se dan en transacciones hechas en condiciones de independencia mutua entre las partes, sólo si tales condiciones pueden ser justificadas o comprobadas.

Una entidad revelará información sobre las remuneraciones recibidas por el personal clave de la dirección en total y para cada una de las siguientes categorías:

a) Retribuciones a corto plazo a los empleados.

b) Prestaciones post-empleo.

c) Otras prestaciones a largo plazo.

d) Indemnizaciones por cese de contrato.

e) Pagos basados en acciones.

Remuneraciones: Son todos los beneficios a los empleados incluyendo las retribuciones a los empleados a las que sea aplicable la NIIF 2, pagos basados en acciones. Las remuneraciones comprenden todos los beneficios, a corto plazo de los empleados tales como, sueldos, ausencias compensadas por enfermedad o por otros motivos, incentivos productivos.

Las retribuciones a los empleados comprenden todos los tipos de compensaciones pagadas, por pagar o suministradas por la entidad, o en nombre de la misma, a cambio de servicios prestados a la entidad. También incluyen aquellas retribuciones pagadas en nombre de la dominante de la entidad, respecto de los servicios descritos. Las remuneraciones comprenden:

a) Las retribuciones a corto plazo para los empleados en activo, tales como los sueldos, salarios y contribuciones a la seguridad social, permisos remunerados por enfermedad o por otros motivos, participación en ganancias e incentivos (si se pagan dentro de los doce meses siguientes al cierre del ejercicio), y retribuciones no monetarias (tales como los de asistencia médica, disfrute de casas, coches y la disposición de bienes y servicios subvencionados o gratuitos).

b) Prestaciones post empleo, tales como pensiones, otras prestaciones.

c) Por retiro, seguros de vida post-empleo y atención médica post-empleo; otras prestaciones a largo plazo para los empleados, entre las que se incluyen los permisos remunerados después de largos periodos de servicio (permisos sabáticos), las prestaciones especiales después de un largo tiempo de servicio, las prestaciones por incapacidad y, si

son pagaderas en un plazo de doce meses o más después del cierre del ejercicio, la participación en ganancias, incentivos y otro tipo de compensación salarial diferida; indemnizaciones por cese de contrato.

d) Pagos basados en acciones.

Los beneficios a los empleados comprenden todos los tipos de compensaciones pagadas, por pagar o suministradas por la entidad, o en nombre de la misma, a cambio de servicios prestados a la entidad.(NIC 24-Informacion a revelar sobre partes viculadas, 2005)

También se puede establecer que en otras legislaciones se ha establecido un concepto de partes relacionadas:

CHILE: Art 38 de la Ley de Impuesto a la Renta establece que existe relación en los siguientes casos:

1. Cuando una empresa constituida en el extranjero participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile o viceversa.

2. Cuando 2 o más empresas pactan contratos de exclusividad, acuerdos de actuación conjunta, tratamientos preferenciales, dependencia financiera o económica.

3. Cuando se realiza transacciones con países constituidos o establecidos en la lista de paraísos fiscales.(Ley de Impuesto a la Renta de la Republica de Chile,Art 30.)

MEXICO:

En el caso de México, la Ley sobre el Impuesto a la Renta, recoge el concepto general de partes relacionadas establecido por la OCDE, pero establece condiciones distintas para cada contribuyente:

- **Personas Jurídicas**: Se señala que se consideran partes relacionadas los integrantes de una asociación en cuentas de participación.
- **Personas Físicas:** En el caso de personas naturales no se establece si el contribuyente debe ser residente en México.

- **Establecimientos permanentes**: Se establece que se consideran partes relacionadas, la casa matriz u otros establecimientos permanentes de la misma.(Ley de Impuesto a la Renta Mexico Art 215)

2.4.5 Paraísos Fiscales

Un paraíso fiscal (en inglés taxhaven, «refugio fiscal») es un territorio o Estado que se caracteriza por aplicar un régimen tributario especialmente favorable a los ciudadanos y empresas no residentes, que se domicilien a efectos legales en el mismo. Típicamente estas ventajas consisten en una exención total o una reducción muy significativa en el pago de los principales impuestos.

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, cuatro factores clave son utilizados para determinar si una jurisdicción es un paraíso fiscal:

- Si la jurisdicción no impone impuestos o éstos son sólo nominales.

La OCDE reconoce que cada jurisdicción tiene derecho a determinar si imponer impuestos directos. Si no hay impuestos directos pero sí indirectos, se utilizan los otros tres factores para determinar si una jurisdicción es un paraíso fiscal.

- Si hay falta de transparencia.

- Si las leyes o las prácticas administrativas no permiten el intercambio de información para propósitos fiscales con otros países en relación a contribuyentes que se benefician de los bajos impuestos.

- Si se permite a los no residentes beneficiarse de rebajas impositivas, aun cuando no desarrollen efectivamente una actividad en el país.

Una característica de un paraíso fiscal es que en el mismo suelen convivir dos regímenes fiscales diferenciados y legalmente separados. Por un lado, el que afecta a los residentes y empresas locales, los cuales están sujetos al pago de impuestos como en cualquier otro país y, por el otro, el de los no residentes, que gozan de ventajas fiscales y suelen tener prohibida cualquier actividad económica o de inversión dentro de su territorio. Para facilitar la

separación de estas dos economías paralelas, usualmente se cuenta con legislación e instituciones especialmente reservadas a los no residentes, como los bancos offshore o las sociedades IBC (International Business Companies).

Otro rasgo para identificar un paraíso fiscal suele ser la existencia de Estrictas leyes de secreto bancario y de protección de datos personales. Es habitual que los datos de accionistas y directores de empresas no figuren en registros públicos, sino que se encuentren bajo la custodia de su representante legal, el llamado agente residente. Estas características han provocado que estos países, a menudo muy pequeños en extensión y población, hayan conseguido acumular a 2009 un cuarto de la riqueza privada de todo el mundo, según el FMI(Fondo Monetario Internacional). Históricamente se los ha acusado de servir de cobijo a evasores de impuestos, terroristas y narcotraficantes que esconden sus identidades tras sociedades offshore, cuentas numeradas, directores fiduciarios, fundaciones, acciones al portador.

La presión de diversos organismos internacionales, especialmente la OCDEY el GAFI, grupo de acción financiera en contra del lavado de dinero también conocida por su nombre en francés como Groupd´actionfinancière sur le blanchiment de capitaux (GAFI),es una institución intergubernamental

creada en el año 1989 por el G7. El propósito de la FATF es desarrollar políticas que ayuden a combatir el lavado de dinero y la financiación del terrorismo.), ha conseguido que, en los últimos años, muchos paraísos fiscales, hayan accedido a hacer ciertas concesiones en materia de intercambio de información, especialmente en lo relativo a la colaboración en el esclarecimiento de delitos graves. También el sector bancario aplica ahora estrictas políticas de identificación de sus clientes, conocidas como "duediligence". No obstante, en muchos casos la capacidad de estos territorios todavía es importante, así como lo son sus ventajas fiscales. Esto es aprovechado por sectores muy diferentes de la economía, desde ahorradores privados, pasando por inversores, empresas de importación y exportación, hasta grandes multinacionales, bancos y aseguradoras.

Por otro lado, muchos países (particularmente los miembros del OCDE) han promulgado leyes que pretenden dificultar a sus ciudadanos eludir el pago de impuestos mediante sociedades en paraísos fiscales. En estos casos, estas sociedades se consideran como una corporación extranjera controlada o CEC, aplicándose a su dueño un régimen de transparencia fiscal, es decir, considerando los ingresos de dicha compañía como generados directamente por su propietario. En cuanto a sus relaciones internacionales, pocos países cuentan con acuerdos bilaterales en materia de doble imposición internacional o, si existen, se excluyen de ellos expresamente a las sociedades no residentes. (Wikipedia, Paraiso Fiscal, 2014)

Los estados que aplican este tipo de políticas tributarias lo hacen con la intención de atraer divisas extranjeras para fortalecer su economía. En su mayoría se trata de pequeños países que cuentan con pocos recursos naturales o industriales. Difícilmente podrían subsistir de no ser por la aboyante industria financiera que crece a la sombra de los capitales extranjeros. Los paraísos fiscales han atraído, especialmente durante las últimas décadas, a un número creciente de inversores extranjeros.

Generalmente se trata de ciudadanos y empresas que huyen de la voracidad recaudadora de sus países de residencia, en busca de condiciones tributarias más favorables. No es de extrañar, pues en algunos países con impuestos altos, especialmente en Europa, los tributos que paga una persona física o empresa pueden suponer casi un 50% de sus ingresos. Esta fuga de capitales, como es lógico, no es vista con buenos ojos por los responsables fiscales de los países que la sufren. Al fin y al cabo se escapa con ella una parte importante de su recaudación. Por ello han tratado de reaccionar con diferentes medidas que dificultan y tratan de hacer poco atractiva la transferencia de activos a paraísos fiscales.

El nuevo orden mundial surgido con la globalización de la economía hace muy difícil ejercer un control eficiente sobre el movimiento del dinero. Tratar de poner trabas a la libre circulación de capitales chocaría frontalmente con las pretensiones de liberalización del comercio mundial

que defienden, la mayoría de empresas y gobiernos, instituciones tan importantes como el Banco Mundial y la OMC (Organización Mundial del Comercio).

En un paraíso fiscal es relativamente sencillo ocultar la titularidad de empresas o cuentas bancarias, por lo que muchos ciudadanos han optado simplemente por realizar sus operaciones en secreto.

Tratar de poner trabas a la libre circulación de capitales chocaría frontalmente con las pretensiones de liberalización del comercio mundial que defienden, la mayoría de empresas y gobiernos, instituciones tan importantes como el Banco Mundial y la OMC (Organización Mundial del Comercio).

2.4.5.1 Características de los Paraísos Fiscales

Además de los anteriores aspectos, autores como Hernández Vigueras señalan que un paraíso fiscal presenta los siguientes rasgos:

a) Ausencia o excesiva moderación de los impuestos sobre los beneficios empresariales, sobre las donaciones y las herencias.

b) Fuertes deficiencias o carencias en materia de supervisión y control bancario y sobre las transacciones financieras.

c) Carencia de información y de estadísticas completas sobre las operaciones financieras.

d) Un volumen de operaciones financieras de no residentes, en moneda no local, desproporcionado con respecto al tamaño de la economía.

e) Ausencia de penalización o tolerancia en relación con la práctica del blanqueo de dinero, y otras deficiencias normativas.

2.4.5.2 Servicio de Rentas Internas (Paraísos Fiscales)

El Servicio de Rentas Internas define a los precios de transferencia como Regímenes tributarios con imposición fiscal menor al 60% de la vigente en el Ecuador por el mismo concepto.

Según el Artículo 2 de NAC-DGER2008-0182 y NAC-DGERCGC09-00704 publicados en los registros oficiales No. 285 de febrero de 2008 y No. 58 de octubre de 2009, establece como paraísos fiscales :

Para todos los efectos previstos en la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador, se consideran como paraísos fiscales y como regímenes fiscales preferentes, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios o Estados asociados, aquellos que se detallan a continuación:

1. ANGUILA (Territorio no autónomo del Reino Unido)
2. ANTIGUA Y BARBUDA (Estado independiente)
3. ANTILLAS HOLANDESAS (Territorio de Países Bajos)
4. ARCHIPIÉLAGO DE SVALBARD
5. ARUBA (Territorio de Países Bajos)
6. ISLA DE ASCENSIÓN
7. BARBADOS (Estado independiente)
8. BELICE (Estado independiente)

9. BERMUDAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
10. BRUNEI DARUSSALAM (Estado independiente)
11. CAMPIONE D'ITALIA (Comune di Campioned'Italia)
12. COLONIA DE GIBRALTAR
13. COMUNIDAD DE LAS BAHAMAS (Estado independiente)
14. EL COMMONWEALTH DE DOMINICA (Estado asociado)
15. EMIRATOS ÁRABES UNIDOS (Estado independiente)
16. ESTADO ASOCIADO DE GRANADA (Estado independiente)
17. ESTADO DE BAHREIN (Estado independiente)
18. ESTADO DE KUWAIT (Estado independiente)
19. ESTADO DE QATAR (Estado independiente)
20. ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO (Estado asociado a los EEUU)
21. FEDERACIÓN DE SAN CRISTÓBAL (Islas Saint Kitts and Nevis: independientes)
22. GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO
23. GROENLANDIA
24. GUAM (Territorio no autónomo de los EEUU)
25. HONG KONG (Territorio de China)
26. ISLA DE COCOS O KEELING
27. ISLA DE COOK (Territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)
28. ISLA DE MAN (Territorio del Reino Unido)
29. ISLA DE NORFOLK

30. ISLA DE SAN PEDRO Y MIGUELÓN
31. ISLA QESHM
32. ISLAS AZORES
33. ISLAS CAIMÁN (Territorio no autónomo del Reino Unido)
34. ISLAS CHRISTMAS
35. ISLAS DEL CANAL (Guernesey, Jersey, Alderney, Isla de Great Stark, Herm, Little Sark, Brechou,
36. Jethou, Lihou)
37. ISLAS DEL PACÍFICO
38. ISLAS SALOMÓN
39. ISLAS TURKAS E ISLAS CAICOS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
40. ISLAS VÍRGENES BRITÁNICAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
41. ISLAS VÍRGENES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
42. KIRIBATI
43. LABUAN
44. MACAO
45. MADEIRA (Territorio de Portugal)
46. MONTSERRAT (Territorio no autónomo del Reino Unido)
47. MYAMAR (ex Birmania)
48. NIGERIA
49. NIUE
50. PALAU
51. PITCAIRN

52. POLINESIA FRANCESA (Territorio de Ultramar de Francia)
53. PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN (Estado independiente)
54. PRINCIPADO DE MÓNACO
55. PRINCIPADO DEL VALLE DE ANDORRA
56. REINO DE SWAZILANDIA (Estado independiente)
57. REINO DE TONGA (Estado independiente)
58. REINO HACHEMITA DE JORDANIA
59. REPÚBLICA COOPERATIVA DE GUYANA (Estado independiente)
60. REPÚBLICA DE ALBANIA
61. REPÚBLICA DE ANGOLA
62. REPÚBLICA DE CABO VERDE (Estado independiente)
63. REPÚBLICA DE CHIPRE
64. REPÚBLICA DE DJIBOUTI (Estado independiente)
65. REPÚBLICA DE LAS ISLAS MARSHALL (Estado independiente)
66. REPÚBLICA DE LIBERIA (Estado independiente)
67. REPÚBLICA DE MALDIVAS (Estado independiente)
68. REPÚBLICA DE MALTA (Estado independiente)
69. REPÚBLICA DE MAURICIO
70. REPÚBLICA DE NAURU (Estado independiente)
71. REPÚBLICA DE PANAMÁ (Estado independiente)
72. REPÚBLICA DE SEYCHELLES (Estado independiente)

73. REPÚBLICA DE TRINIDAD Y TOBAGO
74. REPÚBLICA DE TÚNEZ
75. REPÚBLICA DE VANUATU
76. REPÚBLICA DEL YEMEN
77. REPÚBLICA DEMOCRÁTICA SOCIALISTA DE SRI LANKA
78. SAMOA AMERICANA (Territorio no autónomo de los EEUU)
79. SAMOA OCCIDENTAL
80. SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS (Estado independiente)
81. SANTA ELENA
82. SANTA LUCÍA
83. SERENÍSIMA REPÚBLICA DE SAN MARINO (Estado independiente)
84. SULTANADO DE OMAN
85. TOKELAU
86. TRIESTE (Italia)
87. TRISTAN DA CUNHA (SH Saint Helena)
88. TUVALU
89. ZONA ESPECIAL CANARIA
90. ZONA LIBRE DE OSTRAVA(Servicio de Rentas Internas,Paraisos fiscales, 2010)

2.4.5.3 Problemática de los Paraísos Fiscales

La connotación negativa de los paraísos fiscales se deriva de los siguientes aspectos:

a) A través de su utilización es posible que los contribuyentes con grandes negocios o riquezas escapen de sus obligaciones fiscales. Lo anterior implica la reducción de los ingresos corrientes que utilizan los Estados para cumplir con sus deberes constitucionales, como la provisión de bienes públicos, etc.

b) El recurso a los paraísos fiscales tiene un importante efecto en la competitividad de las compañías transnacionales, quienes aprovechan las ventajas fiscales obtenidas mediante su uso para lograr productos o servicios económicamente más competitivos. De ello se deriva una distorsión de la competencia en el mercado interno, toda vez que el precio más bajo no es logrado como consecuencia de una mayor productividad, sino por efecto de la evasión y elusión de obligaciones tributarias.

c) Conducen a una fuerte y dañina competencia "fiscal" ("harmfultaxcompetition"). Para atraer inversión extranjera, los países que no se consideran paraísos fiscales (en especial los países importadores de capital como Colombia) tienen que recurrir a tasas de imposición que les permitan ser competitivos frente a aquellos. Lo anterior, reduce de forma importante su acceso a recursos que, de no existir dicha "competencia dañina", estarían a su disposición.

d) Adicionalmente, la connotación negativa de los paraísos fiscales deriva del hecho de que tienen una íntima relación con el ocultamiento del producto de actividades ilícitas, lo que se conoce como el "money laundering" o "lavado de dinero". Además las personas y las empresas pueden eludir o evadir el pago de tributos, utilizando territorios que basan su competitividad sólo o de manera preponderante en la posibilidad de acoger capitales sin cargas tributarias (o con cargas muy reducidas) y en tener restricciones a la revelación de información relacionada con dichos capitales.

2.4.5.4 Uso erróneo de los precios de transferencia.

Muchas veces los precios de transferencia son utilizados como una forma de trasladar fondos de un país a otro utilizando precios más altos o bajos de acuerdo al beneficio que obtengan .Uno de los métodos utilizados por estas empresas es manipular los precios e incrementar sus costos adecuando los beneficios en los Estados de baja imposición fiscal.

Esta mala utilización de los precios de transferencia conlleva a que se generen menos pago de impuestos o el aprovechamiento de los subsidios de exportación que el país puede ofrecer. Con esto dichas empresas intentan defraudar al fisco creando precios irreales, realizando ventas a precios de mercado incorrectos.

CAPÌTULO 3: PARTES DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

3.1 PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN DIFERENTES APLICACIONES

A partir de la aplicación del estudio de precios de transferencia se han identificado diferentes modelos con los que se ha venido trabajando hasta estandarizar las Directrices de la OCDE.

3.1.1 Modelo ONU

La apertura de fronteras así como el dinamismo de las transacciones comerciales entre los países, trajo como consecuencia que se crearan organismos internacionales para regular los flujos en las operaciones de importación y exportación. Este dinamismo afecto a la materia fiscal en términos generales, puesto que las empresas participantes en el comercio internacional, iniciaron actos para trasladar sus ingresos a través de operaciones de otros países que les permitían libertades fiscales.

.

El precio de transferencia fue en su contexto el primer indicativo de protección para verificar el origen y destino de los ingresos generados en operaciones internacionales, y teniendo como fin el de sentar las bases que permitieran a las autoridades fiscales determinar en los actos llevados a cabo, si existía la intención por parte de los contribuyentes de evadir la responsabilidad tributaria en el país de residencia o en algún otro.

El primer organismo encargado del análisis de lo que hoy conocemos como precios de transferencia fue el grupo AD HOC de la Organización de las Naciones Unidas. Sus estudios y principios se conservan y son hoy en día los lineamientos que se vierten en el modelo de tratado tributario que este organismo ha estructurado y difundido (MODELO ONU). (Herbert, 2005)

3.1.2 Europa

La Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE) fue un organismo internacional fundado el 11 de abril de 1948 por Portugal, Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo, Austria, Dinamarca, Noruega, Grecia, Suecia, Suiza, Turquía, Irlanda e Islandia, con el objetivo de administrar las ayudas del Plan Marshall. Su

objetivo consistió en facilitar el comercio, conceder créditos y fomentar la liberalización del capital.

Se amplió cuando ingresó España en 1958 y con el ingreso en 1961 de EE. UU y Canadá, países no europeos, por lo que se convirtió en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) fijando su sede en París.(Wilkipedia,Organizacion Europea de Cooperacion Economica, 2011)

3.1.3 América Latina

En los países de América Latina y el Caribe, la evolución en el control de los precios de transferencia ha sido desigual. Si clasificamos los países tomando en consideración una serie de indicadores, tales como el tiempo en que fueron emitidas e implementadas las legislaciones, el avance en materia de Control-Auditoría y los aspectos vinculados con los recursos humanos; podríamos definir cinco grupos.

Un primer grupo, conformado por aquellos países que han implementado normas desde hace más de una década, como es el caso de Argentina, Brasil y México. Un segundo grupo de países que han implementado legislaciones con posterioridad pero que han logrado avances sustantivos, como es el caso de Chile, Ecuador, República Dominicana y Venezuela. En todos los países que integran estos dos primeros grupos, las legislaciones cubren todos o la mayoría de los aspectos que permiten el control de los precios de transferencia y tienen unidades dedicadas exclusivamente al control de estas obligaciones de documentación, auditorias, así como, casos en tribunales.

Un tercer grupo está compuesto por los países que han fortalecido las legislaciones de precios de transferencia y han creado o se encuentran en un proceso de formación de unidades especializadas, como es el caso de Colombia, Perú y Uruguay.

Un tercer grupo está compuesto por los países que han fortalecido las legislaciones de precios de transferencia y han creado o se encuentran en un proceso de formación de unidades especializadas, como es el caso de Colombia, Perú y Uruguay.

El resto de los países analizados, que conforman el quinto grupo, son aquellos que a la fecha no han introducido normativas. Aquí encontramos a

Bolivia, Costa Rica, Jamaica, Nicaragua, Paraguay y Trinidad y Tobago. Sin embargo, todos los países antes señalados, con excepción de Jamaica y Bolivia, se encuentran en proceso formulación de regímenes para el control de los precios de transferencia.

Sin duda se ha desarrollado una escuela de aprendizaje, de réplica de buenas prácticas y de experiencia en los países de la región. Por ejemplo, cinco de los países analizados (Brasil, Ecuador, Guatemala, Perú y Uruguay) recogieron la experiencia de Argentina e implementaron medidas similares a la del sexto párrafo del Art. 8 de la Ley del Impuesto a las Ganancias para valorar bienes con cotización en mercados transparentes o "commodities", cuando interviene un intermediario situado en el exterior.

A continuación se muestra un cuadro de los países que aplican estudio de precios de transferencia:

Grafico N.1

Desarrollo de Países de América Latina y el Caribe en el ámbito de control de la manipulación abusiva de los precios de transferencia.

Países	Contempla legislación	Legislación antes de 2002	Fiscalización en proceso	Casos en Tribunales	Uso de base de datos	Áreas de Precios de transferencia en la Admón.
Argentina	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Bolivia	No	No	No	No	No	No
Brasil	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Chile	Si	Si	Si	No	Si	Si
Colombia	Si	Si	No	No	Si	Si
Costa Rica	No	No	No	No	No	Si
Ecuador	Si	No	Si	Si	Si	Si
El Salvador	Si	No	No	No	No	Si
Guatemala	Si	No	No	No	No	Si
Honduras	Si	No	No	No	No	No
Jamaica	No	No	No	No	No	No
México	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Panamá	Si	No	No	No	No	Si
Nicaragua	No	No	No	No	No	No
Paraguay	No	No	No	No	No	No
Perú	Si	Si	Si	No	Si	Si
República Dominicana	Si	No	Si	Si	Si	Si
Trinidad y Tobago	No	No	No	No	No	No
Uruguay	Si	No	Si	No	No	Si
Venezuela	Si	Si	Si	No	Si	Si

Fuente: CIAT (2013). El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe (P.15). [Cuadro].Guatemala. Documento elaborado en el marco de la iniciativa "International Tax Compact (ITC)"
Elaborado por: Elder Hermelindo Fuentes García.

Como se puede observar en el Grafico N.1, 14 países de América Latina y el Caribe ya cuentan con normativa legal para el tema de precios de transferencia, 9 han tenido procesos de fiscalización de los cuales 5 han llevado estos casos a tribunales. Adicionalmente encontramos que también 9 países utilizan sus bases de datos como fuentes de consulta, investigación o referencia, y 14 cuentan con departamentos o unidades de precios de transferencia, para realizar los análisis correspondientes al tema.

Al tratar la materia de Precios de Transferencia, necesariamente hay que considerar el proceso económico, tecnológico, social y cultural de la globalización, en el cual los países de América Latina y el Caribe se encuentran inmersos. Este fenómeno a su vez con lleva necesariamente a analizar las transacciones de y entre este tipo de compañías y sus efectos microeconómicos y macroeconómicos. En el marco del referido proceso de globalización y en sintonía con el accionar de las compañías multinacionales, se debe observar la transferencia de bienes y servicios de una jurisdicción a otra, con gran facilidad y velocidad. Entonces, cabe hacer la pregunta ¿Qué ocurre con los impuestos dentro de este movimiento transfronterizo?

A partir la década de los noventas, se introducen las primeras reformas en las legislaciones de algunos países de América Latina, como por ejemplo: México, Brasil, Argentina, entre otros, con el objeto de incluir en estas,

principios y metodologías para prevenir la manipulación abusiva de los precios de transferencia.

Grafico N.2

Países	Todas las transacciones con partes vinculadas	Transacciones con sujetos establecidos en "Paraísos Fiscales"
Argentina	X	X
Brasil	X	X
Chile	X	X
Colombia		X
Costa Rica	X	X
Ecuador	X	X
El Salvador	X	
Guatemala	X	
Honduras	X	X
México	X	
Panamá		
Perú	X	X
República Dominicana	X	X
Uruguay	X	X
Venezuela	X	X

Fuente: CIAT (2013). El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe (P.15). [Cuadro].Guatemala. Documento elaborado en el marco de la iniciativa "International Tax Compact (ITC)"
Elaborado por: Elder Hermelindo Fuentes García.

En el grafico N.2 se reflejan las actividades que se analizan en los precios de transferencia, de acuerdo a las necesidades de cada país. En los países como Colombia y Panamá no se analizan las transacciones realizadas con

sus partes relacionadas, únicamente consideran las realizadas con paraísos fiscales. Por el contrario El Salvador y México no toman en cuenta las transacciones que han realizado con paraísos fiscales. En el caso de Ecuador para realizar este análisis consideramos las transacciones realizadas con partes relacionadas; así como con los paraísos fiscales que también se los considera como relacionadas.

Grafico N.3

1992 – 1997	1998 – 2002	2003 – 2007	2008 – 2012
Brasil México Chile			
	Argentina Venezuela Perú Colombia		
		República Dominicana Costa Rica[1/] Ecuador Uruguay	
			El Salvador Bolivia[1/] Panamá Honduras Guatemala

Fuente: El Control de la Manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y el Caribe.
Elaborado por: Agencia Alemana de Cooperación Internacional.
International Tax Compact.
Centro Interamericano de Administraciones Tributarias.

3.2 BUSQUEDA DE EMPRESAS COMPARABLES EN EL MERCADO

Se debe considerar las diferencias materiales entre las operaciones o entre las empresas comparadas a la hora de efectuar la comparación. Es necesario cotejar las características de las operaciones o de las empresas que hubieran influido en las condiciones de las negociaciones en plena competencia para poder determinar el grado de comparabilidad actual y poder realizar así los ajustes apropiados para establecer las condiciones de plena competencia (o un rango de las mismas). Las características que pueden ser importantes son las de la propiedad o de los servicios transmitidos, las funciones desempeñadas por las partes (teniendo en cuenta los activos utilizados y los riesgos asumidos), las cláusulas contractuales, las circunstancias económicas de las partes y las estrategias empresariales que éstas persiguen.

3.2.1 Criterios de Comparabilidad

Para cumplir con el principio de plena competencia se toma en cuenta las siguientes variables:

a) Características de los bienes y servicios.

El análisis de las características de los bienes y servicios puede ser de mucha utilidad en la determinación de la comparabilidad entre operaciones relacionadas o no relacionadas. La similitud entre las características de los bienes y servicios transferidos será más relevante cuando se comparen precios de operaciones vinculadas y menos relevantes cuando se comparen márgenes de rentabilidad.

Las características que se deben tener en cuenta son:

- Para bienes tangibles las características físicas de los mismos, sus cualidades y su fiabilidad, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta.

- Para la prestación de servicios, la naturaleza y el alcance de los servicios.

- Para los activos intangibles, la forma de la operación (Concesiona de una licencia), el tipo de activo (patente, marca , know-how), la duración y el grado de protección y los beneficios previstos derivados de la utilización del activo.

b) Análisis Funcional

Los precios pactados entre partes independientes consideran principalmente 3 aspectos, que son las funciones de desempeño por la empresa, los activos utilizados y los riesgos asumidos**.** El análisis funcional pretende identificar las actividades y responsabilidades que generan valor a las operaciones del negocio y por ello tienen su afectación en el precio de los bienes y servicios.

Luego se realiza la comparación del análisis funcional de las operaciones controladas con las operaciones no controladas, esto con la finalidad de verificar si dos operaciones son realmente comparables o similares en sus funciones. Este análisis se basa en el tipo de tareas o actividades realizadas, según se trate de diseño, actividad manufacturera, montaje, investigación y desarrollo, prestación de servicios, publicidad, financiación, etc.

De acuerdo con lo establecido en las Directrices de la OCDE, este análisis funcional, es el pilar de comparabilidad. Las funciones que los contribuyentes y las Administraciones tributarias podrían tener que identificar y comparar incluyen, por ejemplo, el diseño, la fabricación, el montaje, la investigación y el desarrollo, la prestación de servicios,

las compras, la distribución, la comercialización, la publicidad, el transporte, la financiación y la gestión. Deberían identificarse las principales funciones asumidas por el interesado sometido a inspección. Debería procederse a un ajuste ante cualquier diferencia importante respecto de las actividades asumidas por cualquier empresa independiente con la que se compara al interesado.

También puede ser relevante y útil, en la identificación y comparación de las funciones desempeñadas, la tarea de considerar los activos que son o serán utilizados. Este análisis debe ponderar el tipo de activos utilizados, tales como instalaciones y equipos, la utilización de intangibles valiosos, etc., y la naturaleza de los mismos, así como su antigüedad, el valor de mercado, la ubicación, la existencia de derechos de propiedad industrial, la valoración de los riesgos asumidos por los respectivos interesados.

En el mercado libre, la asunción de mayores riesgos se compensará al mismo tiempo con un aumento del rendimiento esperado. Por tanto, las operaciones y entidades vinculadas e independientes no son comparables entre sí cuando hay diferencias significativas en los riesgos asumidos respecto de las cuales no se puede realizar un ajuste adecuado. El análisis funcional resultará incompleto a menos que se consideren los principales riesgos asumidos por cada parte, ya que la

asunción o la distribución de riesgos influyen en las condiciones de las operaciones entre empresas asociadas.

Los riesgos a tener en cuenta son: los del mercado, tales como las fluctuaciones en los costos de los factores y en los precios de los productos; los de pérdidas asociadas a la inversión en propiedad, planta y equipo y a su uso; los derivados del éxito o fracaso de las inversiones en investigación y desarrollo; los riesgos financieros, como los motivados por la inestabilidad de los tipos de cambio de moneda y de los tipos de interés; los riesgos crediticios, etc.

c) Condiciones Contractuales

Bajo el principio de plena competencia, los contratos definen claramente cómo se reparten las responsabilidades, riesgos y beneficios entre las partes. También pueden existir acuerdos de las operaciones, en la correspondencia o comunicaciones mantenidas entre las partes, las podrían establecer responsabilidades, riesgos y beneficios. Cuando no conste por escrito las condiciones contractuales entre las partes, habrá que deducirlas de su conducta y de los principios económicos que rigen normalmente las relaciones entre empresas independientes.

En las relaciones comerciales, entre empresas independientes, los diferentes intereses individuales aseguran que estas persigan sus

propios beneficios y busquen hacer respetar los términos del contrato y estos serán alterados exclusivamente si es de interés para las partes.

Los contratos suscritos entre las partes relacionadas, podrían no mostrar intereses individuales sino colectivos del grupo económico, por lo que es importante, examinar si la conducta de las partes vinculadas está en conformidad con las condiciones del contrato, para los cuales es necesario realizar un análisis más minucioso para determinar las verdaderas condiciones de la operación. Adicionalmente los contratos cuentan con condiciones particulares como son, períodos de gracia en préstamos, plazos de pago, tasas de interés y de manera especial el objeto del contrato en el que se detalla la naturaleza del mismo.

d) Circunstancias Económicas

En mercados diferentes los precios pactados entre partes independientes podrían ser diferentes, así sean bienes o servicios similares, en consecuencia, para lograr un grado aceptable de comparabilidad es necesario que los mercados en los que operan las empresas independientes y las asociadas tengan condiciones similares, que no tenga grandes diferencias para que no incidan significativamente en la

determinación de los precios o en su defecto se puedan realizar los ajustes razonables.

Las circunstancias económicas que pueden ser relevantes para determinar la comparabilidad de los mercados son:

- Localización Geográfica.
- Dimensión del mercado.
- Grado de competencia.
- Posición competitiva relativa a compradores y vendedores.
- Disponibilidad de bienes y servicios sustitutivos.
- Niveles de oferta y demanda en el mercado en su totalidad.
- Poder de compra de los consumidores.
- Naturaleza y alcance las reglamentaciones públicas que inciden sobre el mercado.
- Costos de Producción.
- Fase de Comercialización.

e) Estrategias Comerciales

Las empresas independientes planifican sus estrategias comerciales para la explotación de mercados locales. Las estrategias planteadas tanto por

partes relacionadas como partes no relacionadas incluyen aspectos como la innovación, el desarrollo de nuevos productos, el grado de diversificación, las aversión al riesgo, la valoración de los cambios políticos, la incidencia de las leyes laborales, así como otras variables. También se debe analizar si las estrategias comerciales han sido creadas por el grupo o por uno de sus miembros de manera separada, así como la forma y medida en la que se han involucrado otros miembros de grupo. Algunas opciones de estrategia es la penetración a nuevos mercados, posicionar nuevos productos en mercados ya existentes, lo que podría ocasionar una baja en los precios sobre los bienes y servicios comparables, o también incurrir en mayores costos para proteger o incrementar sus cuotas de participación, lo que significa una disminución en los márgenes de utilidad. (Zurita, 2010)

Algunas de estas estrategias, como las que se refieren a la penetración en mercados o al aumento de cuotas de participación en el mismo, implican la reducción de los beneficios actuales del contribuyente en previsión del aumento de beneficios en el futuro. Si en el futuro no se logra ese incremento en los beneficios porque el contribuyente no siguió la estrategia comercial propuesta, puede suceder que ciertas condiciones legales impidan una nueva comprobación de las Administraciones tributarias de períodos impositivos anteriores.

Una estrategia de penetración en el mercado o de aumento de la cuota de participación en el mismo va acompañada, con frecuencia de intensos esfuerzos de comercialización y publicidad excepcionales. Otro factor a considerar es si la naturaleza de las relaciones entre las partes en la operación vinculada es coherente con la situación del contribuyente que soporta los costos de la estrategia comercial. Por ejemplo, en condiciones de plena competencia una sociedad que actúa únicamente como agente de ventas, con poca o ninguna responsabilidad en el desarrollo en el mercado a largo plazo, normalmente no soportaría los costos de estrategias de introducción en el mismo.

Una consideración adicional resultaría de la posibilidad o imposibilidad de que exista una expectativa razonable de obtener unos ingresos suficientes que justifiquen los costos incurridos con dicha estrategia comercial en un período de tiempo que sería aceptable en una operación en plena competencia. Se reconoce que una estrategia comercial dirigida a la introducción en un mercado puede ser infructuosa sin que este fracaso deba conducir a que se ignore la estrategia seguida en la determinación del precio de transferencia. Sin embargo, cabe dudar de lo que el contribuyente aduce si dicho resultado esperado no es factible en el momento en que se realiza la operación, o si la estrategia comercial alegada es un fracaso y, a pesar de ello, sigue utilizándose más allá de lo que una empresa independiente aceptaría.

Las Administraciones tributarias tal vez deseen considerar las estrategias comerciales practicadas en el país en que la estrategia en cuestión se desarrolla para determinar el período de tiempo, que sería aceptable para una empresa independiente. Sin embargo, la consideración más importante, en definitiva, es si la estrategia en cuestión podría razonablemente, resultar rentable en un futuro previsible (aun reconociendo que la estrategia pudiera no tener éxito) y si un tercero que operase en condiciones de plena competencia hubiera estado dispuesto a renunciar a una determinada rentabilidad durante un período similar en las mismas circunstancias económicas y condiciones de competencia.(Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations., 2010)

Criterios de Comparabilidad.-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 a que hacen referencia los métodos establecidos en este capítulo, y en caso de existir diferencias, que su efecto pueda eliminarse mediante ajustes técnicos razonables.(Codificacion de la Ley de Regimen Tributario Interno,Segunda seccion de los Precios de Transferencia)

Para determinar si las operaciones son comparables o si existen diferencias significativas, se tomarán en cuenta, dependiendo del método de aplicación del principio de plena competencia seleccionado, los siguientes elementos de las operaciones:

Las características de los bienes o de los servicios, para lo cual se deberá tomar en cuenta, entre .otras, las siguientes:

a) En caso de la transferencia de bienes tangibles, las características físicas de los mismos, sus cualidades y su fiabilidad, así como su disponibilidad y el volumen de la oferta.

b) 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.

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

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

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

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

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

h) Las circunstancias económicas o de mercado, tales como ubicación geográfica, tamaño del mercado, nivel del mercado, al por mayor o al detal, nivel de la competencia en el mercado, posición competitiva de compradores y vendedores, la disponibilidad de bienes y servicios

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

i) Las estrategias de negocios, incluyendo las relacionadas con la penetración, permanencia y ampliación del mercado, entre otras.(Registro Oficial N.494, 2004)

3.3 PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL SISTEMA TRIBUTARIO ECUATORIANO

3.3.1 Contribuyentes sujetos a realizar Estudio de Precios de Transferencia.

Los Contribuyentes que se obligan a realizar el estudio de precios de transferencias son aquellos que tienen operaciones con partes relacionadas mayor o igual a 5 millones de Dólares.

3.3.2 Obligaciones a cumplir por realizar operaciones con partes relacionadas.

- Fijar los precios de las operaciones con partes relacionadas conforme el principio de plena competencia.

- Declararlas en los casilleros correspondientes del formulario de la declaración de renta.
- Si supera los límites establecidos en la normativa, 2 meses después de la fecha de exigibilidad de la declaración, presentar:

a) Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.

Se debe presentar el anexo de Operaciones con Partes Relacionadas si se tiene:

- Operaciones con partes relacionadas mayor o igual a 3 millones.
- Operaciones con partes relacionadas entre 1 y 3 millones y estas representan el 50% de los ingresos.

Contenido del Anexo de Precios de Transferencia: Este Anexo deberá contener la siguiente información:

1. **Identificación del Contribuyente**

   RUC

   Año Fiscal

2. Cuestionario

El contribuyente deberá indicar, en forma afirmativa o negativa, sobre los siguientes temas:

¿Operó con títulos valores internacionales?

¿Realizó operaciones con derivados financieros internacionales?

¿Realizó contratos de franquicias o licencias internacionales?

¿Efectuó operaciones de arrendamiento mercantil a nivel internacional (leasing internacional)?

¿Realizó adquisiciones de servicios en el exterior?

¿Realizó ventas de servicios en el exterior?

¿Realizó operaciones de venta de cartera en el exterior?

¿Realizó operaciones de compra de cartera en el exterior?

3. Detalle de Partes Relacionadas en el Exterior

Por cada parte relacionada domiciliada en el exterior, con la cual el Contribuyente haya realizado operaciones, deberá informar lo siguiente:

- Dirección
- País de domicilio fiscal
- Nombre o razón social, especificando si se trata de persona natural o jurídica
- Identificación tributaria en el país de domicilio fiscal (el equivalente del RUC)
- Supuestos de Relación. En este punto debe seleccionar los supuestos de partes relacionadas según el artículo 4 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas.

4. Operaciones con el Exterior

El contribuyente debe indicar por cada parte relacionada domiciliada en el exterior los siguientes datos:

Tipo de operación.- Que pueden ser:

Operaciones de Ingreso, recibidas o abonadas en cuenta por concepto de:

- Exportación de bienes de propia producción
- Exportación de bienes producidos por terceros
- Servicios de maquila
- Servicios administrativos
- Seguros y reaseguros
- Comisiones
- Honorarios
- Regalías
- Publicidad
- Asistencia técnica
- Servicios técnicos
- Prestación de servicios financieros
- Intereses y comisiones sobre préstamos
- Arrendamientos
- Venta de acciones

- Venta de obligaciones
- Exportación de activos fijos
- Otras inversiones
- Venta de intangibles como marcas, patentes, regalías, licencias, entre otros
- Utilidad proveniente de operaciones con derivados financieros
- Garantías
- Otros ingresos
- Operaciones de Egreso(Costos y Deducciones), pagadas o abonadas en cuenta por concepto de:
- Importación de bienes para producción
- Importación de bienes para comercialización
- Servicios de maquila
- Servicios administrativos
- Seguros y reaseguros
- Comisiones
- Honorarios
- Regalías
- Publicidad
- Asistencia técnica
- Servicios técnicos
- Prestación de servicios financieros
- Intereses y comisiones sobre préstamos
- Arrendamientos

- Compra de acciones
- Compra de obligaciones
- Importación de activos fijos
- Otras inversiones
- Compra de intangibles como marcas, patentes, regalías, licencias, entre otros.
- Pérdida proveniente de operaciones con derivados financieros.
- Garantías
- Otros egresos

Informe de Precios de Transferencia.

Operaciones con partes relacionadas mayor o igual a 5 millones.

Según la RESOLUCIÓN No. NAC-DGER2008-0464 del SRI el Informe Integral de Precios de Transferencia debe contener la siguiente información:

- El análisis del entorno económico, sectorial y del negocio, en particular en el que se configuren las transacciones.

- Las actividades y funciones desarrolladas por el contribuyente.

- Los riesgos asumidos y activos utilizados por el contribuyente en la realización de dichas actividades y funciones.

- Identificación de las partes relacionadas domiciliadas en el exterior con las que se realizaron las transacciones que se declaran, indicando el tipo de relación sostenida y porcentaje de participación (de haberla).

- El detalle y la cuantificación de las operaciones realizadas con partes relacionadas.

- Los elementos, hechos valorados, circunstancias y la documentación para el análisis o estudio de los precios de transferencia.

- El método utilizado, para la operación de que se trate, indicando las razones y fundamentos por los cuales se lo consideró como el método que mejor reflejó el principio de plena competencia.

- El detalle de los comparables seleccionados para la aplicación del método utilizado.

- Los elementos, la cuantificación y metodología utilizada para la realización de los ajustes necesarios sobre estos comparables seleccionados.

- El detalle de los comparables no seleccionados, indicando los motivos y consideraciones para desecharlos.

- Identificación de las fuentes de información de las que se obtuvieron los comparables.

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

- El establecimiento de la Mediana y del Rango de Plena Competencia.

- La transcripción del estado de situación y de resultados de los sujetos comparables correspondientes a los ejercicios fiscales que resulten necesarios para el análisis de comparabilidad, indicando la fuente de obtención de dicha información.

- Las conclusiones a las que se hubiera llegado.

Plazo de Presentación: El Anexo y el Informe Integral de Precios de Transferencia deberá ser presentado al Servicio de Rentas Internas en los plazos dispuestos en el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas.

Confidencialidad de la Información.- La información contenida en el Anexo y el Informe Integral de Precios de Transferencia será utilizada únicamente para fines Tributarios. Y no podrá ser divulgada ni publicada.

La información se debe entregar en medio magnética y de acuerdo a la ficha técnica establecida para el efecto, según el siguiente calendario:

Noveno Dígito del RUC o Cédula	Personas Naturales (Año siguiente)	Sociedades (Año siguiente)
1	10 de mayo	10 de junio
2	12 de mayo	12 de junio
3	14 de mayo	14 de junio
4	16 de mayo	16 de junio
5	18 de mayo	18 de junio
6	20 de mayo	20 de junio
7	22 de mayo	22 de junio
8	24 de mayo	24 de junio
9	26 de mayo	26 de junio
0	28 de mayo	28 de junio

Fuente: Servicio de Rentas Internas**.**
Elaborado por: Andrea Calderón.

3.4 METODOS APLICABLES PARA EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

- **Método de Precio Comparable no Controlado (Método del Precio Libre Comparable)**

La OCDE recomienda que el método se aplique cuando se pueda comparar el precio facturado a una parte vinculada con el precio registrado con partes no relacionadas en operaciones que sean comparables, es decir que, si las transacciones no son iguales, si deben ser semejantes y donde las diferencias existentes sean insignificantes.

Las complicaciones de este método surge cuando no existen dentro de la misma organización operaciones comparables, es decir que la empresa solo tenga transacciones con sus partes relacionadas, es decir que tanto el oferente como el demandante sean independientes.

En caso de que se den diferencias entre los valores en los que se transfieren bienes o servicios con una parte independiente y las relacionadas, se deben realizar los ajustes necesarios hasta llegar la competencia.

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.

Sin perjuicio de lo establecido en el párrafo precedente, para efectos de determinar la renta de fuente ecuatoriana 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:

a) 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.

b) 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.(Reglamento para la aplicacion de la Ley de Regimen Tributario Interno Art-85, Numeral 1)

- **Método del Precio de Reventa**

La OCDE en sus directrices aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y Administraciones Tributarias indica que: "Este método se inicia con el precio al que se ha comprado a una empresa asociada, un producto que es revendido a una empresa independiente". Básicamente se aplica para empresas distribuidoras, es decir que adquieren bienes a un precio, le agregan algún valor para volver a venderlo a un precio mayor.

La OCDE especifica dos condiciones que deben cumplir las operaciones comparables para aplicar este método como análisis de precios de transferencia:

- De existir diferencias entre las operaciones que se desean comparar, estas no deberán influir en el margen de reventa en el mercado.
- Tomar en cuenta que las empresas podrán realizar los ajustes necesarios para eliminar todo efecto importante en las diferencias mencionadas.

Es necesario mencionar que este método puede resultar difícil por lo que es importante identificar que todas las condiciones de comparabilidad se cumplan para determinar el precio de adquisición de un bien o la prestación de un servicio ,entre partes relacionadas , multiplicaremos 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 hubiera obtenido con entre partes independientes en operaciones comparables. Para este efecto el porcentaje de utilidad bruta se calculara dividiendo la utilidad bruta entre las ventas:

PA=PR(1-X%)

PA=Precio de Adquisición

PR=Precio de Reventa

X%=Porcentaje de utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes.(Reglamento para la aplicacion de la Ley de Regimen Tributario Interno Art-85, Numeral 1)

El precio de reventa es el precio de distribuir (o el revendedor) al cliente, se usa para medir la rentabilidad, donde se asume que es más fácil para un distribuidor determinar su margen bruto de ganancia que para el fabricante que aplica el precio en base a su costo. Se aplican 6 fases en la aplicación de este método:

- El precio de transferencia es el precio al cliente, menos el margen bruto aplicable ganado por el distribuidor.
- El margen bruto aplicable está basado en el margen de beneficio bruto comprendido entre transacciones comparables incontroladas, restando el beneficio bruto apropiado del precio de reventa aplicable.
- El método del precio de reventa mide el valor de funciones realizadas.
- Es usado en la compra y la venta de bienes intangibles.
- Asume que el revendedor a añadido un valor a los bienes tangibles.
- No es utilizado cuando el contribuyente controlado usa sus bienes intangibles para añadir el valor sustancial a los bienes intangibles.(Freinscheiber, n,d)

- **Método del Costo Adicionado**

Este método es contrario al de precio de reventa, ya que parte de los costos en los que un proveedor haya incurrido para obtener un bien para

comercializar con un comprador asociado. Se trata de acoger todos los costos incurridos y a ellos agregar un margen que permita obtener un beneficio de acuerdo a las condiciones del mercado y negociaciones comerciales.

Según la OCDE, este método es más útil:“ Cuando se venden productos semi-acabados entre dos partes asociadas ,habiéndose concluido acuerdos de explotación compartida de activos u otros de compra –aprovisionamiento a largo plazo, o cuando la operación vinculada consiste en la prestación de servicios.”

De igual manera para aplicar este método se deben cumplir dos condiciones:

- Ninguna diferencia, de existir entre las operaciones comparables entre vinculados y no, debe influir en los precios de libre mercado.

- La OCDE , especifica también que para la aplicación de este método, es importante considerar diferencias en las operaciones en cuanto a niveles y tipos de gastos, por lo que expresa las siguientes condiciones:

    - Si los gastos reflejan una diferencia funcional (dados los activos utilizados y riesgos asumidos) que no han sido tomados en cuenta al

aplicar el método, puede resultar necesario realizar un ajuste del margen del costo incrementado.

- Si los gastos reflejan funciones adicionales distintas de las actividades verificadas por el método, puede resultar necesario determinar remuneraciones independientes para esas funciones.
- Si las diferencias en los gastos de las partes que se comparan reflejan eficiencias o ineficiencias de las empresas, no será necesario realizar ajustes del margen bruto.
- Se pueden realizar ajustes para eliminar diferencias sustanciales.

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.

PV = C (1 + X%)
PV = Precio de Venta
C = Costo del bien
X% = Porcentaje de la utilidad bruta aplicada con o entre partes independientes.
(Reglamento para la aplicacion de la Ley de Regimen Tributario Interno Art 85, Numeral 3)

- **Método de Participación de Utilidades**

Se define en el reglamento para la aplicación de la ley de Régimen Tributario Interno de la siguiente manera: Determina 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, de acuerdo lo siguiente:

- Se determinara la utilidad operacional global de las operaciones con partes relacionadas mediante la suma de la utilidad operacional obtenida por cada uno de ellas.
- La utilidad operacional global obtenida, se distribuirá a cada una de las partes relacionadas, considerando, entre otros el aporte individual de cada parte en activos, costos gastos empleados en las operaciones de dichas partes.(Reglamento para la aplicacion de la Ley de Regimen Tributario Interno Art-85, Numeral 4)

La OCDE textualmente dice:

> En un análisis de las aportaciones, los beneficios conjuntos, que están constituidos por el monto total de los beneficios que correspondan a las operaciones vinculadas sometidas a inspección, se repartirían entre las empresas asociadas atendiendo al valor relativo de las funciones desarrolladas por cada una de las empresas asociadas.

También ayuda al contribuyente diciendo que este análisis de participación se lo puede dividir en dos partes:

- La primera parte consiste en imputar a cada participante asociado la garantía de un rendimiento, el mismo que será equitativo a la operación que realizo y tomando en cuenta los indicadores que el mercado tiene para esa misma actividad. Es decir que la utilidad atribuida a los participantes no será distribuida respecto del valor de sus activos.
- La segunda parte habla de que de existir beneficios residuales por efecto del reparto en la fase uno, se distribuirá en función de un análisis de los hechos y circunstancias susceptibles de en qué modo se habría repartido ese beneficio o perdida residual entre partes independientes. (Benavides Romo, 2007)

- **Método Residual de Participación de Utilidades**

Este método busca el mismo objetivo que el método de participación de utilidades, es decir que las partes relacionadas distribuyan su utilidad entre sí .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, de acuerdo lo siguiente:

- Se determinará la Utilidad Operacional Global de las operaciones con partes Relacionadas mediante la suma de la utilidad operacional obtenida por cada una de ellas.

- Con la Utilidad Operacional Global obtenida se determinará y distribuirá, tanto la Utilidad Básica como la Utilidad Residual, de acuerdo a lo siguiente:

  - La Utilidad Básica se obtendrá para cada una de las partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los otros métodos señalados en este artículo, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles.

  - La Utilidad Residual se obtendrá disminuyendo la utilidad básica a que se refiere el numeral 1 anterior, de la utilidad operacional global. Esta utilidad residual se distribuirá entre las partes relacionadas en la operación, en la proporción en que hubiere sido distribuida entre partes independientes en operaciones comparables.(Reglamento para

la aplicacion de la Ley de Regimen Tributario Interno Articulo 85,Numeral 5, n,d)

- **Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación.**

Consiste en fijar el precio a través de la determinación, en transacciones con partes relacionadas, de la utilidad operacional que hubieran obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables como activo, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.(Reglamento para la aplicacion de la Ley deRegimen Tributario Interno Art 85, Numeral 6, n,d)

3.5 VALORACION DE LOS METODOS APLICABLES PARA EL ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA.

- **Método precio no comparable controlado:** Se basa netamente en el precio al que se dan las transacciones, por lo que debe aplicarse en sectores que no tiene servicios bienes diferenciados o escasos. Se basa en una comparación directa entre transacciones idénticas con sus empresas comparables.

- **Método precio de reventa:** Basa su análisis de comparabilidad en el margen bruto, se aplica en empresas que compran bienes a sus partes relacionadas y sin añadir valor alguno al bien, lo vuelven a vender, generalmente se aplica a empresas de distribución de productos de manufactura.

- **Método costo incrementado:** Su estudio de comparabilidad se lo realiza en base al margen bruto, se usa para productos semielaborados.

- **Método de participación de utilidades:** Basa su comparabilidad a nivel de utilidad neta, se aplica para empresas donde sus vinculadas participan directamente de la elaboración del bien o servicio, es decir un conjunto de empresas relacionadas que en sinergia elaboran un bien o proporcionan un servicio.

- **Método de la participación residual de utilidades:** Al igual que en el anterior , basa su comparabilidad en la utilidad neta y también se aplica en empresas que elaboran e conjunto un bien o servicio , la diferencia radica en que su unión agrega un intangible valiosos como un nombre comercial marca.

- **Método margen neto de transacciones:** Se analiza en base a la utilidad neta, no se aplican cuando existan transacciones intangibles valiosos y se usa generalmente cuando no se pueden identificar márgenes brutos. (Benavides Romo, 2007)

3.6 DETERMINACION DEL RANGO INTERCUARTILICO DE MARGENES DE OPERACIÓN.

Cuando se tenga dos o más comparables debido a la utilización de algunos de los métodos para la determinación de los precios de transferencia, se podrá obtener un rango de precios que se ajustará mediante la aplicación de métodos estadísticos, si dichos precios, montos o márgenes se encuentran dentro del rango se puede concluir que cumplen con el principio de Arm´sLenght .(Ilizaliturri, Jimenez, Sanchez, & Sachez , 2003)

Conforme el Diccionario de la Real Academia Española, se entiende por rango: "Amplitud de la variación de un fenómeno entre un límite menor y uno mayor claramente especificados". Se entiende por cuartil, en la acepción correspondiente: "Cualquiera de los percentiles 25, 50 o 75"; por mediana se entiende: "Elemento de una serie ordenada de valores crecientes de forma que la divide en dos partes iguales, superiores e inferiores a él".

Con base en las definiciones anteriores se entiende por rango intercuartil, para fines de precios de transferencia, a los comparables que estén ubicados entre el cuartil uno (25) al cuartil tres (75).(Mendoza)

- **Mediana:** Es aquel valor de la variable donde 50% de las observaciones se encuentran por debajo de él y otro 50%, por encima de él. Es decir, si la muestra fuera ordenada de menor a mayor, la mediana sería el valor que se encuentra a la mitad de la muestra ordenada. La mediana es poco sensible a la presencia de valores extremos.

- **Percentil:** Son valores de la variable que dividen al número de observaciones en 100 partes iguales. De esta manera, la mediana se define como el percentil 50, el cuartil inferior se define como el percentil 25 y el cuartil superior se define como el percentil 75.

- **Cuartiles:** Son los tres valores que dividen al número de observaciones en cuatro partes iguales:

  - El primer cuartil es el percentil 25.

- El segundo cuartil es la mediana o el percentil 50.

- El tercer cuartil es el percentil 75.

De esta forma, el rango de las observaciones queda dividido en cuatro secciones, cada una formada por 25% de las observaciones. Entre el primer y el tercer cuartil se encuentra 50% central de las observaciones.

- **Rango:** Es la distancia entre la observación más pequeña y la más grande. El rango total es poco informativo, sobre todo en muestras con muchas observaciones o con menos de tres observaciones, ya que es muy sensible a valores extremos.

Estadísticamente, el rango intercuartil se define como la diferencia entre el tercer y primer cuartil; es decir, indica la longitud en la que se concentra 50% central de las observaciones. Asimismo, el intervalo intercuartil se puede definir como variabilidades conjunto de datos dentro del cual se concentra 50% central de las observaciones (es decir, 25% por debajo y 25% por encima de la mediana)(V/ Lex Mexico Informacion Juridica,Precios de Transferencia, n;d)

Se obtiene al evaluar:

Q3 - Q1

Donde:

Q3 es cuartil tercero

Q1 es cuartil primero.

El rango de precios se podrá ajustar mediante la aplicación del método Intercuartil, el cual se describe a continuación:

- Se deberá ordenar los precios, montos de contraprestaciones o de márgenes de utilidad, en forma ascendente de acuerdo a su valor.

- A cada uno de los precios, montos de contra prestaciones o de márgenes de utilidad se les deberá asignar un número entero secuencial iniciando con la unidad y terminando con el número total de elementos que integran la muestra.

- Se obtendrá la mediana adicional la unidad al número total de elementos que integran la muestra de precios, monto de contra prestaciones o de márgenes de utilidad dividiendo el resultado entre dos.

- El valor de la mediana se determina ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número del resultado obtenido en un rubro anterior

  .

- Cuando la mediana sea un numero formado por enteros y decimales, el valor de la mediana se determinará de la siguiente manera:

  a) Se obtendrá la diferencia entre el precio, monto de la contraprestación o margen de la utilidad a que se refiere el primer párrafo del presente rubro y el precio, monto de la contra prestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando para estos efectos su valor.
  b) El resultado obtenido se le multiplicara por el número decimal correspondiente a la mediana.
  c) Al resultado obtenido en el numeral 2 se le adicionará el resultado del primer párrafo.

- El percentil vigésimo quinto se obtendrá de sumar a la mediana la unidad y dividir el resultado entre dos. La mediana es el resultado obtenido en el punto C.

- Se determinará el límite inferior del rango ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del percentil vigésimo quinto.
- Cuando el percentil vigésimo quinto sea un número formado por enteros y decimales, el límite inferior del rango se determinará de la siguiente manera.

a) Se obtendrá la diferencia entre el precio, monto de la contraprestación o margen de la utilidad a que se refiere el primer párrafo del presente rubro y el precio, monto de la contra prestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando para estos efectos su valor.

- El resultado obtenido se le multiplicará por el número decimal del percentil vigésimo quinto.

- Al resultado obtenido en el numeral 2 se le adicionara el resultado del primer párrafo.

- El percentil septuagésimo quinto se obtendrá de restar a la mediana la unidad y al resultado se le adiciona el percentil vigésimo quinto.

- Se determinará el límite superior del rango ubicando el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad correspondiente al número entero secuencial del percentil septuagésimo quinto.

- Cuando el percentil septuagésimo quinto sea un número formado por enteros y decimales, el límite superior del rango se determinará de la siguiente manera.

  - Se obtendrá la diferencia entre el precio, monto de la contraprestación o margen de la utilidad a que se refiere el primer párrafo del presente rubro y el precio, monto de la contra prestación o margen de utilidad inmediato superior, considerando para estos efectos su valor.

  - El resultado obtenido se le multiplicara por el número decimal del percentil septuagésimo quinto.

  - Al resultado obtenido en el numeral 2 se le adicionara el resultado del primer párrafo.(Ilizaliturri, Jimenez, Sanchez, & Sachez , 2003)

CAPITULO 4: APLICACIÓN ESTUDIO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EMPRESA “EDF” Y ANALISIS FINANCIERO.

4.1 ANTECEDENTES DE LA COMPANIA

La Compañía Comercializadora ¨EDF¨, es una empresa ecuatoriana constituida el 13 de enero de 1997, en la Notaría Tercera de la ciudad de Quito.

Su actividad económica predominante es la Compra, venta, comisión, negociación, intermediación, distribución y en general la comercialización dentro y fuera del país de toda clase de productos lícitos sean estos agrícolas, industriales, manufacturados, materias primas y la agencia y representación de toda clase de compañías nacionales o extranjeras.

Razón Social: EDF.

RUC: 1791341899001

Domicilio Fiscal: ABDÓN CALDERON 120 Y AV. LOS SHYRIS

4.2 MISIÓN – VISIÓN DE LA EMPRESA

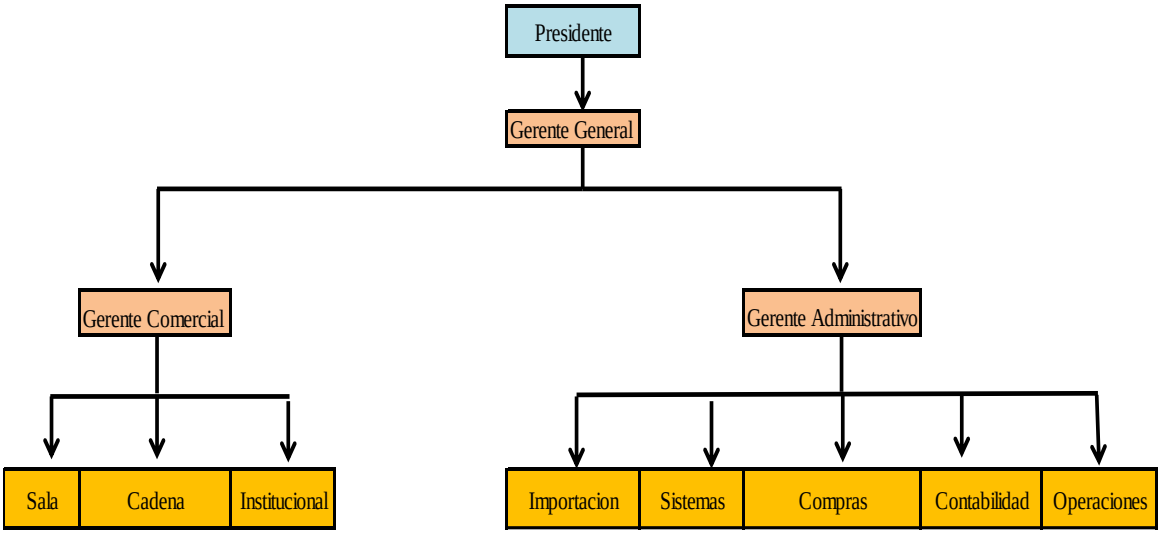
- MISIÓN:

Cumplir con todas las exigencias de su amplio número de clientes brindando una excelente atención y manteniendo los estándares de calidad y servicios a todos nuestros clientes, demostrando liderazgo en el mercado y mejorando el estilo de vida de todas las familias ecuatorianas

- VISIÓN:

Al año 2.015 ser líderes en la comercialización y distribución de los productos más innovadores y de más alta calidad, buscando llegar a la excelencia a través de la mejora continua de nuestros productos, guiados por la integridad, el trabajo de equipo y la innovación de nuestra gente.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y SOCIETARIA



Fuente: Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

Participación Accionaria

ACCIONISTAS	NACIONALIDAD	DOMICILIO FISCAL	ACCIONES	%
Roberto Munir Abedrabo Larach	Ecuatoriano	Ecuador	1.080.000,00	90%
Maha Abedrabo Larach	Ecuatoriano	Ecuador	60.000,00	5%
Nazira Soraya Nader Uquillas	Ecuatoriano	Ecuador	60.000,00	5%
			1.200.000,00	**100%**

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

4.4 PRODUCTOS DE LA COMPAÑIA

La empresa “EDF” se dedica a la comercialización y distribución de productos al por mayor relacionados con artículos de bazar, para el hogar y electrónica menor, por lo que determinamos 3 principales productos que serán analizadas y de cuales se destaca la calidad de los productos que ofrece la compañía.

- **OSTER:** Se dedica a la comercialización de productos como licuadoras, planchas, batidoras, procesadores de alimentos, tostadoras, cafeteras entre otros.





- **TAURUS:** Al igual que OSTER, TAURUS comercializa productos para el hogar.



- **PHILIPS:** Artículos de Hogar.



4.5 FUNCIONES REALIZADAS POR LA EMPRESA "EDF"

- **Investigación y Desarrollo:** "EDF" no realiza ningún tipo de investigación ni desarrollo de los productos puesto que la empresa solo se encarga de la comercialización de productos de sus distribuidores principales.

- **Manufactura:** "EDF" no efectúa procesos de manufactura. Es decir únicamente comercializa productos importados para el mercado tratando de cubrir las exigencias y expectativas de los clientes.

- **Distribución:** La distribución de los artículos en todas sus líneas se las realiza a través de la bodega propiedad de "EDF", estos artículos se los distribuye hacia mayoristas, ya que la empresa solo se dedica a la venta por mayoreo.

- **Control de Calidad:** "EDF" Al tener una gran variedad de mercadería el control que se realiza sobra las mismas es por muestreo, para determinar el buen estado de la mercadería adquirida.

- **Compras:** Las compras que realiza la Compañía "EDF" no son a partes relacionadas de la empresa, se los realiza a proveedores comunes, pero dichos agentes se encuentran en paraísos fiscales; por esa razón dichos proveedores se los incluye como partes relacionadas según dictamina las resoluciones del S.R.I.

- **Compra de Inventario para Distribución:** "EDF" no realiza procesos de compra de productos terminados de ninguna clase a proveedores nacionales.

  Los términos de compra bajo los cuales se maneja "EDF" con sus proveedores del exterior o partes relacionadas para realizar operaciones de compra es a través del FOB Ecuador, que es principalmente la cobertura de la mercadería en la entrega o traslado de bodega a puerto de embarque,

consecuentemente se entregan garantías por dicha transacción realizada entre EDF y la parte relacionada (proveedor del exterior).

Detalle de los artículos que compra la Compañía por tipo de inventario:

Detalle de Articulos Comprados
Automotriz
Bazar
Decoracion
Electronica
Electrodomesticos
Escolar
Hogar
Jugueteria
Navideño
Servicios de Importacion

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

4.5.1 Ventas

A continuación se detalla las ventas que se realizó durante el año 2013, que sumaron USD $ 23 MM (Dólares Americanos), teniendo como divisiones de negocios:

Clientes
ICESA S.A.
COMANDATO
ALMACENES LA GANGA ELECTRODOMESTICOS
CREDITOS ECONOMICOS
ALMACENES TIA

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

- **Condiciones de Venta**

"EDF" aplica ventas al contado, dependiendo del monto de la venta, se lo realizará a 30, 60 y 90 días plazo.

Pero existen lineamientos sobre promociones en épocas de ventas altas como navidad y día de la madre que incluye artículos promocionales y decoración de los locales, ya que en estas épocas siempre se realizan promociones.

- **Ventas por tipo de Inventario**

DETALLE DE ARTICULOS COMPRADOS
Automotriz
Bazar
Decoración
Electrónica
Electrodomésticos
Escolar
Hogar
Juguetería
Navideño
Servicios de Importación

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

- **Manejo de Inventario**

"EDF" tiene un control riguroso y un manejo adecuado de todo su inventario. EL inventario que maneja la Compañía son los Productos Terminados (Productos diversos), que están ubicados en las bodegas de despacho en la oficina principal y una bodega central la cual se encuentra en un galpón arrendado y que es exclusividad de "EDF". Se realizan un inventario anual físico, y una revisión en el sistema (seguridades para ingreso de transacciones de inventario) para esta labor está encargada una persona la cual aprueba los ingresos, transferencias y bajas.

- **Mercadeo y Distribución**

La estrategia principal de distribución de "EDF" es la venta al por mayor por medio de un punto de comercialización el cual se encuentra en la oficina principal y de acuerdo al desempeño de este se trazan los objetivos de crecimiento y venta, apoyados en el desarrollo y calidad de los artículos que se comercializan.

Al tener bien definida la estrategia principal se puede identificar estrategias para producto, precio, plaza, promoción y la más relevante dentro de la filosofía de la Compañía que es la personalización que hace referencia directa al servicio.

Además de aplicar los siguientes sistemas para poder captar más clientes: Se aplican descuentos promocionales por temporada y días especiales.

4.6 RIESGOS ASUMIDOS POR LA EMPRESA

Los riesgos son factores de negocios que exponen a una compañía ante la posibilidad de pérdidas o daños. Teóricamente en un mercado libre, la adopción de un riesgo mayor también puede ser compensada con un incremento en las tasas de

retorno esperadas, aunque el retorno real puede ser mayor o no dependiendo del grado en que los riesgos se materializan.

- **Riesgo de Mercado:**

  El Riesgo de Mercado ocurre cuando una compañía está sujeta a condiciones de venta adversas debido a la competencia en el mercado, condiciones adversas de demanda y de mercado o la incapacidad de desarrollar mercados o colocar productos o servicios para los clientes.

  Este riesgo se puede considerar como MEDIO para "EDF" debido al mercado que va dirigido (artículos de hogar, electrodomésticos, bazar); siendo las ventas de artículos de hogar, electrodomésticos y bazar de alto requerimiento en el mercado local por la calidad y la excelencia de las marca que ofrece dentro de sus líneas.

- **Riesgo de Propiedad ,Planta y Equipo:**

  Debido a la actividad que realiza la Compañía como tal, no posee un riesgo directo de investigación y desarrollo.

EDF normalmente no desarrolla actividades de investigación ni desarrollo de productos, debido a que esta tarea la realiza principalmente los productores de la mercadería que vende y distribuye “EDF” en el mercado local.

En Ecuador al ser una compañía proveedora de mercadería (artículos de hogar, electrodomésticos), se puede considerar como una empresa de Riesgo Bajo en este sentido, ya que no posee ningún tipo de proceso de producción ni manufactura para efecto de la mercadería dentro del mercado industrial ecuatoriano.

- **Riesgo de Producción:**

“EDF” al ser una compañía que vende artículos para el hogar y electrodomésticos, se puede considerar como una empresa de Riesgo BAJO, ya que no posee ningún tipo de proceso de producción ni manufactura para efecto del artículos para el hogar y electrodomésticos a introducir en el mercado local, así como no posee un control directo a través de las regulaciones internas en materia de manufactura por parte de entidades reguladoras competentes.

- **Riesgo Cambiario:**

El riesgo cambiario ocurre cuando se presenta una fluctuación cambiaria en relación a la moneda extranjera pactada en la operación, este riesgo aparece cuando el pago de recursos o servicios están en una moneda, mientras que las ventas de servicios se llevan a cabo en otra moneda.

Debido a que el Ecuador tiene como moneda local y oficial el dólar, "EDF" no corre con el riesgo de las fluctuaciones de tipo de cambio, ya que realiza compras con compañías que utilizan como moneda principal el dólar.

4.7 PARTES RELACIONADAS DE LA COMPANIA

A continuación se detalla las operaciones que se han realizado con partes relacionadas de Empresa "EDF".

OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

EMPRESA EDF OPERACIONES REALIZADAS CON PARTES	
TIPO DE OPERACIÓN	VALOR
OPERACIONES DE ACTIVO	
Importacion de Inventario para la distribucion	10.558.065,75
OPERACIONES DE PASIVO	
Prestamos Recibidos	476.970,35
OPERACIONES DE INGRESO	
Venta de Inventario NoProducido	82.968,00
Otros Ingresos	2.346,20
OPERACIONES DE EGRESO	
Servicios Administrativos	6.344,32
Arrendamientos	84.000,00
Otros Egresos	21.806,98
Prestacion de Otros Servicios	89.859,39
Seguros y Reaseguros	1.099,84
TOTAL OPERACIONES	11.323.460,83

Fuente: Investigación Realizada Empresa “EDF”
Elaborado por: Andrea Calderón.

IMPORTACIÓN DE INVENTARIOS PARA DISTRIBUCIÓN.
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

PARTES RELACIONADAS	VALOR	NUMERO DE FACTURAS
ALAMEDA PROPERTIES CORP	34.344,98	1
ALLIANCE (HK) ENTERPRISE LIMITED	84.189,44	2
ARGELIA INTERNACIONAL, S.A.	2.790,00	1
BRIGTH EXPORTS LIMITED	1.546.021,28	27
CASA OSAKA INTERNACIONAL S.A	13.930,80	1
CASTEL TRADING LTD.	236.571,14	9
DERBY S.A.	10.590,48	1
DNTX CORP.	117.629,06	5
ELIFE ENTERPRISE (HK) CO, LTD	14.711,00	1
EXPORTADORA LA PERLA S.A.	2.769,00	1
GLOBAL ULTIMATE`S LLC	57.197,93	2
GOODWELL GROUP CORP	13.029,00	1
GZ RESOURCE (HONG KONG) LIMITED	3.316,56	1
HAN TECHNOLOGY MANUFACTURING	13.834,00	1
HOLY COW PROMOS	2.705,00	1
I-WARE INTERNATIONAL CO., LTD.	4.120,80	1
KENEX TRADING S.A.	30.976,00	2
KENNEDY CENTER CORP	5.821,60	1
MAXELL LATIN AMERICA, S.A	157.893,32	2
MAY`S ZONA LIBRE S.A.	617.494,83	8
MIZRATEX S.A.	32.095,09	6
MOTTA INTERNACIONAL, S.A	148.573,35	4
NASA ZONA LIBRE DE PANAMA, S.A	1.367,20	1
NORITEX S.A	235.195,40	19
PHILIPS CARIBBEAN-PANAMA, INC.	245.257,51	6
REGAL INTERNACIONAL, S.A.	111.742,82	1
RICHLINE INDUSTRIAS (HK) LTD.	9.150,00	2
RODEO IMPORT	40.574,18	3
RUFFINI INTERNATIONAL, INC	12.120,00	1
SAMSUNG ELECTRONICS LATINOAMERICA (ZONA LIBRE) S.A.	653.572,69	11
SHANGHAI EBSA INTERNATIONAL TRADING	1.430,00	1
SUNBEAM LATIN AMERICAN, LLC.	6.026.056,30	67
SUNWAY ELECTRONICS COMPANY	12.490,00	1
TRAVEL PRODUCTS CORPORATION LTD.	7.335,00	1
VOGUE (HK) LTD.	20.645,00	2
WELLITEC DEVELOPMENT LTD.	27.675,00	1
WINNER WISE LIMITED	2.850,00	1
TOTAL GENERAL	**10.558.065,76**	197

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

FLETES EN IMPORTACIÓN
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

PARTES RELACIONADAS	VALOR	NUMERO DE FACTURAS
ALAMEDA PROPERTIES CORP	35,00	1
ALLIANCE (HK) ENTERPRISE LIMITED	66,00	2
ARGELIA INTERNACIONAL, S.A.	20,00	1
BRIGTH EXPORTS LIMITED	16.864,44	5
CASA OSAKA INTERNACIONAL S.A	270,00	1
CASTEL TRADING LTD.	941,73	9
DERBY S.A.	110,00	1
DNTX CORP.	400,00	4
EXPORTADORA LA PERLA S.A.	25,00	1
I-WARE INTERNATIONAL CO., LTD.	450,00	1
KENEX TRADING S.A.	74,00	2
MAXELL LATIN AMERICA, S.A	40,00	2
MAY`S ZONA LIBRE S.A.	831,75	5
MIZRATEX S.A.	395,00	4
MOTTA INTERNACIONAL, S.A	630,00	4
NASA ZONA LIBRE DE PANAMA, S.A	20,00	1
NORITEX S.A	439,06	11
REGAL INTERNACIONAL, S.A.	35,00	1
RICHLINE INDUSTRIAS (HK) LTD.	100,00	1
RODEO IMPORT	40,00	2
RUFFINI INTERNATIONAL, INC	20,00	1
TOTAL	**21.806,98**	60

Fuente: Investigación Realizada Empresa “EDF”
Elaborado por: Andrea Calderón.

SEGUROS Y REASEGUROS
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

PARTE RELACIONADA	VALOR	NUMERO DE FACTURAS
SAMSUNG ELECTRONICS LATINOAMERICA (ZONA LIBRE) S.A.	1.099,84	9
TOTAL	**1.099,84**	

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

OTROS EGRESOS
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

- **PRESTACIÓN DE OTROS SERVICIOS**
  EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

PARTES RELACIONADAS	VALOR	NUMERO DE FACTURAS
BRIGTH EXPORTS LIMITED	78.262,70	22
SAMSUNG ELECTRONICS LATINOAMERICA (ZONA LIBRE) S.A.	11.596,69	9
TOTAL	**89.859,39**	

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

OTROS INGRESOS
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

PARTE RELACIONADA	VALOR	NUMERO DE FACTURAS
SUNBEAM LATIN AMERICAN, LLC	2346,2	2
TOTAL	**2346,2**	

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS NACIONALES

SERVICIOS ADMINISTRATIVOS

EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

PARTE RELACIONADA	VALOR	NUMERO DE FACTURAS
HUASICORP S.A	6344,32	13
TOTAL	**6344,32**	

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

VENTA DE INVENTARIOS
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

PARTES RELACIONADAS	VALOR	NUMERO DE FACTURAS
CLIENTE 1	-	2
CLIENTE 2	8.810,95	9
CLIENTE 3	9.175,56	22
CLIENTE 4	118,31	1
CLIENTE 5	5.572,25	9
CLIENTE 6	45.477,85	19
CLIENTE 7	359,71	6
CLIENTE 8	6.196,68	20
CLIENTE 9	6.535,50	3
CLIENTE 10	721,19	2
TOTAL	**82.968,00**	93

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

SERVICIOS DE ARRENDAMIENTOS
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

PARTE RELACIONADA	VALOR	FACTURA
Cliente 6	84.000,00	7
TOTAL	**84.000,00**	

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

PRÉSTAMOS O CRÉDITOS
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

PARTE RELACIONADA	VALOR	DOCUMENTOS
PRESTAMO ACCIONISTAS	476970,35	5
TOTAL	**476970,35**	

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

4.8 SELECCIÓN DE COMPARABLES

Para determinar las comparables y establecer si "EDF" cumple con el principio de plena competencia, se encuentra el problema de que en Ecuador existen muy pocas empresas que cotizan en bolsa y tienen la misma actividad que la empresa analizada. Por esta razón la investigación de empresas comparables tenemos que realizarla en compañías domiciliadas en los Estados Unidos de Norteamérica, a través del manual de "Clasificación Industrial Estándar" –SIC "Estandar Industrial Classification"

Se toma como base las compañías que tengan el Código:

5331 VARIETY STORES

5199 WHOLESALE NON DURABLE GOODS NON SPECIFIED

Serán comparables todas las compañías que contengan en su razón social o descripción de actividad la palabra “Keyword”, “General MerchandiseStores “ , pues es la principal actividad de EDF.

Se establece como base de datos 85 Compañías que podrían cumplir con características comparables a “EDF, de las cuales se obtienen 5 empresas comparables:

- SERIA CO LTD

  La empresa fue fundada en marzo de 1985 y se estableció el 20 de octubre de 1987. Sus acciones se registraron en el mostrador con Japan Securities Distribuidores Asociación el 18 de septiembre de 2003 y fue retirado de la lista de Japan Securities Distribuidores Asociación en diciembre de 2004. Sus acciones cotizan en el mercado JASDAQ en diciembre de 2004.

  La empresa se dedica principalmente a comercializar productos de consumo al por menor a través de las tiendas, así como el comercio al por mayor de productos a los franquiciados, grandes clientes y agentes en el extranjero.

La empresa se estableció en octubre de 1987 como Sanyo Agencia Co. Ltd., y su sede se encuentra en Ogaki en Gifu, Japón. La empresa vende los siguientes productos: menaje y utensilios de cocina, cosméticos, artículos de costura , artículos de papelería , juguetes , artículos de jardinería , productos de salud, productos higiénicos, ropa, productos de limpieza, productos de almacenamiento, herramientas, sombrillas, aparatos eléctricos, productos para mascotas, productos de interior y productos de temporada. También vende productos alimenticios, tales como alimentos instantáneos, condimentos, alimentos enlatados, fideos, arroz, productos de confitería, bebidas, productos de panadería y dulces.

En marzo de 2007, la compañía contaba con aproximadamente 688 tiendas de propiedad de la compañía y aproximadamente 150 tiendas de franquicia, y realiza operaciones adicionales en Corea , Taiwán , Filipinas , Brunei , Tailandia, Malasia, Nueva Caledonia, Australia, Nueva Zelanda, Irán, los Emiratos Árabes Unidos, el Reino Unido, los Estados Unidos, Colombia , Perú , India, Vietnam y China .

.

- ALCO STORES, INC

Esta empresa se dedica a vender al por menor diversidad de mercancías, fue fundada en 1901 y tiene su sede en Abilene, estado de Kansas en los Estados

Unidos de América. La compañía opera con 213 tiendas en 23 estados de todo el centro de Estados Unidos. Entre los productos que vende se encuentran: Ropa para hombres, mujeres, niños, dulces, snacks, alimentación, artesanía, productos electrónicos de Audio y Video, regalos, hardware, salud y belleza, artículos para el hogar, joyería, alimentos para mascotas, productos de temporada, zapatos y medias, artículos deportivos, papelería, y juguetes . La misión de la compañía es ser la mejor tienda de mercancía general en los Estados Unidos, sirviendo a las comunidades de origen, más pequeñas. Tiene operaciones en Idaho; Utah; Arizona; Montana; Wyoming; Colorado; Nuevo México; Dakota del Norte; Dakota del Sur; Nebraska; Kansas; Oklahoma; Texas; Minnesota; Missouri; Arkansas ; Wisconsin; Illinois; Indiana; Ohio; Georgia y Florida.

Durante el año fiscal que terminó el 29 de enero de 2013, la empresa abrió cuatro tiendas ALCO y adicionalmente cerró dos tiendas y convirtió una tienda Duckwall a una tienda de ALCO. Una tienda ALCO fue cerrado y 49 tiendas Duckwall estaban cerrados. Al 29 de enero de 2013, la Compañía contaba con dos ubicaciones y arrendó 214 ubicaciones.

- WAREHOUSE GROUP LIMITED,THE

The Warehouse Group Ltd es uno de los más grandes almacenes en un Nueva Zelanda, el principal objetivo del Grupo es proporcionar a los clientes una una amplia variedad de ropa, prendas de vestir para hombres, mujeres y niños,

zapatos, muebles, aparatos de audio y vídeo productos , muebles y mucho más . The Warehouse Group Limited es una compañía registrada bajo la Ley de Nueva Zelanda Empresas 1993 y que cotiza en Nueva Zelanda y Bolsas de Valores de Australia el 14 de noviembre de 1994 y el 20 de noviembre 2000 , respectivamente . La empresa se constituyó en Nueva Zelanda el 8 de noviembre de 1993. La compañía dejó de cotizar en ASX , a petición de la empresa en 29 de Junio del 2012.

- THUESDAY MORNING CORP

Thuesday Morning es considerada como un minorista de muebles para hogares de lujo, así como regalos y artículos relacionados. La empresa tiene su sede social ubicada en Dallas, Estados Unidos. Fue constituida en el año 1991 y operó con 795 tiendas en 47 estados a partir de diciembre de 2006.

La compañía vende muebles de lujo para el hogar, regalos y artículos relacionados. No vende mercadería considerada como irregular, reformada o rechazos de fábrica. Mercancía que la empresa vende principalmente son : lámparas, alfombras , accesorios de cocina , pequeños aparatos electrónicos, artículos para el hogar gourmet , ropa de cama , equipaje, accesorios para el dormitorio y el baño , juguetes, objetos de colección y piezas de plata de servir. La compañía está continuamente buscando para añadir nuevas categorías de

mercancías complementarias que atraen a sus clientes. El tamaño de sus tiendas en general, varió de 6.000 a 15.000 metros cuadrados y un promedio de aproximadamente 9.200 pies cuadrados en el año terminado en diciembre de 2006.

La compañía muestra toda la mercancía en cada tienda por tipo y tamaño en bastidores o contadores, y mantiene un inventario mínimo en almacenes .

La compañía se especializa mercancías de marca, que ha incluido, Viking y Calphalon utensilios de cocina, Breville, KitchenAid y electrodomésticos Cuisinart, PeacockAlley y ropa de cama Sferra, toallas de baño de Michael Kors, Viajes Profesionales equipaje, Reed y Barton cubiertos, Lenox y Denby de mesa, Waterford y cristal Riedel, Steinbach y Hummel de colección, muñecas Madame Alexander, Royal Doulton y Wedgwood de porcelana y artículos de regalo y alfombras Couristan.

- DUNELM GROUP PLC

Esta empresa fue constituida en 2003 y tiene su oficina central registrada ubicada en Syston, Reino Unido. La empresa es una sociedad holding de un grupo de empresas dedicadas a la venta al por menor de muebles y otros artículos para el hogar. La compañía ofrece productos de baño y accesorios,

camas y colchones , persianas, cortinas , alfombras, cuadros y espejos, cojines, productos de iluminación, de lavandería, de decoración para el hogar, utensilios de cocina , muebles , telas y costura, edredones y almohadas , adornos y regalos y calentadores de invierno . En julio de 2009, la Compañía operaba aproximadamente con 94 tiendas, incluyendo 82 grandes bajo el nombre Dunelm Molino.

4.9 APLICACIÓN DEL MÉTODO SELECCIONADO PARA DETERMINACIÓN DEL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA.

4.9.1 Método Seleccionado

- **MÉTODO DE MÁRGENES TRANSACCIONALES DE UTILIDAD DE OPERACIÓN**

El MTUO evalúa la utilidad de operación obtenida entre partes relacionadas y la compara con la obtenida por terceros independientes en transacciones comparables. En este método requiere un menor grado de comparabilidad en cuanto a los bienes o servicios transferidos para obtener resultados confiables que los métodos tradicionales de transacciones.

Con la aplicación de este método se logra evaluar los valores de las transacciones controladas, comparando la utilidad de operación que se hubiera obtenido en transacciones comparables con partes no controladas, o entre partes independientes en operaciones comparables, en base a factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como: activos, ventas, costos, gastos.

La confiabilidad de este método puede verse afectada por diferencias en las Estructuras de costos, o diferencias en experiencia del negocio o eficiencia de la Administración, entre otras.

Sin embargo, para obtener resultados confiables, en el MTUO se requiere una menor comparabilidad funcional y una menor similitud entre los productos intercambiados, que bajo los métodos transaccionales tradicionales (PCNC, PR o CA).

La ventaja de aplicar el MTUO radica en que los márgenes netos (es decir, el retorno sobre activos, el ingreso operacional a las ventas, y posiblemente otras mediciones de utilidad neta), están menos influenciados por diferencias transaccionales que en el caso del precio, cuando se aplica el PCNC.

Los márgenes netos también pueden ser más tolerantes a algunas diferencias funcionales entre empresas controladas y no controladas que los márgenes de utilidad bruta.

Las diferencias en las funciones efectuadas entre empresas frecuentemente se ven reflejadas en variaciones en los gastos de operación. Consecuentemente, las empresas pueden tener variaciones importantes en sus márgenes de utilidad bruta y de todas maneras tener, en términos generales niveles similares de utilidades netas.

Aplicabilidad

Ha sido posible identificar un grupo de empresas que cotizan en las principales bolsas de valores, que realizan funciones e incurren en riesgos similares a los asumidos por “EDF”, y que disponen de información pública y a pesar de que existen diferencias en los mercados geográficos en los que las compañías operan, se pueden realizar ajustes que resulten necesarios para corregir dichas diferencias en el análisis.

Al analizar el resultado operacional de la parte analizada, este método toma en cuenta todas las actividades desarrolladas por la compañía y la intensidad con la que las mismas se realizan, incluyendo los esfuerzos de

administración de la parte controlada y de las compañías comparables. De este modo se eliminan las distorsiones que surgen de la aplicación de distintas normas contables, en lo referente a la segregación de costos y gastos de operación. Por lo tanto, se incrementa la comparabilidad de los márgenes de utilidad obteniendo un análisis más confiable.

En consecuencia, el MTUO resulta aplicable para comparar el margen de utilidad obtenido por "EDF", con los márgenes operacionales de las compañías comparables seleccionadas durante el ejercicio fiscal de 2013 con sus partes relacionada ya que con la aplicación de este método se cubrirían todas las necesidades que se tenían al realizar el estudio.

4.9.2 Métodos No Aplicados en Empresa "EDF"

- **MÉTODO DEL PRECIO DE REVENTA (MPR)**

  Este método al evaluar si el margen bruto obtenido en una transacción efectuada entre partes relacionadas, cumple con el principio de plena competencia, y es calculado a partir del precio al que fue comprado el producto y se lo compara con el precio de reventa de donde se obtiene el margen bruto, el cual se establecerá si cumple con el principio de plena competencia.

Aplicabilidad

Este método no es aplicado en la empresa EDF, ya que esta no se dedica a la manufactura, para generar un valor agregado a los productos.

- **MÉTODO DEL PRECIO COMPARABLE NO CONTROLADO (PCNC)**

El PCNC compara los precios o contraprestaciones establecidas en transacciones entre partes relacionadas, con los valores establecidos en transacciones comparables celebradas bajo términos y condiciones similares entre partes no relacionadas.

Sin perjuicio de lo mencionado precedentemente, de acuerdo a lo determinado en el Art. 85 del RLRTI en el caso de que las transacciones objeto de análisis correspondan a operaciones de importación y exportación entre partes relacionadas, se considerará según el caso, como mejor tratamiento una de las siguientes opciones:

- En los casos de importaciones y exportaciones efectuadas entre partes relacionadas respecto de las cuales se pueda establecer el precio internacional de público y notorio conocimiento en mercados transparentes, bolsas de comercio o similares, deben utilizarse dichos precios, salvo prueba en contrario.

- En los casos de importaciones y exportaciones efectuadas entre partes relacionadas de productos primarios agropecuarios, recursos naturales no renovables y en general bienes con cotización en mercados transparentes, en los que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, respecto de los cuales se pueda establecer el precio internacional de público y notorio conocimiento en mercados transparentes o similares, debe utilizarse dicho precio a la fecha de la carga de la mercadería, cualquiera sea el medio de transporte, como precio de plena competencia. En adición la normativa tributaria ecuatoriana señala que, en el caso de que el precio convenido con el intermediario internacional sea superior al precio de plena competencia (precio público a la fecha de la carga de la mercadería) se debe considerar para efectos tributarios el precio pactado con el intermediario.

Cabe señalar que no se considerará como intermediario internacional sujeto al análisis de precios de transferencia, si se demuestra que el intermediario reúne conjuntamente los siguientes requisitos:

- Tiene real presencia en el territorio de residencia.

- Su actividad principal no consiste en rentas pasivas ni sólo en la intermediación con la compañía ecuatoriana o con otros miembros del Grupo.

- Sus operaciones de comercio internacional con otros integrantes del Grupo no superan el 20% del total anual de las operaciones de intermediación efectuadas.

Aplicabilidad

En base al análisis efectuado se determina que este método no es aplicable ya que la empresa “EDF”, realiza operaciones de compra de inventarios para distribución.

- **MÉTODO DEL COSTO ADICIONADO(CA)**

Este método evalúa el costo incurrido por un proveedor de bienes o servicios en una transacción con partes relacionadas, sobre el cual se debe añadir un margen bruto de ganancia en condiciones Arm's Length. Este margen de ganancia se basa en factores tales como: funciones realizadas, riesgos asumidos, activos intangibles utilizados y complejidad de la fabricación.

Este método se utiliza principalmente para empresas manufactureras que compren y vendan insumos, materias primas, productos semi-terminados, productos manufacturados, provisión de servicios y contratos de compra o venta a largo plazo.

Aplicabilidad

El Costo Adicionado no es aplicable en la empresa "EDF", ya que esta se dedica a la actividad de producción y distribución de mercadería y el Costo Adicionado por sus características no cubriría con todas las necesidades para el presente estudio.

- **MÉTODO DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES**

En este método se da la asignación de las utilidades generadas por transacciones controladas, en proporción a las contribuciones de cada participante en la generación de las utilidades conjuntas. Este método evalúa si la asignación entre los distintos participantes, de las utilidades operacionales combinadas, cumple el principio Arm'sLength, basándose en el valor relativo de las contribuciones de cada participante. Este método se aplica principalmente a operaciones estrechamente interrelacionadas, que no pueden ser evaluadas por separado.

Aplicabilidad

Este método tampoco es aplicable en la empresa "EDF"`, ya que las actividades realizadas por la empresa y sus partes relacionadas no están interrelacionadas, y deben analizarse de forma separada.

- **MÉTODO RESIDUAL DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES**

El MRDU está basado en el mismo principio que el MDU y se aplica en dos etapas: la primera, que consiste en determinar la utilidad de operación global, de la misma manera que ha sido descrita para el MDU; y la segunda, que consiste en asignar la utilidad global de operación, entre las partes, de la siguiente manera:

- Se distribuye la utilidad de mercado que corresponda a cada parte en la transacción controlada, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles, con el objeto de proporcionar a cada una un rendimiento adecuado a las contribuciones rutinarias de la actividad empresarial relevante.

- La utilidad residual que se obtiene restando la utilidad de mercado obtenida según se menciona en el párrafo precedente de la utilidad de operación global, se debe distribuir entre las partes relacionadas involucradas en la operación, tomando en cuenta, entre otros elementos, la participación de cada una de las empresas involucradas en la generación de los intangibles.

Este método se recomienda utilizar en el análisis de transacciones de intangibles de alta rentabilidad.

Aplicabilidad

No se puede utilizar este método, porque la empresa “EDF” no realiza actividades para generar intangibles valiosos que le permitan incrementar su rentabilidad.

4.10 DETERMINACIÓN DEL RANGO INTERCUARTIL Y PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

EMPRESA EDF
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS

Fondos Disponibles	538.235,63
Cuentas por Cobrar Clientes	5.984.453,43
Provision Incobrables	-147.789,94
Cuentas por Cobrar Relacionadas	3.555,29
Inventario en Stock	7.203.532,78
Provision por Obselescencia	-131.239,16
Inventario en Tránsito	391.366,20
Anticipo Proveedores Locales	2.943,93
Anticipo Proveedores Exterior	273.985,37
Otras Cuentas por Cobrar	95.730,78
Activo Corriente	**14.214.774,31**

Muebles y enseres	285.320,56
Terrenos	854.316,00
Edificios y Locales	1.332.345,48
Equipo de Oficina	35.706,29
Vehículos	234.671,20
Equipo Electrónico	93.068,92
Instalaciones	16.655,64
Inversiones en Locales	61.855,20
Equipo de Seguridad	1.902,40
Maquinaria	1.576,42
(-) Depreciacion Acumulada	-859.116,66
Propiedad, Planta y Equipo	**2.058.301,45**
Garantías	
Activo Intangible	485.701,88
Otros Activos	**485.701,88**
TOTAL ACTIVOS	**16.758.777,64**

Proveedores por Pagar	3.875.472,59
Obligaciones Bancarias	5.265.783,89
Obligaciones con el Iess	12.436,95
Beneficios Sociales por Pagar	50.789,40
15% Participación Trabajadores	349.574,06
Impuestos por Pagar	435.802,33
Provisiones	227.152,69
Sueldos por Pagar	-
Anticipos Recibidos de Terceros	772.267,74
Otras cuentas por Pagar	326.147,48
Pasivo Corriente	**11.315.427,13**
Provisión Jubilacion Patronal	35.130,61
Prestamos Accionistas	-
Prestamos de Terceros	126.465,88
Obligaciones Bancarias LP	326.368,00
Pasivo Largo Plazo	**487.964,49**
TOTAL PASIVOS	**11.803.391,62**
PATRIMONIO	**4.955.386,02**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**16.758.777,64**

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón

Cuentas de Activo Corriente

- **Cuentas por Cobrar Clientes:** Los valores se sacan de acuerdo a los porcentajes dados por la empresa. 53% OSTER, 6% PHILIPS,4.80% TAURUS, 36,20 % OTROS.

- **Inventario en Stock:** Los valores se sacan de acuerdo a los porcentajes dados por la empresa. 49% OSTER, 5% PHILIPS, 10% TAURUS, 36 % OTROS.

Cuentas de Pasivo Corriente

- **Proveedores por Pagar:** Los valores se sacan de acuerdo a los porcentajes dados por la empresa 45% OSTER, 10 % PHILIPS, 6% TAURUS, 39% OTROS.

Las 3 cuentas del Balance de Situación Financiera se las divide por productos para poder realizar el análisis de estas cuentas. Las cuentas de balance que no se dividen son porque no se tienen parámetros que fundamenten una distribución justificable.

EMPRESA EDF
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

	VENTAS	
	Ventas de producto	23.977.124,67
(-)	**COSTO DE VENTAS**	
	Costo de producto	20.539.133,87
(=)	MARGEN BRUTO	**3.437.990,80**
(-)	**GASTOS OPERACIONALES**	
	GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	
	REMUNERACIONES	498.548,36
	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	94.562,50
	BENEFICIOS SOCIALES	96.443,11
	ARRIENDOS	220.920,97
	PUBLICIDAD	26.625,61
	SEGUROS	17.067,92
	TRANSPORTE	45.345,65
	COMBUSTIBLE	226,55
	GASTOS DE GESTION	27.530,49
	SERVICIOS BASICOS	32.600,30
	GASTO DE VIAJE	66.384,49
	MANTENIMIENTO	72.541,07
	COMISIONES VENTAS TERCEROS	84.420,58
	HONORARIOS PROFESIONALES	35.820,65
	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	37.768,78
	ASESORIAS Y CONSULTORIAS	78.279,60
	LICENCIAS Y MARCAS	54.052,39
	GASTOS VARIOS	50.000,00
	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	41.079,30
	GASTOS FINANCIEROS	
	FINANCIEROS	90.449,31
	TOTAL GASTOS	**1.670.667,63**
(=)	**UTILIDAD OPERACIONAL**	**1.767.323,17**

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón

(+ / -)	**OTROS INGRESOS Y GASTOS**	563.170,58
(=)	**UTILIDAD CONTABLE**	**2.330.493,75**
	15%PARTICIPACION TRABAJADORES	349.574,06
	BSE IMPONIBLE	**1.980.919,69**
	22% IMPUESTO A LA RENTA	435.802,33
	RESERVA LEGAL	
	10 % RESERVA LEGAL	154.511,74
	RESULTADO DEL EJERCICIO	**1.390.605,62**

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón

- **Determinación del Rango Intercuartil**

$$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{1.767.457,04}{23.977.124,67} = 7,37\%$$ **Indicador de Rentabilidad Empresa "EDF"**

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón

Para determinar el % de Rentabilidad que ha tenido la empresa analizada, se toma el valor de a utilidad operacional, ya que el valor no se debe ver afectado por gastos que se rigen bajo leyes Ecuatorianas y con los que no podemos comparar con las 5 empresas escogidas.

- **Estados Financieros de Empresas Comparables**

WARE HOUSE GROUP LIMITED
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

	2013	2012	2011	Total
Ventas Netas	1.817.881,00	1.407.026,00	1.457.112,00	4.682.019,00
(-)Costo de Ventas	1.196.175,00	898.303,00	923.698,00	3.018.176,00
Utilidad Bruta	**621.706,00**	**508.723,00**	**533.414,00**	**1.663.843,00**
(-) Gastos Generales, de Venta, Administracion.	498.251,00	395.838,00	395.315,00	1.289.404,00
Depreciacion	35.336,00	33.687,00	34.610,00	103.633,00
Gastos Operacionales	533.587,00	429.525,00	429.925,00	1.393.037,00
Utilidad Operacional	**88.119,00**	**79.198,00**	**103.489,00**	**270.806,00**
Utilidad Operacional / Ventas Netas	4,85%	5,63%	7,10%	5,78%
Costos Totales	**1.729.762,00**	**1.327.828,00**	**1.353.623,00**	**4.411.213,00**

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

INFORMACIÓN DE SITUACION FINANCIERA
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

	2013	2012	2011	Total
Cuentas por Cobrar	23.602,00	12.849,00	9.677,00	46.128,00
Total Invetarios	308.206,00	239.476,00	206.503,00	754.185,00
Cuentas por Pagar	112.120,00	78.060,00	75.519,00	265.699,00
Propiedad,Planta y Equipo	265.813,00	270.741,00	225.660,00	762.214,00

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

Para determinar el % de Rentabilidad Real de la Empresa WareHouse Group Limited, necesitamos hacer ajustes a ciertas cuentas, aplicando una Tasa Prima.

Tasa Prima: Tasa de interés preferencial (prime) que los bancos comerciales cargan a sus clientes preferenciales o más solventes, que por lo general son grandes compañías.

Debido a que sirve a los mismos bancos como parámetro para establecer otras tasas en negocios como vivienda, tarjetas de crédito y pequeña y mediana empresa, esta es afectada por las condiciones del mercado, la disponibilidad de reservas y el nivel general de tasas de interés. La tasa prima también es influenciada por el tamaño del préstamo; naturalmente los mayores préstamos conllevan menores tasas. También se conoce como Tasa Base, y el valor publicado corresponde a un promedio de las tasas prima de los bancos de Estados Unidos.(Definicion.Org)

TASA PRIMA

2011-01-01	3.25
2011-02-01	3.25
2011-03-01	3.25
2011-04-01	3.25
2011-05-01	3.25
2011-06-01	3.25
2011-07-01	3.25
2011-08-01	3.25
2011-09-01	3.25
2011-10-01	3.25
2011-11-01	3.25
2011-12-01	3.25
2012-01-01	3.25
2012-02-01	3.25
2012-03-01	3.25
2012-04-01	3.25
2012-05-01	3.25
2012-06-01	3.25
2012-07-01	3.25
2012-08-01	3.25
2012-09-01	3.25
2012-10-01	3.25

2012-11-01	3.25
2012-12-01	3.25
2013-01-01	3.25
2013-02-01	3.25
2013-03-01	3.25
2013-04-01	3.25
2013-05-01	3.25
2013-06-01	3.25
2013-07-01	3.25
2013-08-01	3.25
2013-09-01	3.25
2013-10-01	3.25
2013-11-01	3.25
2013-12-01	3.25

- **Ajustes**

CUENTAS POR COBRAR		
Cuentas por Cobrar/Ventas Netas	0,24	Empresa Analizada
(-)Cuentas por Cobrar/Ventas Netas	0,01	Empresa Comparable(Ware House)
Diferencia en cuentas por cobrar	0,23	
(*) Ventas de la Compania Comparable	4.682.019,00	
Diferencia Implicita	1.094.292,95	
*Tasa Prima	0,0325	
Ajuste Cuentas por Cobrar	**35.564,52**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

CUENTAS POR PAGAR		
Cuentas por Pagar / Costo Total	0,17	Empresa Analizada
(-)Cuentas. por pagar / Costo Total (comparable)	0,06	Empresa Comparable(Ware House)
Diferencia en Cuentas por pagar	0,11	
(*)Costos Totales de la Compania Comparable)	4.411.213,00	
Diferencia implícita	504.034,94	
*Tasa Prima	0,0325	
Ajuste Cuentas por pagar	**16.381,14**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

INVENTARIO		
Inventarios/Ventas	0,31	Empresa Analizada
(-)Inventarios/Ventas(Comparable)	0,16	Empresa Comparable(Ware House)
Diferencia en Inventario	0,15	
(*)Total Ventas de la Empresa Comparable	4.682.019,00	
Diferencia implícita	703.245,68	
*Tasa Prima	0,0325	
Ajuste por Inventario	**22.855,48**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

ACTIVOS FIJOS		
Activo Fijo/Ventas	0,09	Empresa Analizada
(-)Activo Fijo/Ventas(Comparable)	0,16	Empresa Comparable(Ware House)
Diferencia	-0,08	
(*)Total Ventas de la Empresa Comparable	4.682.019,00	
Diferencia implícita	-360.288,97	
*Tasa Prima	0,0325	
Ajuste por Activos Fijos	**-11.709,39**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

Ventas Netas	4.682.019,00
(+)Ajuste Cuentas por Cobrar +Inventario+Activo Fijo	46.710,61
Ventas Ajustadas de Compania Comparable	**4.728.729,61**

Costo Total	4.411.213,00
(+)Ajuste Cuentas por Pagar	16.381,14
Ventas Ajustadas de Compania Comparable	4.728.729,61
(-)Costo Ajustado de Compania Comparable	4.427.594,14
Utilidad Operacional Ajustada	**301.135,48**

Rentabilidad Ajustada

$$\frac{\text{Utilidad Operacional Ajustada}}{\text{Ventas Ajustadas}} = \frac{301.135,48}{4.728.729,61} = 6,37\%$$ **Indicador de Rentabilidad Ajustada**

ALCO STORE INC
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

	2013	2012	2011	Total
Ventas Netas	492.595,00	476.032,00	462.576,00	1.431.203,00
(-)Costo de Ventas	343.177,00	331.897,00	319.958,00	995.032,00
Utilidad Bruta	**149.418,00**	**144.135,00**	**142.618,00**	**436.171,00**
Gastos Generales, de Venta, Administracion.	134.766,00	128.861,00	134.567,00	398.194,00
Depreciacion	8.902,00	8.656,00	10.375,00	27.933,00
Gastos Operacionales	143.668,00	137.517,00	144.942,00	426.127,00
Utilidad Operacional	**5.750,00**	**6.618,00**	**-2.324,00**	**10.044,00**
Utilidad Operacional / Ventas Netas	1,17%	1,39%	-0,50%	0,70%
Costos Totales	**486.845,00**	**469.414,00**	**464.900,00**	**1.421.159,00**

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

INFORMACIÓN DE SITUACION FINANCIERA
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

	2013	2012	2011	Total
Cuentas por Cobrar	11.761,00	8.591,00	7.142,00	27.494,00
Total Invetarios	161.443,00	153.647,00	147.746,00	462.836,00
Cuentas por Pagar	32.958,00	26.333,00	24.523,00	83.814,00
Propiedad,Planta y Equipo	45.979,00	40.463,00	36.134,00	122.576,00

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

- **Ajustes**

CUENTAS POR COBRAR		
Cuentas por Cobrar/Ventas Netas	0,24	Empresa Analizada
(-)Cuentas por Cobrar/Ventas Netas	0,02	Empresa Comparable(Alco Store)
Diferencia en cuentas por cobrar	0,22	
(*) Ventas de la Compania Comparable	1.431.203,00	
Diferencia Implicita	321.110,71	
(*)Tasa Prima	0,0325	
Ajuste Cuentas por Cobrar	**10.436,10**	

Fuente: Investigación Realizada
Elaborado por: Andrea Calderón.

CUENTAS POR PAGAR		
Cuentas por Pagar / Costo Total	0,174494849	Empresa Analizada
(-)Cuentas. por pagar / Costo Total (comparable)	0,06	Empresa Comparable(Alco Store)
Diferencia en ctas. por pagar	0,12	
(*)Costos Totales de la Compania Comparable	1.421.159,00	
Diferencia implícita	164.170,92	
*Tasa prima	0,03	
Ajuste Cuentas por pagar	**5.335,5550**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

INVENTARIO		
Inventarios/Ventas	0,31	Empresa Analizada
(-)Inventarios/Ventas(Comparable)	0,32	Empresa Comparable(Alco Store)
Diferencia en Inventario	-0,01	
(*)Total Ventas de la Empresa Comparable	1.431.203,00	
Diferencia implícita	-17.327,52	
(*)Tasa prima	0,0325	
Ajuste por Inventario	**-563,14**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

ACTIVOS FIJOS		
Activo Fijo/Ventas	0,09	Empresa Analizada
(-)Activo Fijo/Ventas(Comparable)	0,09	Empresa Comparable(Alco Store)
Diferencia	0,00	
(*)Total Ventas de la Empresa Comparable	1.431.203,00	
Diferencia implícita	284,74	
(*) Tasa prima	0,0325	
Ajuste por Activos Fijos	**9,25**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

Ventas Netas	1.431.203,00
(+)Ajuste Cuentas por Cobrar +Inventario+Activo Fijo	9.882,21
Ventas Ajustadas de Compania Comparable	**1.441.085,21**

Costo Total	1.421.159,00
(+)Ajuste Cuentas por Pagar	5.335,56
Costo Ajustado de Compania Comparable	**1.426.494,56**

Ventas Ajustadas de Compania Comparable	1.441.085,21
(-)Costo Ajustado de Compania Comparable	1.426.494,56
Utilidad Operacional Ajustada	**14.590,65**

Rentabilidad Ajustada

$$\frac{\text{Utilidad Operacional Ajustada}}{\text{Ventas Ajustadas}} = \frac{14.590,65}{1.441.085,21} = 1,01\%$$ **Indicador de Rentabilidad Ajustada**

SERIA CO LTDA
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

	2013	2012	2011	Total
Ventas Netas	1.043.505,00	1.139.793,00	1.003.116,00	3.186.414,00
(-)Costo de Ventas	579.628,00	636.640,00	566.931,00	1.783.199,00
Utilidad Bruta	**463.877,00**	**503.153,00**	**436.185,00**	**1.403.215,00**
(-) Gastos Generales, de Venta, Administracion.	351.896,00	381.546,00	350.138,00	1.083.580,00
Depreciacion	23.664,00	27.596,00	24.901,00	76.161,00
Gastos Operacionales	375.560,00	409.142,00	375.039,00	1.159.741,00
Utilidad Operacional	**88.317,00**	**94.011,00**	**61.146,00**	**243.474,00**
Utilidad Operacional / Ventas Netas	8,46%	8,25%	6,10%	7,64%
Costos Totales	**955.188,00**	**1.045.782,00**	**941.970,00**	**2.942.940,00**

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

INFORMACIÓN DE SITUACION FINANCIERA
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

	2013	2012	2011	Total
Cuentas por Cobrar	4.842,00	4.824,00	4.372,00	14.038,00
Total Invetarios	109.187,00	114.301,00	108.604,00	332.092,00
Cuentas por Pagar	78.539,00	87.851,00	78.736,00	245.126,00
Propiedad,Planta y Equipo	89.540,00	95.581,00	84.735,00	269.856,00

Fuente: Investigación Realizada
Elaborado por: Andrea Calderón.

.

- **Ajustes**

CUENTAS POR COBRAR		
Cuentas por Cobrar/Ventas Netas	0,24	Empresa Analizada
(-)Cuentas por Cobrar/Ventas Netas	0,00	Empresa Comparable(Seria CO Ltda)
Diferencia en cuentas por cobrar	0,24	
(*) Ventas de la Compania Comparable	3.186.414,00	
Diferencia Implicita	762.091,55	
(*)Tasa Prima	0,0325	
Ajuste Cuentas por Cobrar	**24.767,98**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

CUENTAS POR PAGAR		
Cuentas por Pagar / Costo Total	0,17	Empresa Analizada
(-)Cuentas por pagar / Costo Total (comparable)	0,08	Empresa Comparable(Seria CO Ltda)
Diferencia en ctas. por pagar	0,09	
(*)Costos Totales de la Compania Comparable	2.942.940,00	
Diferencia implícita	268.401,87	
(*)Tasa prima	0,0325	
Ajuste Cuentas por pagar	**8.723,06**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

INVENTARIO		
Inventarios/Ventas	0,31	Empresa Analizada
(-)Inventarios/Ventas(Comparable)	0,10	Empresa Comparable(Seria CO Ltda)
Diferencia en Inventario	0,21	
(*)Total Ventas de la Empresa Comparable	3.186.414,00	
Diferencia implícita	659.782,98	
(*)Tasa prima	0,0325	
Ajuste por Inventario	**21.442,95**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

ACTIVOS FIJOS		
Activo Fijo/Ventas	0,09	Empresa Analizada
(-)Activo Fijo/Ventas(Comparable)	0,08	Empresa Comparable(Seria CO Ltda)
Diferencia	0,00	
(*)Total Ventas de la Empresa Comparable	3.186.414,00	
Diferencia implícita	3.679,74	
(*)Tasa prima	0,0325	
Ajuste por Activos Fijos	**119,59**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

Ventas Netas	3.186.414,00
(+)Ajuste Cuentas por Cobrar +Inventario+Activo Fijo	46.330,51
Ventas Ajustadas de Compania Comparable	**3.232.744,51**

Costo Total	2.942.940,00
(+)Ajuste Cuentas por Pagar	8.723,06
Costo Ajustado de Compania Comparable	**2.951.663,06**

Ventas Ajustadas de Compania Comparable	3.232.744,51
(-)Costo Ajustado de Compania Comparable	2.951.663,06
Utilidad Operacional Ajustada	**281.081,45**

Rentabilidad Ajustada

$$\frac{\text{Utilidad Operacional Ajustada}}{\text{Ventas Ajustadas}} = \frac{281.081,45}{3.232.744,51} = 8,69\%$$ **Indicador de Rentabilidad Ajustada**

DUNELM GROUP PLC
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

	2013	2012	2011	Total
Ventas Netas	1.040.031,00	941.998,00	861.989,00	2.844.018,00
(-)Costo de Ventas	502.090,00	457.658,00	425.886,00	1.385.634,00
Utilidad Bruta	**537.941,00**	**484.340,00**	**436.103,00**	**1.458.384,00**
(-) Gastos Generales, de Venta, Administracion.	342.427,00	306.680,00	279.096,00	928.203,00
Depreciacion	31.521,00	29.143,00	22.538,00	83.202,00
Gastos Operacionales	373.948,00	335.823,00	301.634,00	1.011.405,00
Utilidad Operacional	**163.993,00**	**148.517,00**	**134.469,00**	**446.979,00**
Utilidad Operacional / Ventas Netas	15,77%	15,77%	15,60%	15,72%
Costos Totales	**876.038,00**	**793.481,00**	**727.520,00**	**2.397.039,00**

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

INFORMACIÓN DE SITUACION FINANCIERA
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS

	2013	2012	2011	Total
Cuentas por Cobrar	539.000,00	633.000,00	455.000,00	1.627.000,00
Total Invetarios	138.634,00	128.460,00	108.210,00	375.304,00
Cuentas por Pagar	62.831,00	114.406,00	90.360,00	267.597,00
Propiedad,Planta y Equipo	230.145,00	214.877,00	177.808,00	622.830,00

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

- **Ajustes**

CUENTAS POR COBRAR		
Cuentas por Cobrar/Ventas Netas	0,24	Empresa Analizada
(-)Cuentas por Cobrar/Ventas Netas	0,57	Empresa Comparable(Dunelm Group PLC)
Diferencia en cuentas por cobrar	-0,33	
(*) Ventas de la Compania Comparable	2.844.018,00	
Diferencia Implicita	-934.269,43	
(*)Tasa Prima	0,0325	
Ajuste Cuentas por Cobrar	**-30.363,76**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

CUENTAS POR PAGAR		
Cuentas por Pagar / Costo Total	0,17	Empresa Analizada
(-)Cuentas por pagar / Costo Total (comparable)	0,11	Empresa Comparable(Dunelm Group PLC)
Diferencia en Cuentas por pagar	0,06	
(*)Costos Totales de la Compania Comparable	2.397.039,00	
Diferencia implícita	150.673,96	
(*)Tasa prima	0,0325	
Ajuste Cuentas por pagar	**4.896,90**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

INVENTARIO		
Inventarios/Ventas	0,31	Empresa Analizada
(-)Inventarios/Ventas(Comparable)	0,13	Empresa Comparable(Dunelm Group PLC)
Diferencia en Inventario	0,18	
(*)Total Ventas de la Empresa Comparable	2.844.018,00	
Diferencia implícita	509.989,09	
(*)Tasa prima	0,0325	
Ajuste por Inventario	**16.574,65**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

ACTIVOS FIJOS		
Activo Fijo/Ventas	0,09	Empresa Analizada
(-)Activo Fijo/Ventas(Comparable)	0,22	Empresa Comparable(Dunelm Group PLC)
Diferencia	-0,13	
(*)Total Ventas de la Empresa Comparable	2.844.018,00	
Diferencia implícita	-378.687,03	
(*)Tasa prima	0,0325	
Ajuste por Activos Fijos	**-12.307,33**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

Ventas Netas		2.844.018,00
(+)Ajuste Cuentas por Cobrar +Inventario+Activo Fijo	-	26.096,44
Ventas Ajustadas de Compania Comparable		**2.817.921,56**

Costo Total		2.397.039,00
(+)Ajuste Cuentas por Pagar		4.896,90
Costo Ajustado de Compania Comparable		**2.401.935,90**

Ventas Ajustadas de Compania Comparable	2.817.921,56
(-)Costo Ajustado de Compania Comparable	2.401.935,90
Utilidad Operacional Ajustada	**415.985,66**

Rentabilidad Ajustada

$$\frac{\text{Utilidad Operacional Ajustada}}{\text{Ventas Ajustadas}} = \frac{415.985,66}{2.817.921,56} = 14,76\%$$ **Indicador de Rentabilidad Ajustada**

THUESDAY MORNING CORPORATE
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS

	2013	2012	2011	Total
Ventas Netas	812.782,00	821.150,00	828.265,00	**2.462.197,00**
(-)Costo de Ventas	489.402,00	491.731,00	498.687,00	1.479.820,00
Utilidad Bruta	**323.380,00**	**329.419,00**	**329.578,00**	**982.377,00**
(-) Gastos Generales, de Venta, Administracion.	301.427,00	295.273,00	293.850,00	**890.550,00**
Depreciacion	14.516,00	16.103,00	15.583,00	46.202,00
Gastos Operacionales	315.943,00	311.376,00	309.433,00	936.752,00
Utilidad Operacional	**7.437,00**	**18.043,00**	**20.145,00**	**45.625,00**
Utilidad Operacional / Ventas Netas	0,92%	2,20%	2,43%	1,85%
Costos Totales	**805.345,00**	**803.107,00**	**808.120,00**	**2.416.572,00**

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

INFORMACIÓN DE SITUACION FINANCIERA
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS

	2013	2012	2011	Total
Cuentas por Cobrar	42.582,00	33.405,00	25.402,00	101.389,00
Total Invetarios	264.996,00	251.778,00	231.411,00	748.185,00
Cuentas por Pagar	89.528,00	71.982,00	55.013,00	216.523,00
Propiedad,Planta y Equipo	76.377,00	74.903,00	72.590,00	223.870,00

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

- **Ajustes**

CUENTAS POR COBRAR		
Cuentas por Cobrar/Ventas Netas	0,24	Empresa Analizada
Cuentas por Cobrar/Ventas Netas	0,04	Empresa Comparable(Thuesday Morning Corp)
Diferencia en cuentas por cobrar	0,20	
(*) Ventas de la Compania Comparable	2.462.197,00	
Diferencia Implicita	498.339,67	
Tasa Prima	0,0325	
Ajuste Cuentas por Cobrar	**16.196,04**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

CUENTAS POR PAGAR		
Cuentas por Pagar / Costo Total	0,18	Empresa Analizada
Cuentas por Pagar / Costo Total (Comparable)	0,09	Empresa Comparable(Thuesday Morning Corp)
Diferencia en ctas. por pagar	0,09	
(*)Costos Totales de la Compania Comparable	2.416.572,00	
Diferencia implícita	225.765,13	
*Tasa prima	0,0325	
Ajuste Cuentas por pagar	**7.337,37**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

INVENTARIO		
Inventarios/Ventas	0,31	Empresa Analizada
(-)Inventarios/Ventas(Comparable)	0,30	Empresa Comparable(Thuesday Morning Corp)
Diferencia en Inventario	0,01	
(*)Total Ventas de la Empresa Comparable	2.462.197,00	
Diferencia implícita	18.253,89	
*Tasa prima	0,0325	
Ajuste por Inventario	**593,25**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

ACTIVOS FIJOS		
Activo Fijo/Ventas	0,09	Empresa Analizada
Activo Fijo/Ventas(Comparable)	0,09	Empresa Comparable(Thuesday Morning Corp)
Diferencia	-0,00	
(*)Total Ventas de la Empresa Comparable	2.462.197,00	
Diferencia implícita	-12.117,75	
* Tasa prima (promedio de 3 años)	0,0325	
Ajuste por Activos Fijos	**-393,83**	

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

Ventas Netas	2.462.197,00
(+)Ajuste Cuentas por Cobrar +Inventario+Activo Fijo	16.395,46
Ventas Ajustadas de Compania Comparable	**2.478.592,46**

Costo Total	2.416.572,00
(+)Ajuste Cuentas por Pagar	7.337,37
Costo Ajustado de Compania Comparable	**2.423.909,37**

Ventas Netas	2.462.197,00
(+)Ajuste Cuentas por Cobrar +Inventario+Activo Fijo	16.395,46
Ventas Ajustadas de Compania Comparable	**2.478.592,46**

Rentabilidad Ajustada

$$\frac{\text{Utilidad Operacional Ajustada}}{\text{Ventas Ajustadas}} = \frac{54.683,10}{2.478.592,46} = 2,21\%$$ **Indicador de Rentabilidad Ajustada.**

Porcentajes de Rentabilidad Empresa “EDF” y Empresas Comparables.

- **Porcentajes de Rentabilidad**

EMPRESA "EDF"	WARE HOUSE GROUP LIMITED	ALCO STORE	SERIA CO LTDA	DUNELM GROUP PLC	THUESDAY MORNING COMPANY
7,37%	5,78%	0,70%	7,64%	15,72%	1,85%

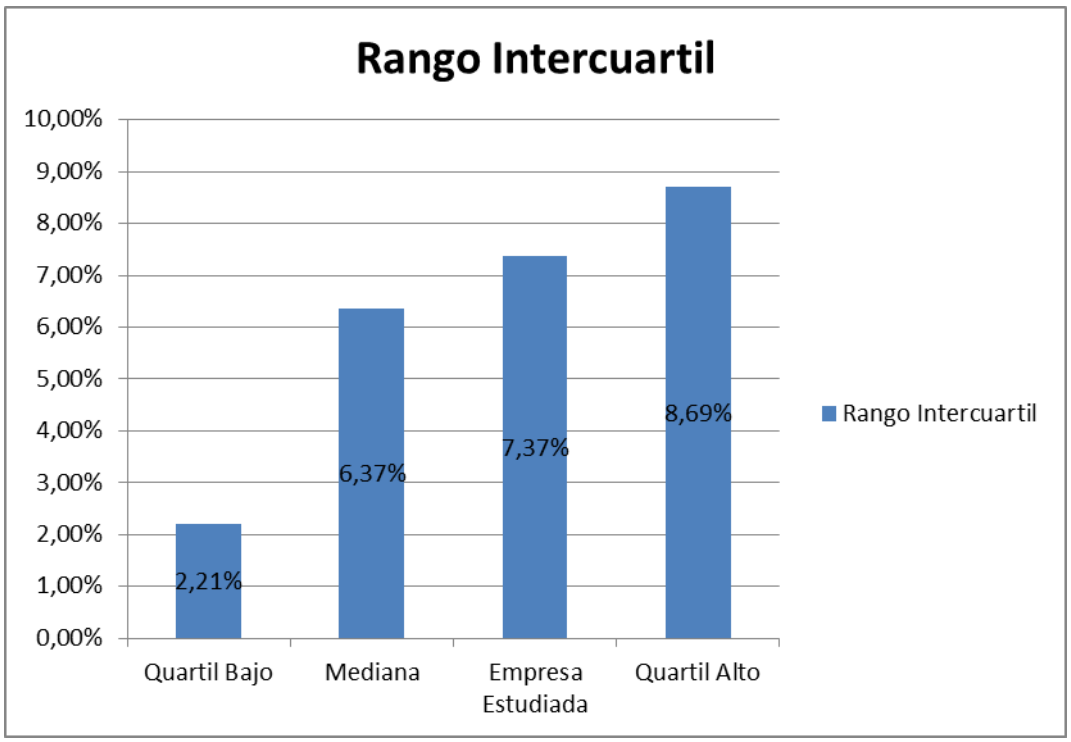
QUARTIL			
Q1	1,85%	Percentil 25%	
Q2	5,78%	Percentil 50%	Mediana
Q3	7,64%	Percentil 75%	

- Cuartil(5.78%,0.70%,7.64%,15.72%,1.85%;1) =1.85%
- Cuartil(5.78%,0.70%,7.64%,15.72%,1.85%;1) =5.78%
- Cuartil(5.78%,0.70%,7.64%,15.72%,1.85%;1) =7.64%

EMPRESA ESTUDIADA	WARE HOUSE GROUP LIMITED	ALCO STORE	SERIA CO LTDA	DUNELM GROUP PLC	THUESDAY MORNING COMPANY	
7,37%	6,37%	1,01%	8,69%	14,76%	2,21%	**Rentabilidad Ajustada**
7,37%	5,78%	0,70%	7,64%	15,72%	1,85%	
0,00%	**0,58%**	**0,31%**	**1,05%**	**-0,95%**	**0,35%**	

QUARTIL			
Q1	2,21%	Percentil 25%	
Q2	6,37%	Percentil 50%	Mediana
Q3	8,69%	Percentil 75%	

- Cuartil(6.37%,1.01%,8.9%,14.76%,2.21%;1) =2.21%
- Cuartil(6.37%,1.01%,8.9%,14.76%,2.21%;1) =6.37%
- Cuartil(6.37%,1.01%,8.9%,14.76%,2.21%;1) =8.69%



4.11 ANALISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA "EDF" Y SUS DIVERSOS PRODUCTOS.

A primera vista de un Estado de Situación Financiera se debe observar 2 principios básicos.

- El Activo Corriente debe ser mayor que el Pasivo Corriente para poder atender los pagos.

- El patrimonio no debe suponer, como norma, menos de un tercio del total de pasivos.

4.11.1 Indicadores de Liquidez

El índice de liquidez es uno de los elementos más importantes en las finanzas de una empresa, por cuando indica la disponibilidad de liquidez de que dispone la empresa.

La operatividad de la empresa depende de la liquidez que tenga la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, con sus proveedores, con sus empleados, con la capacidad que tenga para renovar su tecnología.

Conocer la liquidez de una empresa es importante tanto para la administración de la misma como para los terceros que estén interesados en invertir en ella, e inclusive para las entidades de control del estado.

La determinación de la liquidez de la empresa es parte integral de las proyecciones financieras y presupuestales de cualquier empresa, puesto que sin el conocimiento cierto de la capacidad de la empresa para generar un determinado flujo de efectivo, es imposible hacer cualquier proyección, o de iniciar cualquier proyecto futuro y en esas condiciones sería

arriesgado e irresponsable asumir compromisos sin la cereza de poder cumplirlos.(Gerencie.com, 2010)

La liquidez implica capacidad de conversión del Activo en efectivo o de obtención de fondos. La liquidez en una empresa es muy importante, pues su ausencia puede significar la imposibilidad de aprovechar las ventajas derivadas de los descuentos por pronto pago o las posibles oportunidades comerciales, también puede ocasionar una limitación a la libertad de movimientos, por parte de la Dirección.

Por falta de liquidez también la empresa tiene incapacidad para hacer frente a sus obligaciones, y puede conducir a la venta forzosa de las inversiones y del activo a largo plazo, en el peor de los casos a la insolvencia y la quiebra.

- **Para los propietarios de la empresa:** La falta de liquidez tal vez signifique una reducción de la rentabilidad y de las oportunidades, o bien la pérdida del control o la pérdida total o parcial de las inversiones de capital.

- **Para los acreedores de la empresa:** La falta de liquidez, retrasa la posibilidad de cobro de los intereses y valor principal vencidos que la empresa le adeude.

- RAZON CORRIENTE O INDICE DE SOLVENCIA

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{14.214.774,31}{11.315.427,13} = 1,26$$

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón

La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo.

Al momento de dividir el activo corriente para el pasivo corriente, podemos saber de cuantos activos corrientes disponemos para cubrir y respaldar nuestras obligaciones a corto plazo.

Esto significa de que por cada dólar que la empresa "EDF" debe, se tiene $1,26 para respaldar su deuda.

Entre mayor sea la razón resultante, mayor solvencia y capacidad de pago se tiene, lo cual es una garantía tanto para la empresa de que no tendrá problemas para pagar sus deudas, como para sus acreedores, puesto estos tendrán certeza de que su inversión no se perderá, y que está garantizada.(Gerencie.com, 2010)

- PRUEBA ACIDA

Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos circulantes, excluyendo aquellos de no muy fácil liquidación, como lo es el inventario.

$$\frac{\text{Activo Corriente-Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\frac{14.214.774,31 - 7.463.659,82}{11.315.427,13} = \frac{6.751.114,49}{11.315.427,13} = 0,60$$

Fuente: Investigación Realizada Empresa “EDF”
Elaborado por: Andrea Calderón

Por cada dólar que la empresa debe, dispone de 0.60 centavos por lo que no está en capacidad de pagar sus pasivos a Corto Plazo sin vender sus inventarios.

- Inventario(Inventario en Stock+ Provisión por Obsolescencia+ Inventario en Transito)

- CAPITAL DE TRABAJO O FONDO DE MANIOBRA

El capital de trabajo está conformado por aquellos recursos que la empresa necesita para poder operar.

También se lo considera como el excedente de los activos corrientes (una vez que se hayan cancelado los pasivos corrientes), que le quedan a la empresa para poder cubrir las operaciones normales de la empresa en marcha.

Activo Corriente -Pasivo Corriente =

Activo Corriente -Pasivo Corriente = 14.214.774,31 - 11.315.427,13 = 2.899.347,18

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón

La empresa “EDF” cuenta con un capital de trabajo de 2.8MM, pero este valor no es suficiente para poder mantener el movimiento de la compañía, por lo que recurre a contraer prestamos con Instituciones Financieras, y a vender la cartera por medio del leasing y la mayoría del crédito obtenido se lo destina como Capital de Trabajo.

4.11.2 Indicadores de Endeudamiento

Son las razones financieras que nos permiten establecer el nivel de endeudamiento de la empresa o lo que es igual a establecer la participación de los acreedores sobre los activos de la empresa, así como la capacidad de la empresa para poder responder por sus obligaciones con los acreedores.

- ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO

Muestra que proporción de los activos han sido financiados con deuda. Desde el punto de vista de los acreedores, equivale a la porción de activos comprometidos con acreedores no dueños de la empresa.

$$\frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total Activos}} = \frac{11.803.391,62}{16.758.777,64} = 0,70$$

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón

El 70% de los activos ha sido financiado por terceros y únicamente el 30% por capital propio.

Este indicador nos muestra de que por cada $ dólar que la empresa posee, 0.70 centavos han sido financiados por terceros.

- APALANCAMIENTO FINANCIERO

Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.

El apalancamiento financiero indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como este contribuye a la rentabilidad

del negocio. Su análisis es fundamental para comprender los efectos de los gastos financieros en las utilidades. En medida que las tasas de interés de la deuda incrementan es más difícil que las empresas puedan apalancarse financieramente.

Total Pasivo	=	11.803.391,62	=	2,38
Patrimonio		4955386,02		

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

Cuando el apalancamiento financiero toma un valor superior a 1 conviene financiarse mediante deuda, cuando es inferior a la unidad, el endeudamiento reduce la rentabilidad del accionista. Cuando el apalancamiento es nulo, desde el punto de vista económico, resulta indiferente.

El apalancamiento financiero indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como este contribuye a la rentabilidad del negocio. Su análisis es fundamental para comprender los efectos de los gastos financieros en las utilidades. En medida que las tasas de interés de la deuda incrementan es más difícil que las empresas puedan apalancarse financieramente.

Generalmente cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos contribuyen a que la rentabilidad de los fondos propios sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara.

Apalancamiento Financiero positivo: Cuando la obtención de fondos proveniente de préstamos es productiva**,** es decir, cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos de la empresa, es mayor a la tasa de interés que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.

Apalancamiento Financiero Negativo: Cuando la obtención de fondos provenientes de préstamos es improductiva**,** es decir, cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos de la empresa, es menor a la tasa de interés que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.

Apalancamiento Financiero Neutro: Cuando la obtención de fondos provenientes de préstamos llega al punto de indiferencia, es decir, cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos de la empresa, es igual a la tasa de interés que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.(Gerencie.com, 2010)

- **Tasa Activa:** Sera la tasa en las que la Cooperativa aplique en los créditos que otorgue a sus asociados y el monto de intereses resultante representa su ganancia en las operaciones crediticias.

En este caso la empresa "EDF" paga una tasa activa de 8.17%y el rendimento que alcanza sobre los activos es de 8,50%, por lo que tendríamos un apalancamiento financiero positivo, porque la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos de la empresa, es mayor a la tasa de interés que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.

RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS

Utilidad Neta	=	1.390.605,62	=	8,30%
Activos Totales		16.758.777,64		

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

4.11.3 Indicadores de Rentabilidad

Con estas razones se pretende medir el nivel o grado de rentabilidad que obtiene la empresa ya sea con respecto a las ventas, con respecto al monto de los activos de la empresa o respecto al capital aportado por los socios.

También se puede medir la efectividad de la administración para controlar los costos y gastos, y así convertir las ventas en utilidades.

- RENTABILIDAD OPERACIONAL

Utilidad Operacional	=	1.767.323,17	= 7,37%
Ventas		23.977.124,67	

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

La empresa genera 7,37 % de utilidad, independientemente e ingresos y egresos por actividades no directamente relacionados.

- MARGEN NETO DE UTILIDAD

Este índice nos muestra la utilidad obtenida en la empresa por cada unidad vendida. Podemos comparar este margen con el que se obtuvo en la utilidad operacional, para poder determinar si la utilidad proviene por parte del giro del negocio o de otras actividades que pueden ser esporádicas.

Utilidad Neta	=	1.390.605,62	=	5,80%
Ventas		23.977.124,67		

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

La utilidad neta generada es de 9,72% la cual es superior a la utilidad operacional, porque la empresa "EDF" cuenta con actividades que en efecto neto le generan un ingreso adicional.

- RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO (ROA)

Muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.

Para la empresa es muy importante conocer cómo ha llegado a los resultados obtenidos, ya que esto le ayuda a determinar las debilidades que debe atacar y fortalezas que tiene que mantener y mejorar, para que la gerencia realice una buena gestión.

Se consideran dos maneras por las que la empresa genera ganancia:

1. Margen de Utilidad en Ventas.
2. Rotación de Activos Totales.

Si la rentabilidad de la empresa se basa en un alto margen de utilidad en ventas, o en una buena rotación de activos, se demuestra que hay una buena utilización de los activos.

Otro factor que se analiza en Dupont es el apalancamiento financiero, pues aquí se refleja un dato importante dependiendo del nivel de endeudamiento de la empresa, ya que el costo que genera este endeudamiento afecta a la rentabilidad de la empresa, pues existen empresas que generan buenas utilidades pero estas son absorbidas por el costo que pagan por financiamiento. (Gerencie.com, 2010)

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

$$\frac{1.390.605,62}{23.977.124,67} * \frac{23.977.124,67}{16758777,64} = \frac{1.390.605,62}{16.758.777,64} = 8,30\%$$

- RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL (ROE)

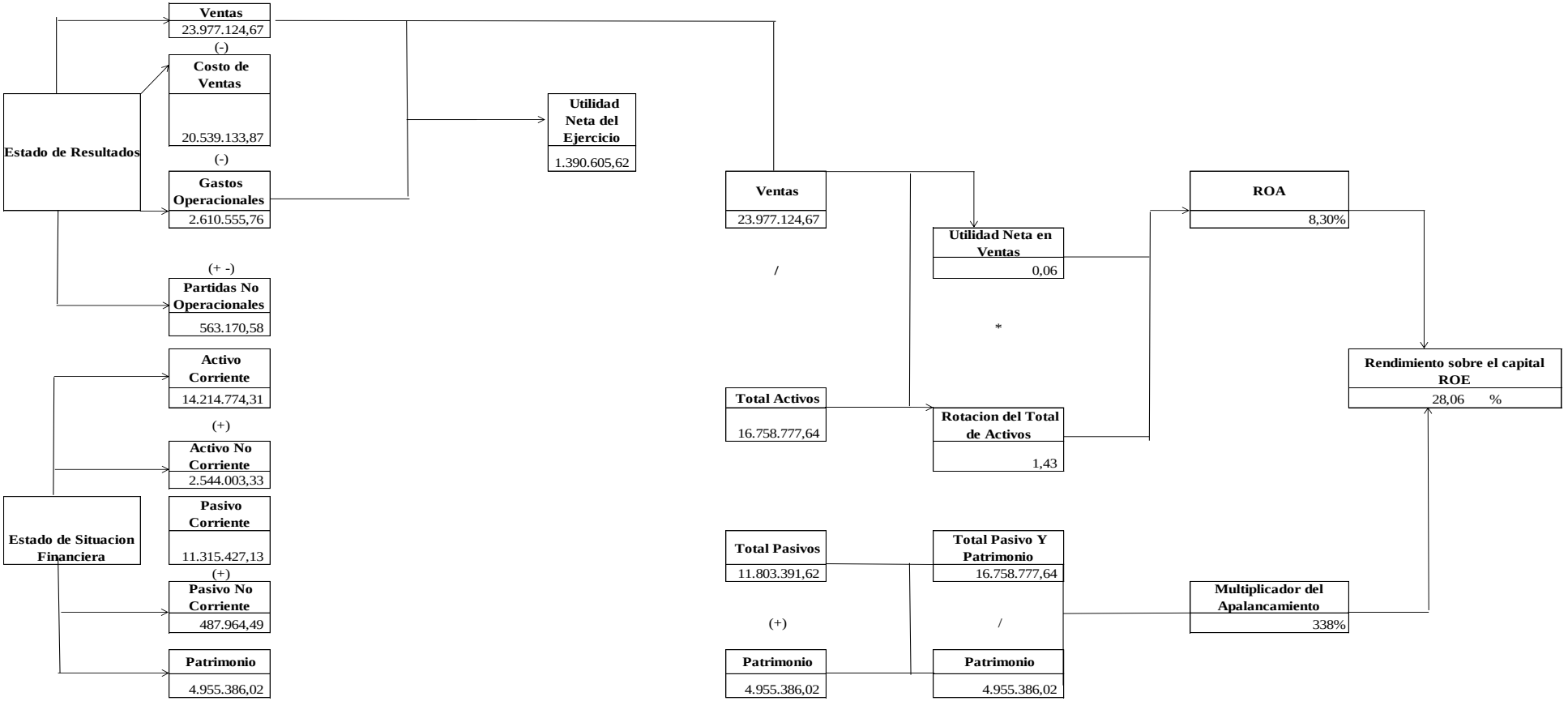
El ROE nos ayuda a determinar la eficiencia de la administración para generar utilidades con el capital de empresa, también nos ayuda a medir la rentabilidad obtenida por la empresa sobre sus fondos propios.

Utilidad Neta	=	1.390.605,62	=	28,06%
Patrimonio		4.955.386,02		

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

EMPRESA EDF

GRAFICO DUPONT



Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

4.11.4 Indicadores de Actividad

Estos indicadores tienen por objeto medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan los recursos, con lo que se mide el nivel de rotación de los componentes, el grado de recuperación de los créditos y del pago de las obligaciones.

- ROTACIÓN DE CARTERA

Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.

Se debe tener en cuenta en no involucrar en este cálculo el valor de otras cuentas, que pueden estar pendientes de cobro a empleados, socios u otros deudores, ya que estos valores no tuvieron su origen en una transacción de venta de los productos o servicios propios de la actividad de la compañía.

Establece el número de veces que las cuentas por cobrar rotan en el transcurso de un año y refleja la calidad de la cartera de una empresa.

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio Cuentas por Cobrar}} = \frac{23.977.124,67}{6.547.790,93} = 3,66 \text{ veces}$$

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

- PERIODO MEDIO DE COBRANZA

Permite apreciar el grado de liquidez (en días) de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.

$$\frac{\text{(Cuentas y Documentos por Cobrar)*365}}{\text{Ventas}} = \frac{2.389.943.689,45}{23.977.124,67} = 99,68 \text{ dias}$$

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

- ROTACIÓN DE PROVEEDORES

Mide las veces que se ha pagado a los proveedores durante el periodo.

$$\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}} = \frac{21.680.083,19}{5.067.411,13} = 4,28 \text{ veces}$$

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

- PERIODO MEDIO DE PAGO

Indica el número de días que la empresa se demora en cubrir sus obligaciones.

$$\frac{\text{(Cuentas y Documentos por Pagar)*365}}{\text{Compras}} = \frac{1.849.605.060,63}{21.680.083,19} = 85,31 \text{ dias}$$

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

- ROTACIÓN DE INVENTARIO

Nos ayuda a medir cuantas veces existieron movimientos del inventario durante el periodo contable.

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio Inventario}} = \frac{20.539.133,87}{6.633.058,12} = 3,10 \text{ veces}$$

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

- DIAS DE VENTA DE INVENTARIO

Indica el número de días que la empresa se demora en vender su inventario.

$$\frac{\text{365 dias}}{\text{Rotacion de Inventario}} = \frac{365}{3,10} = 117,88 \text{ dias}$$

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

- ROTACIÓN DEL ACTIVO

Mide la cantidad de ingresos que me generan los activos, no se debe considerar los Activos No Corrientes pues estos no están destinados para la venta, y puede generar un error en el indicador y su interpretación.

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} = \frac{23.977.124,67}{16.758.777,64} = 1,43$$

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

- IMPACTO DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS.

Si bien una empresa puede presentar un margen bruto aceptable, este puede verse disminuido por la presencia de fuertes gastos operacionales, que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas.

$$\frac{\text{Gastos de Administracion y Ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{1.580.218,32}{23.977.124,67} = 6,59\%$$

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

Los gastos de administración y Ventas representan en 6,59 % del total de las ventas, detallados de la siguiente manera:

GASTOS OPERACIONALES		
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS		
REMUNERACIONES	498.548,36	2%
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	94.562,50	0%
BENEFICIOS SOCIALES	96.443,11	0%
ARRIENDOS	220.920,97	1%
PUBLICIDAD	26.625,61	0%
SEGUROS	17.067,92	0%
TRANSPORTE	45.345,65	0%
COMBUSTIBLE	226,55	0%
GASTOS DE GESTION	27.530,49	0%
SERVICIOS BASICOS	32.600,30	0%
GASTO DE VIAJE	66.384,49	0%
MANTENIMIENTO	72.541,07	0%
COMISIONES VENTAS TERCEROS	84.420,58	0%
HONORARIOS PROFESIONALES	35.820,65	0%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	37.768,78	0%
ASESORIAS Y CONSULTORIAS	78.279,60	0%
LICENCIAS Y MARCAS	54.052,39	0%
GASTOS VARIOS	50.000,00	0%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	41.079,30	0%

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

- IMPACTO DE LA CARGA FINANCIERA

Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o los ingresos del periodo, es decir permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.

Gastos Financieros	=	90.449,31	= 0,38%
Ventas		23.977.124,67	

Fuente: Investigación Realizada Empresa "EDF"
Elaborado por: Andrea Calderón.

Generalmente se establece que es porcentaje no debería ser mayor al 10%.(Meza, 2012)

4.12 ANÁLISIS FINANCIERO-INDICADORES DE RENTABILIDAD DE LA EMPRESA "EDF" Y SUS DIVERSOS PRODUCTOS.

- ROTACION DE CARTERA Y PERIODO MEDIO DE COBRO.

F

		OSTER	PHILIPS	TAURUS	OTROS
		60%	9%	6%	25,00%
Saldo Inicial de Cuentas por Cobrar	7111128,43	4.266.677,06	640.001,56	426.667,71	1.777.782,11
Saldo Final de Cuentas por Cobrar	5984453,43	3.171.760,32	359.067,21	287.253,76	2.166.372,14
		53,00%	6,00%	4,80%	36,20%

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

		OSTER	PHILIPS	TAURUS	OTROS	
Ventas	23.977.124,67	11.988.562,34	1.078.970,61	2.445.666,72	8.463.925,01	
Promedio de Cuentas por Cobrar	6.547.790,93	3.719.218,69	499.534,38	356.960,74	1.972.077,12	
Ventas / Promedio de Cuentas por Cobrar	3,66	3,22	2,16	6,85	4,29	veces
365 / Rotacion de Cartera	99,68	113,23	168,99	53,27	85,04	dias

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

EJERCICIO DE FLUJO DE FONDOS POR PRODUCTO					
CLIENTE	**OSTER**	**PHILIPS**	**TAURUS**	**OTROS**	**TOTAL**
VENTAS	11.988.562,34	1.078.970,61	2.445.666,72	8.463.925,01	23.977.124,67
COSTOS DIRECTOS	10.064.175,60	1.026.956,69	2.053.913,39	7.394.088,19	20.539.133,87
UTILIDAD BRUTA MENSUAL	**1.924.386,74**	**52.013,92**	**391.753,33**	**1.069.836,82**	3.437.990,80
MARGEN BRUTO %	**16%**	**5%**	**16%**	**13%**	0,50
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA	790.109,16	71.109,82	161.182,27	557.817,07	1.580.218,32
UTILIDAD NETA MENSUAL	**1.134.277,58**	**(19.095,91)**	**230.571,06**	**512.019,75**	1.857.772,48
MARGEN NETO POR CLIENTE	**9,46%**	**-1,77%**	**9,43%**	**6,05%**	0,23
SALDO INICIAL CXC	4.266.677,06	640.001,56	426.667,71	1.777.782,11	7.111.128,43
SALDO FINAL CXC	3.171.760,32	359.067,21	287.253,76	2.166.372,14	5.984.453,43
FLUJO FONDOS POR CLIENTE	2.229.194,32	261.838,45	369.985,00	123.429,71	2.984.447,48

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

- ROTACIÓN DE PROVEEDORES Y PERIODO MEDIO DE PAGO.

		OSTER	PHILIPS	TAURUS	OTROS
		56%	22%	12%	10%
Saldo Inicial Cuentas por Pagar	6.259.349,66	3.505.235,81	1.377.056,93	751.121,96	625.934,97
Saldo Final Cuentas por Pagar	3.875.472,59	1.743.962,67	387.547,26	232.528,36	1.511.434,31
		45%	10%	6%	39,00%

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

		OSTER	PHILIPS	TAURUS	OTROS	
Compras	21.680.083,19	10.623.240,76	1.084.004,16	2.168.008,32	7.804.829,95	
Promedio de Cuentas por Pagar	5.067.411,13	2.624.599,24	882.302,09	491.825,16	1.068.684,64	
	4,28	4,05	1,23	4,41	7,30	veces
	85,31	90,18	297,08	82,80	49,98	dias

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

- ROTACIÓN DE INVENTARIO Y DIAS DE VENTA DE INVENTARIO

  - Inventario Inicial

OSTER	PHILIPS	TAURUS	OTROS
35%	11%	13%	41%

  - Inventario Final

OSTER	PHILIPS	TAURUS	OTROS
49%	5%	10%	36%

		OSTER	PHILIPS	TAURUS	OTROS	
(+) Inventario Inicial de Bienes no Producidos por la Empresa	6.062.583,46	2.121.904	666.884	788.136	2.485.659,22	
(+)Compras	21.680.083,19	10.623.241	1.084.004	2.168.008	7.804.829,95	
Costo de Ventas	20.539.133,87	10.064.176	1.026.957	2.053.913	7.394.088	
(-) Inventario Final de Bienes no Producidos por la Empresa.	7.203.532,78	2.680.969	723.932	902.231	2.896.400,97	
		49%	5%	10%	36%	
Costo de Ventas / Promedio de Inventario	3,10	4,19	1,48	2,43	2,75	veces
365 / Rotacion de Inventario	118	87	247	150	133	dias

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

- RENTABILIDAD OPERACIONAL

	OSTER	PHILIPS	TAURUS	OTROS
Utilidad Operacional	1.134.277,58	-19.095,91	230.571,06	512.019,75
Ventas	11.988.562,34	1.078.970,61	2.445.666,72	8.463.925,01
Rentabilidad Operacional	9,46%	-1,77%	9,43%	6,05%

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón.

ESTADO DE FLUJO DEL EFECTIVO
AÑO 2013

FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:

Recibido de clientes	1.074.036,54
Compra de Inventarios	-882.188,48
Anticipo de Proveedores	98.829,04
Otras Cuentas por Cobrar	-11.956,20
Pagado a proveedores, empleados y otros	-2.510.467,40
Anticipo Recibidos de Terceros	736.050,20
Otras Cuentas por Pagar	-153.037,61
Prestamo de Terceros	-3.900,00
Resultado de la Operacion	1.895.541,26
Otros gastos/ingresos no operacionales	563.170,58
Efectivo neto provisto por actividades de operación	**806.077,93**

FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:

Compra de Propiedad,Planta y Equipo	-215.295,49
Compra de Activos Intangibles	-318.044,32
Documentos por Cobrar Largo Plazo	
Compra de Inversiones Permanentes	
Compra de Inversiones Temporales	
	-
Efectivo utilizado en actividades de inversión	**-533.339,81**

FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:

Obligaciones Bancarias	-66.788,06
Obligaciones Bancarias a Largo Plazo	326.368,00
Aportes en efectivo de los accionistas	
Dividendos Pagados	
Gastos Financieros	-90.449,31
Efectivo utilizado en actividades de financiamiento	**169.130,63**
Aumento en efectivo y sus equivalentes	**441.868,75**
Efectivo y sus equivalentes de efectivo al inicio del año	**96.366,88**
EFECTIVO AL FINAL DEL AÑO	**538.235,63**

Fuente: Investigación Realizada.
Elaborado por: Andrea Calderón

CAPÌTULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- El estudio de Precios de transferencia demuestra que la empresa “EDF”, en el año 2013 cumplió con el principio de Plena Competencia, ya que tiene como Rentabilidad Operacional 7,37% y está dentro del rango intercuartil con sus empresas comparables.

- No se tuvo que hacer ajustes por precios de transferencia, por lo que no se vio afectada la utilidad contable.

- El método que se utilizó en la empresa “EDF”, para el análisis de precios de transferencia es el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación, porque se obtuvo información de 5 empresas comparables con las

que se pudo comparar la rentabilidad operacional que se han obtenido en cada una de ellas, por lo que se ha obteniendo un análisis más confiable.

- Los métodos de Precio de Reventa, Precio Comparable no Controlado, Costo Adicionado, de Distribución de Utilidades, Residual de Distribución de Utilidades no son aplicables para realizar el estudio de precios de transferencia ya que la empresa no se dedica a la manufactura que generen un valor agregado los productos, las actividades que realiza la empresa y sus relacionadas no están interrelacionadas, y la empresa tampoco realiza actividades para generar intangibles.

- La empresa tiene la capacidad de cubrir 1,26 por cada dólar que la misma debe por obligaciones financieras, deudas y pasivos a corto plazo.

- La empresa no está en capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo sin vender sus inventarios ya que solo dispone de 0.60 para cubrir cada dólar de deuda.

- La empresa cuenta con un capital de trabajo de 2.8 MM, pero no es suficiente para poder cubrir sus operaciones, por lo que tiene que recurrir a realizar

préstamos con instituciones financieras y a vender la cartera por medio del leasing.

- La empresa tiene financiado el 70% de los activos que han sido financiados por terceros, es decir por cada dólar de activo, 0.70 centavos fueron financiados por capital ajeno.

- La empresa tiene un apalancamiento financiero de 2,38 por lo que es conveniente financiarse mediante deuda.

- La utilidad neta generada es de 9,72% la cual es superior a la utilidad operacional, porque la empresa "EDF" cuenta con actividades que en efecto neto le generan un ingreso adicional.

- En la empresa "EDF" la mejor manera para financiar el activo total o la inversión total,es por medio del ROE (28.06%) ya que se obtiene una mayor rentabilidad que el ROA (8.30%).

- La empresa tiene una rotación de cartera de 3.66 veces en el año, por lo que recupera el valor de sus Cuentas por Cobrar en 99 días, que están dentro del periodo que la empresa tendría como rango establecido, pero existen temporadas en las que la empresa necesita liquidez y vende su cartera.

- La empresa tiene un rotación de Cuentas por Pagar de 4.28 veces, por lo que paga sus deudas a sus proveedores en 85 días. Se paga más rápido las deudas a los proveedores que lo que se logra cobrar las Cuentas por Cobrar.

- El inventario de la empresa rota 3.10 veces en el año, lo que indica que se demora en promedio 117 días para vender sus inventarios.

- Los gastos de administración y ventas representan el 6,59 % de las ventas, y los gastos financieros representan el 0,38% .Estos valores no son muy representativos si se comparan con las ventas, pero son necesarios para seguir realizando las operaciones del negocio.

- El producto de Oster según el indicador de Rentabilidad Operacional, es el producto más rentable de la empresa "EDF" con el 9,46%, seguida de Taurus con 9.43%, Otros productos 6.05%, pero el producto de Philips le genera una pérdida operacional de 1,77%.

- Taurus es el producto que tiene mayor rotación de Cuentas por Cobrar con 53.27 días, Otros productos 85 días veces, Oster 113 días y el de mayor rotación son los productos de Philips con 168 días.

- El producto que mayor cantidad de liquidez le genera a la empresa es Oster con 2MM, y el que menos liquidez genera son los otros productos 123 mil $.

- Los otros productos son los que tienen menor rotación con 49 días, Taurus con 82 días, Oster con 90 días y Philips tiene una mayor rotación para pagar sus obligaciones que tiene mayor de 297 días.

- Oster es el producto que tiene una mayor rotación de Inventario con 87 días, Taurus con 150 días, Otros productos con 133 días y Philips con 247 días.

- Según el Flujo de Efectivo las actividades de operación son las que generan mayor flujo de efectivo con 806 mil $, seguidos de las actividades de financiamiento con 169 mil $, pero las actividades de Inversión no generan flujo de efectivo, por el contrario son una salida de efectivo -533 mil dólares.

5.2 RECOMENDACIONES

- Se debe seguir realizando el Estudio de Precios de Transferencia bajo el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad de Operación, ya que se tiene información de las empresas comparables que cotizan en bolsa de valores.

- Los gastos de Comisiones de Ventas se deben distribuir de una mejor manera, ya que OSTER siendo el producto que se vende con mayor facilidad no debería tener asignado este valor, pues ya tiene su mercado establecido, a diferencia de Philips y Taurus.

- Se debe establecer que el pago a los proveedores de Oster sea después de lo que se logra cobrar la cartera de este producto, para poder tener más liquidez en la empresa.

- Se debe introducir una mejor publicidad para vender el producto de Philips, ya que este le genera perdida a la compañía, ya que actualmente este producto se lo entrega como parte de promociones que se realizan con los otros productos.

- Se debe introducir una mejor técnica de cobranzas para reducir los días de cartera, y así evitar hacer préstamos a instituciones bancarias o vender la cartera por lo que también se paga un % por este servicio, para generar liquidez a la compañía.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS Y MONOGRAFIAS

1. Anguita Morera, A. (2012). *Comercio Internacional y los precios de transferencia internacionales.* Recuperado el 8 de Febrero de 2014, de http://www.marcialpons.es/static/pdf/9788497689557.pdf

2. Benavides Romo, E. V. (2007). *Sistema Precios de Transferencia en el Ecuador Caso:Empresas que operan exclusivamente con clientes relacionados.*

3. Codificacion de la Ley de Regimen Tributario Interno,Segunda seccion de los Precios de Transferencia. (s.f.). *Codificacion de la Ley de Regimen Tributario Interno.* Recuperado el 2014, de http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec051es.pdf

4. Corporacion de Estudios Y Publicaciones,Ley Organica de Regimen Tributari Interno-ART 4.1. (2011). *Ley Organica de Regimen Tributario Interno* (Vol. 1). Quito, Pichincha, Ecuador: Corporacion de Estudio y Publicaciones.

5. Freinscheiber, R. (n,d).

6. Galindez, R. (Abril de 2002). *Tesis:Los precios de transferencia y sus efectos fiscales en las operaciones de exportacion e importacion de bienens tangibles.* Tachira. Recuperado el 2014.

7. Herbert, B. (2005). *Precios de Transferencia y sus efectos fiscales.* Obtenido de http://books.google.com.ec/books?id=xZ_vNnzyxzsC&pg=PA214&lpg=PA214&dq=modelo+ONU+para+precios+de+transferencia&source=bl&ots=DHT3Jyzhjm&sig=R2ESVJDbgi8jwicTD0xErwjTrfk&hl=es&sa=X&ei=6qYcU9nuM5LskAfd34C4BQ&ved=0CDUQ6AEwAA#v=onepage&q=modelo%20ONU%20para%2.

8. Ilizaliturri, R., Jimenez, E., Sanchez, J., & Sachez , G. (2003). *Tesis:Soluciones Nacionales de los Precios de Transferencia, en el Ambito Nacional e Internacional.* Mexico,DF.
9. INEN-Instituto Nacional de Estadisticas. (Enero de 2006). Recuperado el Febrero de 2014,de http://www.bcn.cl/carpeta_temas_profundidad/copy3_of_temas_profundidad.2007-05-02.5434448168/documentos_pdf.2007-06-28.4716180007/archivos_pdf.2007-06-28.5450664703/carpeta_temas_profundidad/temas_profundidad.2007-07-25.4772415999/documentos_pdf.2007-06-2.

10. Jaramillo, E. (2009). *EcuRed*. Recuperado el Marzo de 2014, de Precios de Transferencia: http://www.ecured.cu/index.php/Precio_de_transferencia#Historia
11. Ley de Impuesto a la Renta de la Republica de Chile,Art 30. (s.f.). Articulo 30-Ley de Impuesto a la Renta de la Republica de Chile.

12. Ley de Impuesto a la Renta Mexico Art 215. (s.f.). Ley de Impuesto a la Renta. Mexico DF.

13. Mendoza, E. (s.f.). Alerta Fiscal y Legal:Precios de Transferencia y Rango Intercuartil. *Prensa Libre.com*.

14. NIC 24-Informacion a revelar sobre partes viculadas. (2005). *Informacion a revelar sobre* partesvinculadas.Obtenido de http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC24.pdf

15. Registro Oficial N.494. (Diciembre de 2004). *Criterios de Comparabilidad.* Quito.

16. Reglamento para la aplicacion de la Ley de Regimen Tributario Interno Art 85, Numeral3. (n,d).
    Reglamento para la aplicacion de la Ley de Regimen Tributario Interno Art-85, Numeral 1. (n,d).
    Reglamento para la aplicacion de la Ley de Regimen Tributario Interno Art-85, Numeral 4. (n,d).
    Reglamento para la aplicacion de la Ley de Regimen Tributario Interno Articulo 85,Numeral 5. (n,d).

17. Reglamento para la aplicacion de la Ley deRegimen Tributario Interno Art 85, Numeral 6. (n,d).

18. Secretaria de Relaciones Exteriores (Mexico). (16 de Mayo de 2012). *DELEGACION PERMANENTE DE MEXICO ANTE LA OCDE.* Recuperado el Febrero de 2014, de http://mision.sre.gob.mx/ocde/index.php?option=com_content&view=article&id=169&Itemid=176&lang=es.

19. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. (2010).

20. V/ Lex Mexico Informacion Juridica,Precios de Transferencia. (n;d). *V/ Lex Mexico Informacion Juridica*. Recuperado el Abril de 2014, de http://doctrina.vlex.com.mx/vid/capitulo-rango-intercuartil-236872837?e10=true&utm_expid=6072114-15.wkYviiCHQw-2rOlOmla-dQ.1

21. Zurita, F. (2010). Evaluacion del cumpliemiento del principio de plena competencia de una empresa se Servicios Petroleros, dentro del marco de aplicacion del Regimen de Precios de Transferencia. En *Tesis* (págs. 87-94). Quito.

22. Meza, C. M. (2012). Estados Financieros-Formulacion,Analisis e Interpretacion conforme a las NIIFS y PCGE. Quito: Instituto Pacifico S.A.C.

DOCUMENTOS EN LINEA

1. Business Process Managment Consultants Group. (2010). Recuperado el Abril de 2014, de http://www.bpmconsultantsgroup.com/Precios-de-Transferencia.html

2. Definicion.Org. (n,d.).

3. SROBROSS-Auditores Externos Consultores. ((n.d)). *Practica de Precios de Transferencia.* Recuperado el Marzo de 2014, de http://www.esrobross.com/docs/PRECIOS%20DE%20TRANSFERENCIA-ASPECTOS%20LEGALES.pdf

4. Gerencie.com. (2010). *Gerencie*. Recuperado el Junio de 2014, de http://www.gerencie.com/apalancamiento-financiero.html

5. Gerencie.com. (06 de 2010). *gGerencie.com*. Recuperado el Junio de 2014, de http://www.gerencie.com/indice-de-liquidez.html

6. Gerencie.com. (2010). *Indice Dupont*. Recuperado el Julio de 2014, de http://www.gerencie.com/el-indice-dupont-nos-dice-como-la-empresa-ha-logrado-los-resultados-obtenidos-2.html

7. Servicio de Rentas Internas,Paraisos fiscales. (2010). *SRI*. Recuperado el 2014, de http://www.sri.gob.ec/web/guest/498

8. Servicio de Rentas Internas-SRI. (2010). *Regimen Precios de Transferencia*. Recuperado el Marzo de 2014, de http://www.sri.gob.ec/web/guest/394

9. Servicio de Rentas Internas,Paraisos fiscales. (2010). *SRI*. Recuperado el 2014, de http://www.sri.gob.ec/web/guest/498

10. Servicio de Rentas Internas-SRI. (2010). *Regimen Precios de Transferencia*. Recuperado el Marzo de 2014, de http://www.sri.gob.ec/web/guest/394

ANEXOS

ANEXO 1 RESOLUCION SRI R.O. Nº 242 de diciembre 29/2007
ANEXO 2 RESOLUCIONES NAC-DGER2008-0182 y NAC-DGERCGC09-00704 – PARAISOS FISCALES
ANEXO 3 ANALISIS DE EMPRESAS COMPARABLES

R.O. Nº 242 de diciembre 29/2007

LA ASAMBLEA CONSTITUYENTE

Considerando

Que mediante el Mandato Constituyente No. 01 publicado en el Registro Oficial 223, del 30 de Noviembre 2007, la Asamblea Constituyente resolvió asumir las competencias del Poder Legislativo.

Que mediante resolución No. 009, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 38 del 14 de junio del 2005 se expidió la Codificación del Código Tributario y que, mediante Resolución No. 26, publicada en el Suplemento del Registro Oficial 463 del 17 de Noviembre del 2004, se expidió la Codificación de la Ley de Régimen Tributario Interno, con la finalidad de armonizar e integrar todas las normas dispersas contenidas en los mentados cuerpos legales y sus distintas reformas.

Que sin perjuicio de esta armonización, es obligación del Estado propender a una mejor distribución de la riqueza, para dar cumplimiento a lo que establece el Código Tributario en su artículo 6 en cuanto a los fines de los tributos.

Que el sistema tributario ecuatoriano debe procurar que la base de la estructura impositiva se sustente en aquellos impuestos que sirvan para disminuir las desigualdades y que busquen una mayor justicia social.

Que la progresividad de un sistema tributario se logra en la medida que los impuestos directos logren una mayor recaudación que los impuestos indirectos, ya que estos últimos no distinguen la capacidad económica del individuo.

Que, el sistema tributario constituye un muy importante instrumento de política económica, que a más de brindarle recursos públicos al Estado permite el estímulo de la inversión, el ahorro y una mejor distribución de la riqueza, por lo que es necesario introducir, en el marco jurídico que lo rige, herramientas que posibiliten un manejo efectivo y eficiente del mismo, que posibilite el establecimiento de tributos justos y que graven al contribuyente sobre la base de su verdadera capacidad para contribuir;

Que, es necesario introducir reformas en la normativa que garanticen el efectivo ejercicio de la facultad de gestión de los tributos por parte de las Administraciones Tributarias, dotándoles de mayores y mejores instrumentos para prevenir y controlar la evasión y elusión de los tributos;

Que, se vuelve imperioso dotarle al Estado de un cuerpo normativo fuerte, que permita la

implementación efectiva de sus planes para la obtención y utilización de recursos públicos, a través de una Ley de Carácter Orgánico, que prevalezca sobre otras leyes y que brinde estabilidad y seguridad jurídica tanto al Fisco como a los contribuyentes;

Que, solamente con la institucionalización de un verdadero sistema penal tributario que establezca sanciones efectivas y proporcionales al daño causado, podrá avanzarse en el logro del cumplimiento tributario en la población; y, que, es imperioso normar adecuadamente los procedimientos de juzgamiento y sanción de delitos y demás infracciones tributarias; y,

En ejercicio de sus atribuciones.

EXPIDE LA SIGUIENTE

LEY REFORMATORIA PARA LA EQUIDAD TRIBUTARIA
EN EL ECUADOR

(Reformas incluídas en las normas respectivas)

Título Cuarto

CREACION DE IMPUESTOS REGULADORES

CAPITULO I

Creación del Impuesto a la Salida de Divisas

.- Creación del Impuesto a la Salida de Divisas.- Créase el impuesto a la Salida de Divisas (ISD) sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior, con o sin intervención de las instituciones que integran el sistema financiero.

.- Hecho generador.- El hecho generador de este impuesto lo constituye la transferencia o traslado de divisas al exterior en efectivo o a través de el giro de cheques, transferencias, envíos, retiros o pagos de cualquier naturaleza realizados con o sin la intermediación de instituciones del sistema financiero. Cuando el hecho generador se produzca con intervención de las instituciones del sistema financiero, será constitutivo del mismo el débito

a cualesquiera de las cuentas de las instituciones financieras nacionales e internacionales domiciliadas en el Ecuador que tenga por objeto transferir los recursos financieros hacia el exterior.

Todo banco extranjero que opere en el Ecuador, mensualmente deberá declarar que han pagado el Impuesto quienes hayan efectuado remesas de dinero, aun cuando sea bajo un sistema de courier o sistema expreso, en sobre cerrado, de que tenga conocimiento la institución financiera. Todos los couriers autorizados para operar en el Ecuador, antes de tramitar cualquier envío al exterior, deberán recabar del ordenante una declaración en formulario, del que sea destinatario el Servicio de Rentas Internas, expresando que en el sobre o paquete no van incluidos cheques o dinero al exterior.

Se presumirá salida de divisas y por ende se causará este impuesto, en el caso de realizarse importaciones por personas naturales o sociedades ecuatorianas o domiciliadas en el país que tengan como actividad la importación y comercialización de los bienes que importen, cuando los pagos se generen desde el exterior.

Toda importación de personas naturales o sociedades ecuatorianas o extranjeras domiciliadas o residentes en el Ecuador se presume pagada con recursos que causen el Tributo en el Ecuador, aún cuando los pagos no se hagan por remesas o transferencias, sino con recursos financieros en el exterior del importador o de terceros.

.- No son objeto de impuesto a la salida de divisas las transferencias, envío o traslados de divisas al exterior realizadas por los siguientes sujetos:

I) Entidades y organismos del Estado inclusive empresas públicas, según la definición contenida en la Constitución de la República.

II) Organismos internacionales y sus funcionarios extranjeros debidamente acreditados en el país; misiones diplomáticas, oficinas consulares, o funcionarios extranjeros de estas entidades, debidamente acreditados en el país, y bajo el sistema de reciprocidad, conforme la "Ley sobre inmunidades, privilegios y franquicias diplomáticas, consulares y de los organismos internacionales", y los Convenios Internacionales vigentes.

.- Sujeto Activo.- El sujeto activo de este impuesto es el Estado ecuatoriano que lo administrará a través del Servicio de Rentas Internas.

.- Sujeto Pasivo.- Son sujetos pasivos del Impuesto a la Salida de Divisas las personas naturales, sucesiones indivisas y las sociedades privadas, en los términos de la Ley de Régimen Tributario Interno, nacionales o extranjeras, que transfieran o envíen dinero al

exterior en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, envíos, retiros o pagos de cualquier naturaleza realizados con o sin la intermediación de instituciones del sistema financiero.

Las entidades que integran el Sistema Financiero Nacional se constituyen obligatoriamente en agentes de retención de este impuesto por las transferencias que realicen por disposición de sus clientes.

.- Exenciones.- Los ciudadanos ecuatorianos y extranjeros que abandonen el país portando en efectivo hasta una fracción básica desgravada de impuesto a la renta de personas naturales estarán exentos de este impuesto; en lo demás estarán gravados.

Las transferencias realizadas al exterior de hasta 1000 dólares de los Estados Unidos de América, estarán exentas del Impuesto a la Salida de Divisas, recayendo el gravamen sobre lo que supere tal valor. En el caso de que el hecho generador se produzca con la utilización de tarjetas de crédito o de débito no se aplicará esta exención.

También están exonerados los pagos realizados al exterior, por concepto de la amortización de capital e intereses generados sobre créditos otorgados por instituciones financieras internacionales, con un plazo mayor a un año, destinados al financiamiento de inversiones previstas en el Código de la Producción. En estos casos, la tasa de interés de dichas operaciones deberá ser inferior a la tasa de interés activa referencial a la fecha del registro del crédito. Se exceptúa de este beneficio a las instituciones del sistema financiero nacional y los pagos relacionados con créditos concedidos por partes relacionadas o instituciones financieras constituidas o domiciliadas en paraísos fiscales o, en general, en jurisdicciones de menor imposición.

Asimismo, habrá exoneración sobre los pagos realizados al exterior por parte de administradores y operadores de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE), tanto por concepto de importaciones de bienes y servicios relacionados con su actividad autorizada, así como para la amortización de capital e intereses generados sobre créditos que les hayan otorgado instituciones financieras internacionales, con un plazo mayor a un año, para el desarrollo de sus inversiones en el Ecuador. La tasa de interés de dichas operaciones deberá ser inferior a la tasa de interés activa referencial a la fecha del registro del crédito. Se exceptúa de este beneficio los casos en que el crédito haya sido concedido por partes relacionadas, o por una institución financiera constituida o domiciliada en paraísos fiscales, o en jurisdicciones de menor imposición.

.- Base Imponible.- La base imponible del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) es el monto del traslado de divisas, de la acreditación o depósito, o el monto del cheque, transferencia o giro al exterior.

.- Declaración y Pago del Impuesto.- Los sujetos pasivos del Impuesto a la Salida de Divisas declararan y pagaran el impuesto de la manera siguiente:

a) En los casos en que la salida de capitales, como producto de transferencias hacia el exterior, fuese efectuada por personas naturales y sociedades, diferentes de instituciones financieras, el Impuesto a la Salida de Divisas será retenido por la institución financiera a través de la cual se realizó la operación.

Esta entidad acreditará los impuestos retenidos en una cuenta única de donde los recursos no podrán ser retirados sino hasta cuando deban ser transferidos a la cuenta respectiva en el Banco Central del Ecuador mensualmente, de acuerdo al calendario de pago de retenciones en la fuente establecido en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y sus reformas. Los mismos plazos se aplicarán para la declaración del impuesto ante el Servicio de Rentas
Internas.

En el caso de no darse la transferencia deliberada del impuesto retenido según lo establecido, este hecho será considerado como defraudación tributaria al fisco por parte de la institución financiera implicada, recayendo sobre el representante legal las sanciones civiles y penales pertinentes, según lo establecido en la legislación ecuatoriana.

b) Los sujetos pasivos que no utilicen el sistema financiero deberán declarar y pagar el impuesto dentro de los dos días siguientes a la operación, en cualquiera de las instituciones financieras, en la forma que se establezca en el Reglamento.

c) En el caso de que instituciones financieras nacionales o extranjeras domiciliadas en el Ecuador sean las que retiren divisas hacia el exterior, el Banco Central del Ecuador efectivizará la salida de los recursos monetarios al exterior previo al pago del impuesto y entregará al Servicio de Rentas Internas diariamente la información asociada a estas transacciones. El impuesto deberá ser acreditado dentro de los dos días hábiles siguientes por parte de la institución financiera a la cuenta respectiva en el Banco Central del Ecuador y declarado mensualmente al Servicio de Rentas Internas de acuerdo al calendario de pago de retenciones en la fuente establecido en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

De igual manera que en el caso anterior, el no pago de este impuesto por parte de cualquier institución financiera será considerado como defraudación tributaria por parte de la institución financiera implicada según lo establecido en el literal a.

.- Tarifa del Impuesto.- La tarifa del Impuesto a la Salida de Divisas es del 2%.

.- Destino del Impuesto.- El producto de este impuesto se depositará en la cuenta del Servicio de Rentas Internas en el Banco Central de Ecuador. Una vez efectuados los respectivos registros contables, los valores correspondientes se transferirán en el plazo máximo de 24 horas a la Cuenta Corriente Unica del Tesoro Nacional, para el financiamiento del Presupuesto General del Estado.

CAPITULO II
CREACION DEL IMPUESTO A LOS INGRESOS EXTRAORDINARIOS

.- Objeto del impuesto.- Establécese el impuesto a los ingresos extraordinarios obtenidos por las empresas que han suscrito contratos con el Estado para la exploración y explotación de recursos no renovables.

.- Concepto de ingresos extraordinarios.- Para efectos de este impuesto se considera ingresos extraordinarios a aquellos percibidos por las empresas contratantes, generados en ventas a precios superiores a los pactados o previstos en los respectivos contratos.

.- Sujeto activo.- El sujeto activo de este impuesto es el Estado. Lo administrará a través del Servicio de Rentas Internas.

.- Sujetos pasivos.- Son sujetos pasivos del Impuesto a los Ingresos Extraordinarios las empresas que han suscrito contratos con el Estado para la exploración y explotación de recursos no renovables.

.- Declaración y pago.- Los sujetos pasivos declararán y pagarán este impuesto mensualmente dentro del mes siguiente en que el impuesto se haya generado, en las formas y plazos que mediante resolución del Director General del Servicio de Rentas Internas se establezcan para el efecto.

.- Crédito Tributario.- Podrá ser utilizado como crédito tributario, que se aplicará para el pago del impuesto a la renta del ejercicio económico corriente, los pagos realizados por

concepto de impuesto a la salida de divisas en la importación de materias primas, bienes de capital e insumos para la producción, siempre que, al momento de presentar la declaración aduanera de nacionalización, estos bienes registren tarifa 0% de ad-valórem en el arancel nacional de importaciones vigente.

.- Base imponible.- La base imponible está constituida por la totalidad de los ingresos extraordinarios, constituyendo estos la diferencia entre el precio de venta y el precio base establecido en el contrato, multiplicado por la cantidad de unidades vendidas, a la que hace referencia dicho precio.

Cuando el precio base de los recursos no renovables no haya sido especificado en el correspondiente contrato, será establecido por el Presidente de la República, mediante Decreto Ejecutivo, que en ningún caso será menor al precio internacional vigente a la fecha de suscripción del contrato.

El precio base será ajustado conforme la variación del Indice de Precios al Consumidor de los Estados Unidos de América, publicado por el Banco Central del Ecuador.

Para el cálculo de la base imponible se incluirán los ajustes por precios de referencia o precios de transferencia, ajustes de calidad y otros que sean aplicables para efectos de impuesto a la renta.

.- Tarifa del impuesto.- La tarifa del impuesto es del 70%.

.- Los valores que por otras normas hayan sido pagados al Estado por concepto de ingresos extraordinarios, constituirán crédito de este impuesto.

.- El pago de este impuesto constituye gasto deducible para la liquidación del Impuesto a la Renta, conforme lo establece la Ley de Régimen Tributario Interno.

CAPITULO III
CREACION DEL IMPUESTO A LAS TIERRAS RURALES

.- Establécese el impuesto anual sobre la propiedad o posesión de inmuebles rurales que se regirá por las disposiciones del presente título.

.- Hecho Generador.- Se considera hecho generador de este impuesto la propiedad o posesión de tierras de superficie igual o superior a 25 hectáreas en el sector rural según la delimitación efectuada por cada municipalidad en las ordenanzas correspondientes que se encuentre ubicado dentro de un radio de cuarenta kilómetros de las cuencas hidrográficas, canales de conducción o fuentes de agua definidas por el Ministerio de Agricultura y Ganadería o por la autoridad ambiental. La propiedad o posesión se entenderá conforme se determine en el Reglamento.

Para el establecimiento de la superficie de tierras gravadas con este impuesto se sumarán todos los predios del contribuyente.

.- Sujeto Activo.- El Estado es el sujeto activo de este impuesto quien lo administrará a través del Servicio de Rentas Internas.

.- Sujetos Pasivos.- Están obligados al pago de este tributo en calidad de contribuyentes, las personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades, que sean propietarios o posesionarios de inmuebles rurales, con las salvedades previstas en la presente ley.

.- Base imponible.- Para el cálculo del impuesto se considerará como base imponible al área total correspondiente a todos los inmuebles rurales de propiedad o posesión del sujeto pasivo a nivel nacional, determinados en el catastro que para el efecto elaborarán conjuntamente los municipios con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca o su equivalente. Esta información deberá ser remitida y actualizada de manera anual al Servicio de Rentas Internas, de conformidad con lo que se determine en el Reglamento para la aplicación del Impuesto a las Tierras Rurales.

.- Cuantía.- Los sujetos pasivos deberán pagar el valor equivalente al uno por mil de la fracción básica no gravada del Impuesto a la Renta de personas naturales y sucesiones indivisas prevista en la Ley de Régimen Tributario Interno, por cada hectárea o fracción de hectárea de tierra que sobrepase las 25 hectáreas.

.- Deducible.- Este impuesto, multiplicado por cuatro, será deducible para el cálculo de la renta generada exclusivamente por la producción de la tierra y hasta por el monto del ingreso gravado percibido por esa actividad en el correspondiente ejercicio económico, aplicable al Impuesto a la Renta Global.

.- Exoneraciones.- Están exonerados de este impuesto los propietarios o poseedores de inmuebles en los siguientes casos:

a) Los inmuebles ubicados en ecosistemas páramos, debidamente definidos por el Ministerio de Ambiente.

b) Los inmuebles ubicados en áreas de protección o reserva ecológica públicas o privadas, registradas en el organismo público correspondiente.

c) Los inmuebles de las comunas, pueblos indígenas, cooperativas, uniones, federaciones y confederaciones de cooperativas y demás asociaciones de campesinos y pequeños agricultores, legalmente reconocidas.

d) Humedales y bosques naturales debidamente calificados por la autoridad ambiental.

e) Los inmuebles de propiedad del Estado y demás entidades que conforman el sector público.

f) Los inmuebles de propiedad de Universidades o Centros de Educación superior reconocidos por el CONESUP, excepto las particulares autofinanciadas, en la parte que destinen para investigación o educación agropecuaria.

g) Inmuebles que cumplan una función ecológica, en cuyos predios se encuentren áreas de conservación voluntaria de bosques y ecosistemas prioritarios, debidamente calificados por el Ministerio de Ambiente.

h) Territorios que se encuentren en la categoría de Patrimonio de Areas Naturales del Ecuador -PANE- Areas Protegidas de régimen provincial o cantonal, bosques privados y tierras comunitarias.

i) Los predios rurales sobre los cuales haya acontecido casos de fuerza mayor o caso fortuito debidamente justificados y certificados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, que afecten gravemente el rendimiento y productividad de los mismos.

.- Liquidación y pago.- El Servicio de Rentas Internas determinará el impuesto en base al

catastro que elaboren conjuntamente los municipios con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca o su equivalente. Los sujetos pasivos lo pagarán en la forma y fechas determinados en el Reglamento para la aplicación de este impuesto.

CAPITULO IV
CREACION DEL IMPUESTO A LOS ACTIVOS EN EL EXTERIOR

.- Establécese el impuesto mensual sobre los fondos disponibles e inversiones que mantengan en el exterior las entidades privadas reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y las Intendencias del Mercado de Valores de la Superintendencia de Compañías.

.- Hecho Generador.- Se considera hecho generador de este impuesto a la tenencia a cualquier título, de fondos disponibles en entidades domiciliadas fuera del territorio nacional o de inversiones emitidas por emisores domiciliadas fuera del territorio nacional.

.- Sujeto Activo.- El Estado es el sujeto activo de este impuesto quien lo administrará a través del Servicio de Rentas Internas.

.- Sujetos Pasivos.- Están obligados al pago de este tributo en calidad de contribuyentes, las entidades privadas reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y por las Intendencias del Mercado de Valores de la Superintendencia de Compañías.

.- Base Imponible.- Para el cálculo del impuesto se considerará como base imponible el saldo promedio mensual de los fondos disponibles en entidades extranjeras domiciliadas o no en el Ecuador y de inversiones emitidas por emisores domiciliados fuera del territorio nacional que mantengan los sujetos pasivos.

.- Tarifa.- La tarifa de este impuesto es del 0.084% mensual sobre la base imponible.

.- Liquidación y pago.- Los sujetos pasivos de este impuesto lo liquidarán y pagarán mensualmente en las instituciones financieras autorizadas, en los plazos que se establezcan en el reglamento y mediante los formularios que el Servicio de Rentas Internas establezca para el efecto.

.- Sanciones por incumplimiento.- La presentación tardía de la declaración de este impuesto se sancionará con una multa equivalente al 3% del impuesto causado por cada mes o fracción

de retraso, monto que no podrá superar el valor del impuesto.

.- Destino del impuesto.- La recaudación total del impuesto ingresará al Presupuesto General del Estado.

Título Quinto
DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA.- Todas las sociedades que gocen de exoneraciones tributarias, sean destinatarias de tributos o de cualquier forma se beneficien o participen de ellos, se encuentran sometidas al control de la Contraloría General del Estado, en los términos previstos en su Ley Orgánica y demás normas aplicables.

SEGUNDA.- Las Universidades y Escuelas Politécnicas públicas, las cofinanciadas por el Estado; los Institutos Superiores Técnicos y Tecnológicos públicos y los cofinanciados por el Estado; los Municipios y Consejos Provinciales que venían siendo beneficiarios de la llamada donación del Impuesto a la Renta, recibirán anualmente en compensación y con cargo al Presupuesto General del Estado un valor equivalente a lo recibido por el último ejercicio económico, que se ajustará anualmente conforme el deflactor del Producto Interno Bruto. El Presidente de la República, mediante Decreto establecerá los parámetros y mecanismo de compensación.

TERCERA.- Las Universidades y Escuelas Politécnicas y las entidades del sector público que, por las reformas que por esta Ley de introducen, dejan de ser beneficiarias de las preasignaciones que se establecían en la Ley de Régimen Tributario Interno, recibirán en compensación, del Presupuesto General del Estado, un valor de por lo menos el equivalente a lo recibido por el último ejercicio económico, que se ajustará anualmente conforme el deflactor del Producto Interno Bruto. El Presidente de la República, mediante Decreto establecerá los parámetros y mecanismo de compensación.

DISPOSICIONES DEROGATORIAS

PRIMERA.- Derógase el Art. 46 de la Ley 51, publicada en el Registro Oficial No. 349, de 31 de diciembre de 1993, reformado por el Art. 49 de la Ley 99-24, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 181, del 30 de abril de 1999.

SEGUNDA.- Derógase la Disposición Final Primera de la Ley 51, publicada en el Registro Oficial No. 349, de 31 de diciembre de 1993, reformada por el Art. 21 del Decreto Ley 05, publicado en el Registro Oficial 396 del 10 de marzo de 1994, por el literal b) del Art. 49 de la Ley 99-24, publicada en el Registro Oficial Suplemento 181 del 30 de abril de 1999; y por el literal b) del Art. 60 de la Ley 2001-41, publicada en el Registro Oficial Suplemento 325 de 14 de mayo de 2001.

TERCERA.- Derógase el artículo agregado al Código Penal por el artículo 50 de la Ley 51, publicada en el Registro Oficial 349 del 3|1 de diciembre de 1993.

CUARTA.- Se deroga la disposición final Primera de la Ley para la Reforma de las Finanzas Públicas, publicada en el Suplemento del R.O. del 30 de abril de 1999.

QUINTA.- Se deroga La ley de deducción del impuesto a la renta a las personas naturales o jurídicas que hagan donaciones y subvenciones a la fundación malecón 2000 (Ley No. 26). RS 173 15/10/1997.

SEXTA.- Se deroga la ley que otorga, a través de donaciones voluntarias, participación en el impuesto a la renta a los municipios y consejos provinciales del país (Ley No. 2002-92). RO 716 02/12/2002.

SEPTIMA.- Se deroga la Disposición general segunda y disposición transitoria cuarta de la Ley de Reforma Tributaria 2001-41.

OCTAVA.- Se deroga la Ley 2005-20, "Ley de Beneficios Tributarios para Nuevas Inversiones Productivas, Generación de Empleo y Prestación de Servicios" publicada en el Registro Oficial 148 de 18 de noviembre de 2005.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

PRIMERA: Hasta que se promulgue una ley que defina las participaciones de las entidades del régimen seccional autónomo en el presupuesto general del Estado, las municipalidades ecuatorianas participarán en la distribución del Impuesto a la Renta de la siguiente forma:

a) 10% para el Fondo de Desarrollo Seccional
b) 6% para el Fondo de Salvamento del Patrimonio Cultural de los municipios del país distintos de los ubicados en las provincias de Guayas y Manabí.

SEGUNDA: Hasta que se promulgue una ley que defina las participaciones de las Universidades en el presupuesto del Estado, las universidades tendrán la siguiente participación en la distribución del Impuesto a la Renta:

a) Universidades y Escuelas Politécnicas públicas: 10% de la recaudación total.
b) Universidades Particulares cofinanciadas: 1% de la recaudación total.

TERCERA: Hasta que se promulgue una ley que defina las participaciones de las entidades del régimen seccional autónomo en el presupuesto general del Estado, las municipalidades ecuatorianas o las empresas públicas de agua o saneamiento, recibirán una compensación equivalente al monto percibido por su participación en el Impuesto a los consumos especiales, ICE, en el año 2007.

CUARTA: Hasta que se promulgue una ley que defina las participaciones de las diferentes entidades deportivas del país, en el presupuesto general del Estado, todas aquellas que recibieron fondos correspondientes al 1/3 del impuesto a los consumos especiales, ICE, tendrán derecho a una compensación equivalente al monto recibido en el año 2007. De ser el caso se ajustará anualmente conforme el deflactor del producto interno bruto.

QUINTA: El financiamiento previsto en la Ley de Maternidad Gratuita y Atención a la Infancia, con cargo al Impuesto a los consumos especiales, será reemplazado con recursos del presupuesto general del Estado, por un valor equivalente al menos a lo asignado en el año 2007. De ser el caso se ajustará anualmente conforme el deflactor del producto interno bruto.

SEXTA: Disposición derogada por Ley No. 00, publicada en Registro Oficial Suplemento 303 de 19 de Octubre del 2010.

SEPTIMA: Las infracciones tributarias cometidas antes de la vigencia de esta Ley serán sancionadas de conformidad con las normas vigentes a la época de su cometimiento, pero su juzgamiento se realizará de conformidad con el procedimiento establecido en este Código.

OCTAVA: El Director General del Servicio de Rentas Internas, en la administración tributaria central y, de modo facultativo, prefectos provinciales y alcaldes, en su caso, en la administración tributaria seccional y las máximas autoridades de la administración tributaria de excepción, mediante resolución, darán de baja los títulos de crédito, liquidaciones, resoluciones, actas de determinación y demás documentos contentivos de obligaciones tributarias, incluidas en ellas el tributo, intereses y multas, que sumados por cada contribuyente no superen un salario básico unificado del trabajador en general, vigente a la publicación de la presente y que se encuentren prescritos o en mora de pago por un año o más, háyase iniciado o no acción coactiva.

NOVENA: El impuesto a las Ingresos Extraordinarios establecido en la presente Ley se aplicará a los contratos que se suscriban a partir de la publicación de esta Ley Décima: En el plazo de ciento ochenta días a partir de la publicación de la presente Ley en el Registro Oficial, el Servicio de Rentas Internas establecerá los mecanismos y condiciones para el inicio de la aplicación del Régimen Tributario Simplificado.

DECIMO PRIMERA: El Servicio de Rentas Internas deberá emitir las Resoluciones a las que se refiere esta Ley, en el plazo de treinta días contados desde su publicación.

DECIMO SEGUNDA: Para la elaboración del catastro referido en las normas de creación del Impuesto a los Predios Rurales, las entidades obligadas a entregar información para su elaboración tendrán el plazo de 24 meses contados desde la recepción del crédito entregado por el Banco del Estado.

DECIMO TERCERA: Para la elaboración de los catastros rurales de todo el país se

creará en los próximos 90 días una línea de crédito en el Banco del Estado a fin de que las Municipalidades, en un plazo no mayor de 18 meses, contados desde la aprobación y desembolso del crédito elaboren cartografía digital en escala 1:5.000 y el respectivo catastro inmobiliario de predios rurales. Los créditos solicitados por las municipalidades serán concedidos en forma obligatoria por el Banco del Estado previa suscripción de un fideicomiso público que sirva para pagar dicho crédito en un plazo no mayor a 8 años.

DECIMO CUARTA: Los Reglamentos necesarios para la aplicación de las reformas y nuevos tributos que se establecen en esta Ley serán dictados por el Presidente de la República en el plazo de noventa días.

DECIMO QUINTA: Todos aquellos juicios que se encuentren pendientes de resolución en los Tribunales Distritales de lo Fiscal, iniciados antes del 31 de diciembre de 1993 y cuya cuantía dolarizada según el Art. 11 de la Ley para la Transformación Económica del Ecuador, no superen los US$ 300 dólares de los Estados Unidos de América serán archivados y se eliminarán de las cuentas contables fiscales, sea que se trate de valores reclamados por el contribuyente o por cobrar a favor del fisco.

DISPOSICIONES FINALES

PRIMERA.- La presente Ley entrará en vigencia a partir del día siguiente a su publicación en el Registro Oficial y prevalecerá sobre toda norma que se le oponga.

SEGUNDA.- A partir de la publicación de la misma en el Registro Oficial, el Código Tributario tendrá categoría de Ley Orgánica y sus disposiciones prevalecerán sobre cualquier cuerpo de Ley que tenga categoría de General, anterior o posterior, que se le oponga.

Dada y suscrita en el Centro Cívico Alfaro, cantón Montecristi, provincia de Manabí, el veintiocho de diciembre de dos mil siete.

RESOLUCIÓN No. NAC-DGER2008-0182
EL DIRECTOR GENERAL DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
Considerando:
Que, el Servicio de Rentas Internas, con el fin de precautelar y defender sus intereses fiscales,considera imprescindible establecer normas y regulaciones que limiten las prácticas de elusión y evasión tributaria internacional, las cuales se ven acentuadas mediante la utilización de países cuyos sistemas tributarios ofrecen beneficios fiscales para atraer rentas de no residentes; Que, el artículo innumerado posterior al Art. 4 de la Ley de Régimen Tributario Interno, incluido por el Art. 56 de La Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria señala que "se considerarán partes relacionadas a sujetos pasivos que realicen transacciones con sociedades domiciliadas, constituidas o ubicadas en una jurisdicción fiscal de menor imposición o en Paraísos Fiscales"; Que, en el mismo artículo se establece que "serán jurisdicciones de menor imposición y paraísos fiscales, aquellos que señale el Servicio de Rentas Internas, pudiendo basarse para ello en la información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE y el Grupo de Acción Financiera Internacional GAFI"; Que, de manera particular, la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria contiene algunas disposiciones normativas que hacen referencia al tratamiento de transacciones realizadas en paraísos fiscales, con la finalidad de combatir las prácticas nocivas de elusión y evasión tributaria internacional, eliminando escudos fiscales;
Que, la Administración Tributaria ha aplicado criterios técnicos y objetivos para señalar como "paraíso fiscal" o jurisdicción de "menor imposición" a los dominios, jurisdicciones, territorios,
Estados asociados o regímenes fiscales preferenciales que se detallan en esta resolución, criterios que se encuentran sustentados en la experiencia legislativa comparada y en la

práctica doctrinaria a nivel mundial; Que, de conformidad con el Art. 8 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas, el Director General tiene la facultad de expedir mediante resoluciones, disposiciones de carácter general y obligatorio, necesarias para la aplicación de normas generales y reglamentarias y para la armonía y eficiencia de su administración; y,

En uso de sus facultades legales, Resuelve:

Art. 1.- Las disposiciones de la presente resolución se aplican a paraísos fiscales y regímenes fiscales preferentes.

Art. 2.- (Reformado por el Art. 1 de la Res. NAC-DGERCGC09-00704, R.O. 58, 30-X-2009).-

Para todos los efectos previstos en la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador, se consideran como paraísos fiscales y como regímenes fiscales preferentes, incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios o Estados asociados, aquellos que se detallan a continuación:

ANGUILA (Territorio no autónomo del Reino Unido)

ANTIGUA Y BARBUDA (Estado independiente)

ANTILLAS HOLANDESAS (Territorio de Países Bajos)

ARCHIPIÉLAGO DE SVALBARD

ARUBA (Territorio de Países Bajos)

ISLA DE ASCENSIÓN

BARBADOS (Estado independiente)

BELICE (Estado independiente)

BERMUDAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)

BRUNEI DARUSSALAM (Estado independiente)

CAMPIONE D'ITALIA (Comune di Campioned'Italia)

COLONIA DE GIBRALTAR

COMUNIDAD DE LAS BAHAMAS (Estado independiente)

EL COMMONWEALTH DE DOMINICA (Estado asociado)

EMIRATOS ÁRABES UNIDOS (Estado independiente)

ESTADO ASOCIADO DE GRANADA (Estado independiente)

ESTADO DE BAHREIN (Estado independiente)

ESTADO DE KUWAIT (Estado independiente)

ESTADO DE QATAR (Estado independiente)

ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO (Estado asociado a los EEUU)

FEDERACIÓN DE SAN CRISTÓBAL (Islas Saint Kitts and Nevis: independientes)

GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO

GROENLANDIA

GUAM (Territorio no autónomo de los EEUU)

HONG KONG (Territorio de China)

ISLA DE COCOS O KEELING

ISLA DE COOK (Territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)

ISLA DE MAN (Territorio del Reino Unido)

ISLA DE NORFOLK

ISLA DE SAN PEDRO Y MIGUELÓN

ISLA QESHM

ISLAS AZORES

ISLAS CAIMÁN (Territorio no autónomo del Reino Unido)

ISLAS CHRISTMAS

ISLAS DEL CANAL (Guernesey, Jersey, Alderney, Isla de Great Stark, Herm, Little Sark, Brechou,

Jethou, Lihou)

ISLAS DEL PACÍFICO

ISLAS SALOMÓN

ISLAS TURKAS E ISLAS CAICOS (Territorio no autónomo del Reino Unido)

ISLAS VÍRGENES BRITÁNICAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)

ISLAS VÍRGENES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

KIRIBATI

LABUAN

MACAO

MADEIRA (Territorio de Portugal)

MONTSERRAT (Territorio no autónomo del Reino Unido)

MYAMAR (ex Birmania)

NIGERIA

NIUE

PALAU

PITCAIRN

POLINESIA FRANCESA (Territorio de Ultramar de Francia)

PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN (Estado independiente)

PRINCIPADO DE MÓNACO

PRINCIPADO DEL VALLE DE ANDORRA

REINO DE SWAZILANDIA (Estado independiente)

REINO DE TONGA (Estado independiente)

REINO HACHEMITA DE JORDANIA

REPÚBLICA COOPERATIVA DE GUYANA (Estado independiente)

REPÚBLICA DE ALBANIA

REPÚBLICA DE ANGOLA

REPÚBLICA DE CABO VERDE (Estado independiente)

REPÚBLICA DE CHIPRE

REPÚBLICA DE DJIBOUTI (Estado independiente)

REPÚBLICA DE LAS ISLAS MARSHALL (Estado independiente)

REPÚBLICA DE LIBERIA (Estado independiente)

REPÚBLICA DE MALDIVAS (Estado independiente)

REPÚBLICA DE MALTA (Estado independiente)

REPÚBLICA DE MAURICIO

REPÚBLICA DE NAURU (Estado independiente)

REPÚBLICA DE PANAMÁ (Estado independiente)

REPÚBLICA DE SEYCHELLES (Estado independiente)

REPÚBLICA DE TRINIDAD Y TOBAGO

REPÚBLICA DE TÚNEZ

REPÚBLICA DE VANUATU

REPÚBLICA DEL YEMEN

REPÚBLICA DEMOCRÁTICA SOCIALISTA DE SRI LANKA

SAMOA AMERICANA (Territorio no autónomo de los EEUU)

SAMOA OCCIDENTAL

SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS (Estado independiente)

SANTA ELENA

SANTA LUCÍA

SERENÍSIMA REPÚBLICA DE SAN MARINO (Estado independiente)

SULTANADO DE OMAN

TOKELAU

TRIESTE (Italia)

TRISTAN DA CUNHA (SH Saint Helena)

TUVALU

ZONA ESPECIAL CANARIA

ZONA LIBRE DE OSTRAVA

Art. 3.- Sin perjuicio de lo señalado en el artículo anterior, se considerarán paraísos fiscales,incluidos, en su caso, dominios, jurisdicciones, territorios, Estados asociados o regímenes fiscales preferenciales, aquellos donde la tasa del Impuesto sobre la Renta o

impuestos de naturaleza idéntica o análoga, sea inferior a un sesenta por ciento (60%) a la que corresponda en el Ecuador sobre las rentas de la misma naturaleza de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno.

Art. 4.- (Reformado por el Art. 1 de la Res. NAC-DGER2008-1343, R.O. 472, 21-XI-2008).- Podrán ser excluidos, de la categoría de paraísos fiscales y regímenes fiscales preferencialesaquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios o Estados asociados que suscriban y pongan en vigencia un convenio para evitar la doble tributación internacional que contenga cláusula de intercambio de información o un convenio específico de intercambio de información entre Administraciones Tributarias, y además, que por aplicación de sus normas internas no pueda alegarse secreto bancario, bursátil o de otro tipo ante el pedido de información del Servicio de Rentas Internas o, en su caso, que establezcan en su legislación interna modificaciones en el Impuesto a la Renta a fin de adecuarlo a los parámetros internacionales en esa materia, que le hagan perder la característica de paraísos fiscales o de regímenes fiscales preferenciales. Art. 5.- No obstante a lo indicado en el artículo anterior, aquellos países, dominios, jurisdicciones, territorios o estados asociados que no proporcionen información que le sea solicitada con referencia a la cláusula de intercambio de información del respectivo convenio para evitar la doble imposición internacional, serán considerados paraísos fiscales para los fines de la aplicación de la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador y demás normativa tributaria vigente.

Art. 6.- La presente resolución entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y publíquese

Previó y firmó la resolución que antecede el economista Carlos Marx Carrasco Vicuña, DirectorGeneral del Servicio de Rentas Internas, en Quito, D. M., a 21 de febrero del 2008.

FUENTES DE LA PRESENTERESOLUCIÓN:

1.- Resolución NAC-DGER2008-0182 (Segundo Suplemento del Registro Oficial 285, 29-II-2008)

2.- Resolución NAC-DGER2008-1343 (Registro Oficial 472, 21-XI-2008)

3.- Resolución NAC-DGERCGC09-00704 (Registro Oficial 58, 30-X-2009)

EMPRESAS COMPARABLES A "EDF"					
N.	**Empresa**	**Empresa Aceptada**	**Falta de informacion Financiera y Operativa**	**Diferentes Funciones**	**Diferentes Servicio y/o Mercado**
1	COSTCO WHOLESALE CORP			x	x
2	KINGFISHER PLC			x	x
3	OPEN JOINT STOCK COMPANY 'MAGNIT'			x	x
4	DOLLAR GENERAL CORP			x	x
5	FAMILY DOLLAR STORES, INC.			x	
6	THE DAIEI INC			x	x
7	DOLLAR TREE, INC.			x	
8	GRUPO CARSO, S.A.B. DE C.V.			x	x
9	DON QUIJOTE HOLDINGS CO.LTD.			x	
10	IZUMI CO LTD			x	x
11	BIG LOTS, INC.			x	
12	MARUI GROUP CO., LTD.			x	
13	KOMERI CO LTD			x	x
14	FUJI CO LTD				
15	ALCO STORES, INC.	x			
16	TUESDAY MORNING CORP	x			
17	DOLLARAMA INC			x	
18	WAREHOUSE GROUP LIMITED, THE	x			
19	AXIAL RETAILING INC.			x	
20	ABDULLAH AL OTHAIM MARKETS COMPANY (SAUDI JOINT STOCK COMPANY)			x	
21	AEON STORES (HONG KONG) COMPANY LIMITED			x	x
22	NANJING CENTRAL EMPORIUM (GROUP) STOCKS CO., LTD.			x	x

N.	Empresa	Empresa Aceptada	Falta de informacion Financiera y Operativa	Diferentes Funciones	Diferentes Servicio y/o Mercado
23	CFS CORP.			x	x
24	YAMAZAWA CO LTD			x	
25	OLYMPIC GROUP CORPORATION			x	
26	MARUKYO CORPORATION		x	x	
27	MARUKYU CO LTD			x	
28	PLANT CO., LTD.			x	
29	CHANGSHA TONGCHENG HOLDINGS CO., LTD			x	x
30	GUANGZHOU FRIENDSHIP GROUP CO., LTD.			x	
31	GORDMANS STORES, INC.			x	
32	SHANGHAI NEW WORLD CO., LTD. (SNW)			x	
33	AL MEERA CONSUMER GOODS CO. Q.S.C.			x	x
34	SERIA CO LTD	x			
35	ENCHO CO LTD			x	
36	DAIYU EIGHT CO LTD			x	x
37	MARUYOSHI CENTER INC.			x	
38	MATSUYA CO., LTD.			x	x
39	HANGZHOU JIEBAI GROUP CO.,LIMITED.		x	x	
40	DUNELM GROUP PLC	x			
41	SHENYANG COMMERCIAL CITY CO., LTD.			x	x
42	SHANGHAI XINHUA MEDIA CO., LTD.			x	
43	LEC, INC.			x	x
44	POYA CO., LTD.			x	

N.	Empresa	Empresa Aceptada	Falta de informacion Financiera y Operativa	Diferentes Funciones	Diferentes Servicio y/o Mercado
45	BAIDA GROUP CO., LTD			x	
46	HIRAKI CO., LTD.			x	
47	JASON CO., LTD.			x	
48	ZAKKAYA BULLDOG CO LTD			x	x
49	BAHRAIN DUTY FREE SHOP COMPLEX BSC			x	x
50	SICHUAN DATONG GAS DEVELOPMENT CO., LTD.			x	x
51	HARBIN CHURIN GROUP JOINTSTOCK CO., LTD.			x	x
52	JORDANIAN DUTY FREE SHOPS P.L.C			x	x
53	HOC MON TRADE JOINT STOCK COMPANY			x	x
54	SHANGHAI JOIN BUY CO., LTD			x	x
55	GOWING BROS LIMITED			x	x
56	FRANCHISE BANCORP INC			x	
57	FILTER VISION PUBLIC COMPANY LIMITED			x	
58	SONG DA THANH HOA JOINT STOCK COMPANY			x	x