

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR-MATRIZ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA.**

**ANÁLISIS DEL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA DE LAS
OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DE LA EMPRESA
ALAMEDAECU COMERCIO S.A. DEL PERIODO FISCAL 2015 Y
CARTA DIAGNÓSTICO QUE INCLUYE LA EVALUACIÓN
OBTENIDA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

DIANA ESTEFANÍA DÍAZ VALENCIA

DIRECTOR: MGTR. IDRIAN ESTRELLA SILVA

LINEA DE INVESTIGACIÓN: PRECIOS DE TRANSFERENCIA

QUITO, JULIO 2017

DIRECTOR:

Mgtr. Idrián Estrella Silva

INFORMANTES:

Mgtr. Efraín Becerra Paguay

Mgtr. Carlos Sierra Sierra

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de titulación a Dios por haberme guiado, protegido y cuidado en cada paso de mi vida personal y profesional. Por permitirme gozar un día más de vida junto a mi familia.

A mis padres, hermanas, abuelitas, tíos, primos y amigos quienes con su apoyo incondicional me alentaron a conseguir este objetivo en estos cinco años de carrera universitaria.

Diana

AGRADECIMIENTO

A Dios por estar presente en todo momento ya que sin él no estaría cumpliendo otra meta más en mi vida.

A mis padres Diego y Mónica quienes han guiado mis pasos, con su ejemplo de honestidad, amor y perseverancia. No tengo palabras para agradecerles todo el esfuerzo realizado.

A mis hermanas Paola y Pamela quienes son una parte importante en mi vida, por su apoyo incondicional y motivación para luchar cada día.

A mi abuelita, tíos, tías, primos, primas y Alejo que siempre estuvieron junto a mí, con palabras de aliento para afrontar los problemas.

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador y sus profesores por darme la oportunidad de ser una profesional con excelencia.

A Paúl Moreno por brindarme sus conocimientos y experiencia a lo largo de este tiempo logrando culminar el presente trabajo con éxito.

Finalmente, a mis amigos que son parte importante de mi carrera universitaria, gracias por su amistad, apoyo, consejos y momentos vividos.

Diana

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1 PRECIOS DE TRANSFERENCIA - ASPECTOS GENERALES	1
1.1 ANTECEDENTES	1
1.1.1 Antecedentes Mundiales	1
1.1.2 Antecedentes en América Latina	3
1.1.3 Antecedentes Locales	5
1.2 FUNDAMENTOS	11
1.3 MARCO NORMATIVO MUNDIAL Y LOCAL	12
1.3.1 Mundial	12
1.3.2 Local	12
1.4 DEFINICIONES	12
1.4.1 Precios de Transferencia	12
1.4.2 Principio de Plena Competencia	13
1.4.3 Partes relacionadas	14
1.5 MÉTODOS PARA APLICAR EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA	15
1.5.1 Método del Precio Comparable no Controlado (MPCNC)	15
1.5.2 Método del Precio de Reventa (MPR)	16
1.5.3 Método del Costo Adicionado (MCA)	18
1.5.4 Método de Distribución de Utilidades (MDU)	20
1.5.5 Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUO)	21
1.6 AJUSTES PARA LA APLICACIÓN DEL MÉTODO DE MÁRGENES TRANSACCIONALES DE UTILIDAD OPERACIONAL (MMTUO)	24
1.6.1 Ajuste por diferencia en cuentas por cobrar	25
1.6.2 Ajuste por diferencia en inventarios	26
1.6.3 Ajustes por diferencia en cuentas por pagar	26
2 TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS EFECTUADAS Y ANÁLISIS DE LAS FUNCIONES, ACTIVOS Y RIESGOS DE LA COMPAÑÍA	28
2.1 ALCANCE Y OBJETIVO	28
2.2 DETERMINACIÓN DE OBLIGACIONES DE ALAMEDAECU	29

2.3	DETERMINACIÓN DE PARTES RELACIONADAS	30
2.4	IDENTIFICACIÓN DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS	31
2.4.1	Importación de inventarios para distribución	31
2.4.2	Servicios técnicos	32
2.5	CARACTERIZACIÓN DE LAS TRANSACCIONES INTER-COMPAÑÍA	34
2.5.1	Prestación de servicios	34
2.5.2	Bienes tangibles	34
2.5.3	Bienes intangibles	35
2.5.4	Enajenación de acciones	35
2.5.5	Operación de financiamiento	35
2.6	ANÁLISIS FUNCIONAL	36
2.6.1	Antecedentes del grupo	36
2.6.2	Funciones realizadas por el grupo	39
2.6.3	Antecedentes compañía local	39
2.6.4	Funciones realizadas por la compañía local	43
2.6.5	Riesgos Asumidos	45
2.6.6	Activos Utilizados	49
2.6.7	Términos contractuales	51
2.7	ANÁLISIS DE MERCADO	54
2.7.1	Entorno Macroeconómico	54
2.7.2	Comportamiento y evolución de la industria en los ámbitos mundial y local	55
2.7.3	Comportamiento y evolución de la oferta y demanda en el mercado local	58
3	ANÁLISIS ECONÓMICO	62
3.1	DETALLE Y CUANTIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES EFECTUADAS CON PARTES RELACIONADAS	62
3.2	SELECCIÓN DEL MÉTODO PARA LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA (PPC)	63
3.2.1	Referencia técnica en materia de precios de transferencia	65
3.2.2	Comparables internos y externos	65
3.2.3	Transacciones con partes relacionadas que se encuentran bajo análisis	66
3.2.4	Métodos para la aplicación del Principio de Plena Competencia (PPC)	66

3.2.5 Selección del método	72
3.3 SELECCIÓN DEL INDICADOR DE RENTABILIDAD	74
3.4 SELECCIÓN Y DETALLE DE COMPARABLES.....	75
3.4.1 Determinación de Resultados Financieros Relacionados con las Operaciones Controladas	75
3.4.2 Determinación del Periodo a comparar	76
3.4.3 Comparables externos	76
3.5 AJUSTES EFECTUADOS	83
3.6 DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y LAS CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO DE LAS COMPAÑIAS COMPARABLES	86
3.7 ESTABLECIMIENTO DE LA MEDIANA Y DEL RANGO DE PLENA COMPETENCIA	91
4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	94
4.1 CONCLUSIONES.....	94
4.2 RECOMENDACIONES	95
BIBLIOGRAFÍA	97
ANEXOS.....	99
ANEXO A.- Carta diagnóstico de la evaluación obtenida de Precios de Transferencia del periodo fiscal 2015.	100
ANEXO B.- Términos contractuales entre Forever 21 Inc y Alameda DC, S de RL (Contrato Internacional de exclusividad de marca)	107
ANEXO C.- Documentación del sustento económico de las operaciones realizadas entre partes relacionadas del año 2015	107
ANEXO D.-Detalle de las compañías comparables no seleccionadas.....	108
ANEXO E.- Estados de Situación Financiera y de Resultados de la compañía analizada y de las comparables.....	115

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolución normativa legal en Ecuador	10
Gráfico 2: Ejemplo método del precio comparable no controlado (MPCNC)	16
Gráfico 3: Ejemplo método del precio de reventa (MPR)	17
Gráfico 4: Ejemplo método del costo adicionado (MCA)	19
Gráfico 5: Ejemplo método de márgenes transaccionales de utilidad operacional	23
Gráfico 6: Importación de inventarios para distribución	32
Gráfico 7: Servicios Técnicos	33
Gráfico 8: Transacciones con partes relacionadas del periodo fiscal 2015	34
Gráfico 9: Estructura organizacional Forever 21 Inc.	38
Gráfico 10: Línea de negocio y productos ALAMEDAECU	41
Gráfico 11: Operaciones con partes relacionadas año 2016	42
Gráfico 12: Distribución	44
Gráfico 13: Compras	45
Gráfico 14: Evolución exportaciones totales miles de US\$ (FOB)	59
Gráfico 15: Evolución exportaciones petroleras miles de US\$ (FOB)	59
Gráfico 16: Evolución exportaciones no petroleras miles de US\$ (FOB)	60
Gráfico 17: Participación exportaciones no petroleras – principales grupos de productos (Ene-Oct 2015)	60
Gráfico 18: Balanza comercial total miles de US\$ (FOB-Ene-Oct 2015)	61
Gráfico 19: Rango de plena competencia	93

ÍNDICE DETABLAS

Tabla 1: Países de América Latina que han adoptado normativa de Precios de Transferencia	4
Tabla 2: Países de América Latina que han adoptado normativa de Precios de Transferencia	5
Tabla 3: Ejemplo de método del precio de reventa (MPR)	18
Tabla 4: Ejemplo método del costo adicionado (MCA)	19
Tabla 5: Ejemplo método de márgenes transaccionales de utilidad operacional (MMTUO)	22
Tabla 6: Partes relacionadas	31
Tabla 7: Importación de inventarios para distribución	32
Tabla 8: Servicios Técnicos	33
Tabla 9: Descripción bienes tangibles	35
Tabla 10: Línea de negocio y productos (Grupo)	38
Tabla 11: Detalle de Accionistas	40
Tabla 12: Índices Financieros 2015	47
Tabla 13: Activos Utilizados	50
Tabla 14: Inventarios	50
Tabla 15: Propiedad, planta y equipo, neto	51
Tabla 16: Responsabilidad, riesgos, funciones y beneficios de ALAMEDA DC, S. DE RL	52
Tabla 17: Responsabilidad, riesgos, funciones y beneficios de ALAMEDA COLOMBIA S.A.S	52
Tabla 18: Responsabilidad, riesgos, funciones y beneficios de ALAMEDAECU COMERCIO S.A.	53
Tabla 19: Responsabilidad, riesgos, funciones y beneficios de FOREVER 21, INC.	53
Tabla 20: Entorno Macroeconómico	54
Tabla 21: Sobretasas 2015	61
Tabla 22: Detalle de transacciones con partes relacionadas 2015	62
Tabla 23: Resumen de la selección de métodos por transacción	73
Tabla 24: Códigos SIC	77
Tabla 25: Listado de compañías potencialmente comparables resultado de la búsqueda	78
Tabla 26: Proceso de búsqueda	82
Tabla 27: Compañías comparables	82
Tabla 28: Información financiera de la compañía en prueba y las comparables ...	84
Tabla 29: Detalle compañías comparables seleccionadas	86
Tabla 30: Margen operativo de las compañías comparables	92
Tabla 31: Rango de plena competencia	92

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo consiste en el análisis del principio de plena competencia en materia de Precios de Transferencia de la empresa ALAMEDAECU COMERCIO S.A., cuya principal actividad es la importación y exportación de toda clase de prendas de vestir y productos complementarios. Debido a que la Compañía ha efectuado operaciones con partes relacionadas durante el periodo fiscal 2015, tiene la obligación de realizar un estudio o análisis de Precios de Transferencia.

El presente estudio, tiene como objetivos: i) obtener un conocimiento necesario sobre el régimen de Precios de Transferencia basada en la normativa ecuatoriana vigente; ii) determinar si los precios pactados por la empresa con sus partes relacionadas del exterior cumplen con el Principio de Plena Competencia, de acuerdo con la aplicación de los métodos establecidos en la normativa ecuatoriana.

La metodología y procedimientos se realizarán acorde a los establecidos dentro de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno y las Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias, emitidas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) vigentes a la fecha del presente trabajo.

INTRODUCCIÓN

Debido que el concepto de precios de transferencia toma una dimensión importante en el contexto internacional y la economía globalizada. La presente investigación pretende dar a conocer el marco teórico en el cual se enmarca el régimen de precios de transferencia en el Ecuador, así como el análisis del cumplimiento del principio de plena competencia en una compañía local que mantiene operaciones con partes relacionadas.

Es importante recalcar que los precios de transferencia cada día toman mayor relevancia en los países de Latinoamérica, por lo que sus legisladores intentan promover medidas que permitan mantener, mejorar o incrementar los controles sobre las operaciones que se realizan con entidades de un mismo grupo. En este sentido, las Administraciones Tributarias han identificado la necesidad de mantener continuos controles respecto a precios de transferencia enfocándose en empresas multinacionales de gran escala, demandando recursos que les permitan desarrollar acciones y/o regulaciones pertinentes para desalentar el abuso de los precios de transferencia.

1 PRECIOS DE TRANSFERENCIA - ASPECTOS GENERALES

1.1 ANTECEDENTES

1.1.1 Antecedentes Mundiales

Dado que en la actualidad el crecimiento de empresas multinacionales ha traído consigo una economía globalizada, los diferentes organismos de control buscan solucionar los problemas existentes sobre la valoración de las operaciones internacionales entre empresas asociadas, subsidiarias y otras relacionadas. En tal sentido, las operaciones intercompañía se convierten en un mecanismo habitual en todos los países para su economía, el establecimiento de precios al que se transfieren bienes, servicios (intangibles), operaciones financieras son instrumento de crecimiento y desarrollo para grupos multinacionales, por lo que los precios de transferencia constituyen el aspecto fiscal más importante en el mundo.

Considerando que aproximadamente el 65% del comercio mundial es llevado a cabo por empresas multinacionales. Debemos tomar en consideración que 41,000 corporaciones son propietarias del 20% de los activos mundiales lo que representa complejos problemas impositivos para cualquier Administración Tributaria y obviamente para los grupos Multinacionales. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 1999)

Es así que, en el año 1915 en Inglaterra se implementó las primeras regulaciones en materia de precios de transferencia seguido por Estados Unidos en el año 1917, con el fin de evitar el traslado de utilidades a países que son paraísos fiscales o jurisdicciones de menor o baja imposición tributaria.

En los años 1928 y 1935 en las convenciones de la Liga de las Naciones, se reconoce el principio de igualdad (“arm’s length”) como un mecanismo natural del mercado para reconocer el precio real de las operaciones mercantiles a través de la libre competencia entre partes no relacionadas. En el año 1961 se creó la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) que en la actualidad agrupa a 34 países miembros considerados los países más industrializados de la economía mundial. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010)

En 1968, el Internal Revenue Service (IRS) y el Departamento del Tesoro (Estados Unidos) publicaron un reglamento referente a transacciones inter-societarias, con una cierta desviación de los principios generales mantenidos por la OCDE, con base en las cuales se rigió los temas relacionados con precios de transferencia en la década de los setenta.

Por otra parte, debido al aumento de las compañías multinacionales y sus operaciones, Estados Unidos uno de los miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) crea la necesidad de emitir directrices para las Administraciones Tributarias.

En 1979, el comité de asuntos fiscales de la OCDE publica su primer informe oficial denominado “Precios de transferencia y empresas multinacionales”. Mismo que pretendía explicar los conflictos y consideraciones en materia de precios de transferencia, así como la descripción de los métodos y prácticas aceptables desde la perspectiva fiscal. Sin embargo, el aspecto más relevante incluido pertenece al principio arm’s length – plena competencia que se enfoca a determinar los beneficios de entidades vinculadas a efectos tributarios.

En 1984, la OCDE emite su segundo informe que contiene criterios importantes como: i) el procedimiento amistoso ii) precios de transferencia en el sector bancario y la imputación de los costos centrales.

En 1992, el comité de asuntos fiscales de la OCDE consolida y actualiza los informes de 1979 y 1984 la misma que se convierte en un estándar mundial de vital importancia para evitar la doble imposición y necesaria para el continuo crecimiento del comercio

internacional eliminando las diferencias entre Estados Unidos y otros miembros de la OCDE.

En primera instancia las directrices de la OCDE fueron presentadas como papeles para discusión. Sin embargo, en 1995 se publica la versión final, la cual contiene:

- Principio de plena competencia (Capítulo I), métodos tradicionales (Capítulo II), Otros métodos (Capítulo III), enfoques administrativos (Capítulo IV) y documentación (Capítulo V).

En 1996, se emite la segunda publicación, la misma que trata sobre:

- Bienes intangibles (Capítulo VI) y servicios (Capítulo VII), y métodos de contribución a los costos (Capítulo VIII) publicado en 1997.

En 2010, se publica una nueva edición, con cambios en los Capítulos I, II y III principalmente, en los que se ofrece pautas para la selección del método de determinación de precios de transferencia y el funcionamiento de los análisis de comparabilidad; finalmente, se añade un nuevo Capítulo IX que trata sobre reestructuraciones empresariales que están relacionados con cuestiones de precios de transferencia.

En conclusión, las Directrices de la OCDE pretende señalar vías para encontrar soluciones aceptables entre las Administraciones Tributaria y las compañías multinacionales que permitirán reducir los conflictos entre las mismas; así como también, apoyar al criterio tributario del principio de plena competencia.

1.1.2 Antecedentes en América Latina

La acogida del régimen de precios de transferencia en América Latina tiene sus comienzos con la creación del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT) en 1967, es un organismo internacional público, sin fines de lucro que brinda asistencia técnica especializada para la actualización y modernización de las Administraciones Tributarias. En la actualidad agrupa 40 países miembros y países miembros asociados.

A continuación, se presenta un cuadro de los países de América Latina que han adoptado normativa para regular de precios de transferencia:

Tabla 1: Países de América Latina que han adoptado normativa de Precios de Transferencia

Año	Países
1996-1997	 México  Brasil  Chile
1998-1999	 Argentina  Venezuela
2000-2001	 Perú
2002-2004	 Colombia  Costa Rica
2004-2007	 Ecuador  Uruguay  República Dominicana
2007-2010	 El Salvador  Panamá
2010-2012	 Bolivia  Honduras  Guatemala

Fuente: CIAT, El control de la manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y Caribe, 2013.
 Realizado por: Diana Díaz

Los países de América Latina que adoptaron normas generales de Precios de Transferencia, las han introducido mediante Ley General, con la excepción de algunos países como El Salvador, Panamá y República Dominicana que los incluyeron en los Códigos Tributarios.

En tal sentido, se puede decir que el 78.57% de los países mencionados en el cuadro precedente han optado por incluir el régimen de precios de transferencia en la Ley General de cada país, mientras que el 21.43% lo hicieron a través del Código Tributario.

Para la implementación de Precios de Transferencia en América Latina los criterios predominantes son los señalados por la OCDE. Sin embargo, algunos países han optado

por crear sus propios controles sobre el abuso de precios en el mercado. A continuación, un detalle de los criterios utilizados por cada país:

Tabla 2: Países de América Latina que han adoptado normativa de Precios de Transferencia

Criterios de la OCDE	Criterios Propios del país	Criterios de la OCDE y propios del país
Chile		Argentina Ecuador El Salvador Guatemala Honduras
Colombia	Brasil	México Panamá Perú
Costa Rica		República Dominicana Uruguay Venezuela

Fuente: CIAT, El control de la manipulación de los Precios de Transferencia en América Latina y Caribe, 2013.

Realizado por: Diana Díaz

En conclusión, América Latina se encuentra en un proceso continuo y dinámico dentro de la materia de precios de transferencia, desarrollando legislaciones o normas que les permita asegurar el control de las rentas en fuente o residencia según su particular realidad económica, Asimismo, las compañías se ven obligadas a dar cumplimiento a estas normas y cumplir con el principio de plena competencia.

Por otro lado, la administración de del régimen de precios de transferencia es un tema complejo, tanto para los países que están en una etapa inicial como para aquellos que se encuentran ya con experiencia en el régimen obligando a las Administraciones Tributarias a desarrollar normativas de amplio alcance, que contemplen todas o al menos la mayoría de los esquemas de evasión y elusión fiscal internacional.

1.1.3 Antecedentes Locales

El régimen de precios de transferencia en Ecuador está sujeta a constantes cambios, por lo que la economía juega un papel importante en la estructura de los negocios, ya que

actualmente la gran parte de compañías realizan transacciones con terceros o partes relacionadas a escala internacional.

De la misma forma, la legislación tributaria ecuatoriana realiza su primer cambio referente a precios de transferencia en 1999 modificando el artículo 91 del Código Tributario en el cual faculta a la Administración Tributaria (SRI) para regular los precios de bienes o servicios para efectos tributarios, cuando se realicen exportaciones a un precio menor o al costo o cuando las importaciones no se realicen a precios de mercado.

En 2004, se modifica el Reglamento para la Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno (RLORTI), en el cual se incluyen los aspectos principales que regularán los precios de transferencia:

- Partes relacionadas y criterios de vinculación.
- Se determinan los criterios de comparabilidad
- Cumplimiento del principio de plena competencia (“arm’s length”).
- Se establece el ajuste en los precios de los bienes o servicios que no cumplan con el principio de plena competencia (PPC).
- Se establecen los métodos para aplicación del principio de plena competencia (PPC).

En 2006, La Administración Tributaria (SRI) emite dos resoluciones No. NAC-DGER2005-0640 y NAC-DGER2005-0641, dónde se incluye el contenido del Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia y parámetros para determinar mediana y rango de plena competencia

En 2007, El Servicio de Rentas Internas establece el departamento de Fiscalidad Internacional, el cual será encargado del control de operaciones internacionales que se encuentran relacionadas con: precios de transferencia, convenios para evitar la doble imposición, renta de no residentes, planeación fiscal, entre otros.

En abril del 2008, la Administración Tributaria emite la Resolución No. NAC-DGER2008-0464, dónde se establece medidas para el régimen de precios de transferencia:

- Facultad del Servicio de Rentas Internas (SRI) para solicitar vía requerimiento de información el sustento del cumplimiento del principio de plena competencia.
- Monto de transacciones para la obligación formal de presentación de Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas e Informe Integral de Precios de Transferencia.
- Establece el contenido del Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia.

En diciembre del 2008, mediante la emisión de la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador se establecieron cambios en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI) y su reglamento. A continuación, los principales cambios:

- Definición de partes relacionadas, así como la presunción sobre las operaciones efectuadas con paraísos fiscales o regímenes de menor imposición.
- Aprueba el uso como referencia técnica las directrices en materia de precios de transferencia de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) – versión 1995.
- Determina la multa de hasta US\$15,000 por la no presentación o presentación con errores de anexos o informe en materia de precios de transferencia.
- Establece la prelación de métodos para aplicar el principio de plena competencia.
- Permite el uso de Acuerdos Anticipados de Precios (APA's)

En mayo del 2009 mediante Resolución emitida por el Servicio de Rentas Internas (No. NAC-DGER2008-00286) modifica la Resolución No. NAC-DGER2008-0464 y determina lo siguiente:

- Cambio de montos para establecer la obligación formal Anexo de operaciones con partes relacionadas (AOPR) e Informe Integral de Precios de Transferencia (IIPT).
- Se determina el plazo de entrega del AOPR y IIPT no mayor a dos meses luego de la declaración de Impuesto a la Renta según el noveno dígito del RUC.

Por otra parte, en diciembre 2009, se establece en el artículo innumerado (5) luego del Art. 14 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, las causales de exención del régimen de precios de transferencia.

En 2010 se faculta al Servicio de Rentas Internas (SRI) a utilizar comparables secretos para las revisiones y determinaciones de la Administración Tributaria.

En 2013, se emite la Resolución No. NAC-DGERCGC13-00011 publicada el 24 de enero de 2013 (aplicable para las operaciones del 2012), en la cual se incluye operaciones con partes relacionadas locales para determinar la presentación del Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia.

Adicionalmente, se modifica el formulario 101 Impuesto a la Renta, casilleros informativos de operaciones con partes relacionadas e inclusión del ajuste de precios de transferencia con afectación a participación a trabajadores.

En 2014, mediante la Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal se estableció modificaciones en materia de precios de transferencia respecto a las transacciones con partes relacionadas efectuadas por los sujetos pasivos, entre las cuales se encuentran: regalías, servicios técnicos, administrativos y de consultoría pagados por sociedades domiciliadas o no en Ecuador a sus partes relacionadas, que establecen la deducibilidad de acuerdo a los límites que para tipo o en su conjunto se establezca en el reglamento para la aplicación de la ley.

En 2015 mediante resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455 publicada el 29 de mayo del 2015, se establece lo siguiente:

- Se establece las operaciones no contempladas
- Se modifica los montos mínimos para la presentación formal de Anexo e Informe.
- Se emite las fichas técnicas para la estandarización del análisis de precios de transferencia tanto del Anexo de Operaciones con partes relacionadas e Informe Integral de precios de transferencia que se publicará en la página del Servicio de Rentas Internas (SRI)

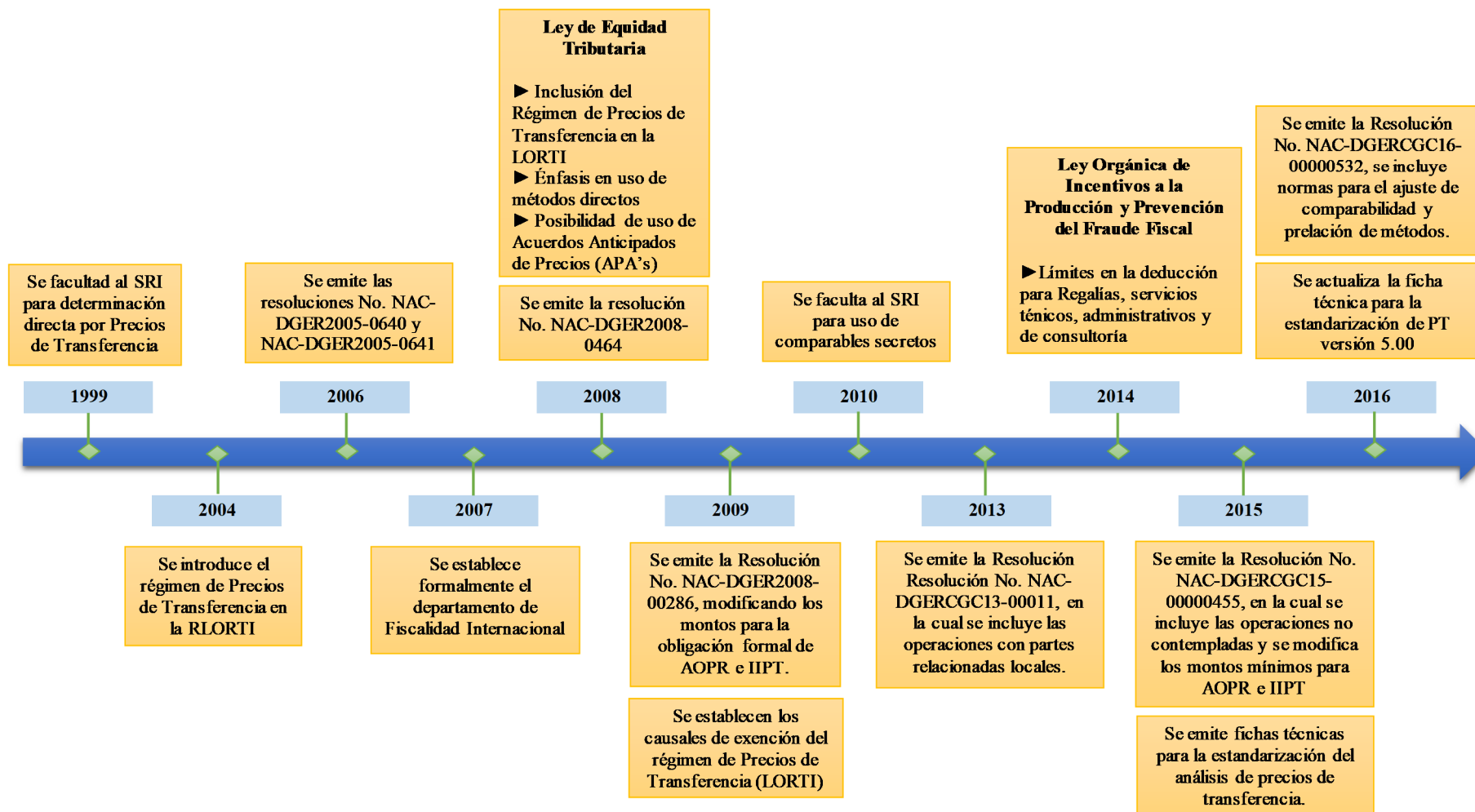
En 2016 mediante resolución No. NAC-DGERCGC16-00000532 publicada el 31 de diciembre del 2016 en el cual se establece lo siguiente:

- Normas técnicas para la aplicación de los métodos de márgenes para aplicar el principio de plena competencia. (Indicador de rentabilidad, comparables con pérdida, utilización de datos agregados de terceros, entre otros)
- Normas técnicas para los ajustes de comparabilidad.
- Prelación en la utilización de los métodos.

Finalmente, El Servicio de Rentas Internas actualizó en su página web la ficha técnica para la estandarización del análisis de precios de transferencia versión 5.00 con fecha de vigencia 3 de marzo del 2017.

A continuación, se presenta el resumen de la evolución normativa legal del régimen de precios de transferencia establecido en Ecuador:

Gráfico 1: Evolución normativa legal en Ecuador



Fuente: Lexis Nexis, 2016
Realizado por: Diana Díaz

En conclusión, el marco normativo tributario ecuatoriano se sujeta a constantes cambios en materia de precios de transferencia, por lo que es importante prever las implicaciones que acarrearán dichos cambios y mucho más aun en empresas multinacionales situadas en el Ecuador que se encuentran expuestas a auditorías por parte de la Administración Tributaria.

1.2 FUNDAMENTOS

En la actualidad los precios de transferencia sin lugar a duda representa un mayor desafío tanto para los contribuyentes como para las Administraciones Tributarias al nivel mundial, por lo que es importante establecer análisis del principio de plena competencia de las empresas que se encuentran bajo la legislación ecuatoriana para asegurar la correcta asignación de rentas y para que los resultados declarados por las empresas se asigne a cada jurisdicción los rendimientos y beneficios que le hubieren correspondido de haber efectuado transacciones con partes independientes con las que no existe ningún tipo de relación.

Por otro lado, el intercambio de bienes y servicios entre empresas relacionadas o un mismo grupo multinacional ha dado origen a la problemática de la búsqueda de un precio óptimo de transferencia entre ellas. De la misma forma, ha llevado a que las Administraciones Tributarias de todo el mundo tengan la responsabilidad de precautelar que dichas compañías paguen impuestos en su jurisdicción.

Asimismo, la relevancia de este tipo de operaciones ha motivado a que organismos internacionales, en especial la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), se hayan visto en la tarea de sentar bases para la fijación de precios de transferencia con el objetivo de prevenir la elusión fiscal, así como evitar problemas de doble imposición.

El establecimiento de ajustes tributarios por desviaciones del principio de plena competencia ha traído consigo la necesidad que las compañías cambien los controles establecidos referente a precios de transferencia.

1.3 MARCO NORMATIVO MUNDIAL Y LOCAL

1.3.1 Mundial

Directrices de la OCDE aplicables en materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias (versión 2010)

1.3.2 Local

La normativa utilizada en la presente investigación:

- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI).
- Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (RALORTI).
- Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455 publicada el 27 de mayo del 2015.
- Resolución No. NAC-DGERCGC16-00000532 publicada el 31 de diciembre del 2016
- Ficha técnica para la estandarización del análisis de precios de transferencia (versión 5.00) emitida el 3 de marzo del 2017 por el Servicio de Rentas Internas.
- Ficha técnica del anexo de operaciones con partes relacionadas emitida por el Servicios de Rentas Internas.

1.4 DEFINICIONES

1.4.1 Precios de Transferencia

El concepto de precios de transferencia ha adquirido mayor relevancia como resultado de cambio y evolución que ha ocasionado una economía globalizada. Como resultado podemos decir que los precios de transferencia es el precio a los cuales una empresa transfiere bienes tangibles, intangibles o prestación de servicios a empresas vinculadas o asociadas.

El marco normativo ecuatoriano incluye una definición de precios de transferencia en el artículo innumerado a continuación del artículo 15 de la (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LRTI), 2004), el cual establece:

“Art. (...) - Precios de Transferencia.- Se establece el régimen de precios de transferencia orientado a regular con fines tributarios las transacciones que se realizan entre partes relacionadas, en los términos definidos por esta Ley, de manera que las contraprestaciones entre ellas sean similares a las que se realizan entre partes independientes”.

En conclusión, Los precios de transferencia son aquellos precios que se pactan en operaciones de bienes tangibles, intangibles, prestación de servicios, concesión de préstamos entre otras realizadas entre partes relacionadas. Con la finalidad de que las transacciones reflejen condiciones iguales o similares a las realizadas con partes independientes.

1.4.2 Principio de Plena Competencia

La Ley Orgánica de Régimen Tributario en el artículo innumerado a continuación del artículo 4 define al principio de plena competencia como:

“Art. (...) Principio de plena competencia.- Para efectos tributarios se entiende por principio de plena competencia aquel por el cual, cuando se establezcan o impongan condiciones entre partes relacionadas en sus transacciones comerciales o financieras, que difieran de las que se hubieren estipulado con o entre partes independientes, las utilidades que hubieren sido obtenidas por una de las partes de no existir dichas condiciones pero que, por razón de la aplicación de esas condiciones no fueron obtenidas, serán sometidas a imposición”.

El convenio OCDE incluye en su Art.9 el principio de plena competencia, la cual establece lo siguiente:

“Cuando dos empresas (asociadas estén, en sus relaciones comerciales o financieras, unidas por condiciones aceptadas o impuestas que difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que habrían sido obtenidos por una de las empresas de no existir dichas condiciones, y que de hecho no se han realizado a causa de las mismas, podrán incluirse en los beneficios de esa empresa y someterse a imposición

en consecuencia”. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010, pág. 44)

En conclusión, el principio de plena competencia analiza si los precios pactados en operaciones con partes relacionadas son similares a las que se hubiese pactado en operaciones comparables entre partes independientes, dentro de un mercado transparente.

1.4.3 Partes relacionadas

En materia de precios de transferencia, se consideran partes relacionadas aquellas en las que una persona natural o sociedades participan directa o indirectamente en la administración, dirección, control o capital de otra persona natural o sociedad.

La Ley Orgánica de Régimen Tributario en el artículo innumerado a continuación del artículo 4 define partes relacionadas como:

“Art. (...).- Partes relacionadas.- 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 éstas.

Se considerarán partes relacionadas, los que se encuentran inmersos en la definición del inciso primero de este artículo, entre otros casos los siguientes:

- 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”.
(Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LRTI), 2004)

De la misma forma, el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, establece lo siguiente:

“Art. 4.- Partes relacionadas. - Con el objeto de establecer partes relacionadas, a más de las referidas en la Ley, la Administración Tributaria con el fin de establecer algún tipo de vinculación por porcentaje de capital o proporción de transacciones, tomará en cuenta, entre otros, los siguientes casos:

- 1) Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de fondos propios en otra sociedad.
- 2) Las sociedades en las cuales los mismos socios, accionistas o sus cónyuges, o sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, participen directa o indirectamente en al menos el 25% del capital social o de los fondos propios o mantengan transacciones comerciales, presten servicios o estén en relación de dependencia.
- 3) Cuando una persona natural o sociedad sea titular directa o indirectamente del 25% o más del capital social o de los fondos propios en dos o más sociedades.
- 4) Cuando una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el Ecuador, realice el 50% o más de sus ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, con una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el país. Para la consideración de partes relacionadas bajo este numeral, la Administración Tributaria deberá notificar al sujeto pasivo, el cual, de ser el caso, podrá demostrar que no existe relacionamiento por dirección, administración, control o capital”.
(Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, 2010)

1.5 MÉTODOS PARA APLICAR EL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA

1.5.1 Método del Precio Comparable no Controlado (MPCNC)

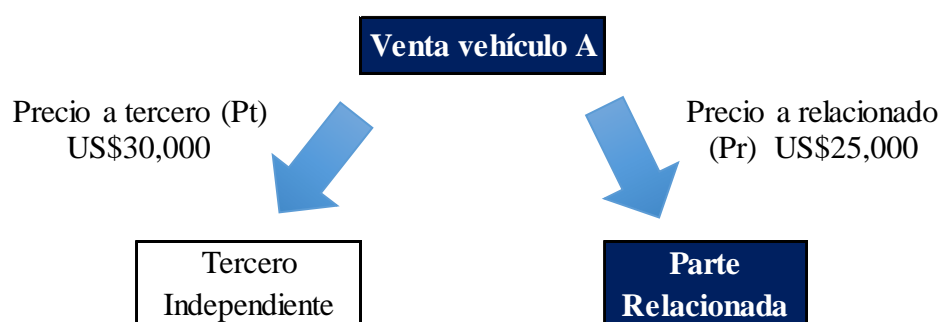
El método del precio libre comparable consiste en comparar el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación vinculada, con el precio facturado por activos o servicios transmitidos en una operación no vinculada en circunstancias comparables. Si hay diferencias entre los dos precios, esto puede indicar que las

condiciones de las relaciones comerciales y financieras de las empresas asociadas no responden a las condiciones de plena competencia y que el precio de la operación vinculada tal vez tenga que ser sustituido por el precio de la operación no vinculada. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010, pág. 78)

Para una mejor comprensión del método del precio comparable no controlado a continuación se presenta un ejemplo de la aplicación del método.

Una compañía se dedica a la venta de vehículos, la cual en el periodo fiscal 2015 vende a su parte relacionada un vehículo tipo A por US\$30,000 y a un tercero independiente el mismo vehículo tipo A por USD\$25,000 como se muestra a continuación:

Gráfico 2: Ejemplo método del precio comparable no controlado (MPCNC)



Fuente: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010
Realizado por: Diana Díaz

Por lo tanto, si el precio a relacionado (Pr) es menor al precio a tercero (Pt) NO cumple el principio de plena competencia, ya que la empresa estaría perdiendo por la venta del vehículo con su relacionada y debería hacer un ajuste de precios de transferencia.

Por otro lado, si el precio a relacionado (Pr) es mayor o igual al precio de a tercero (Pt) cumple con el principio de plena competencia, ya que es el precio pactado en un mercado transparente.

1.5.2 Método del Precio de Reventa (MPR)

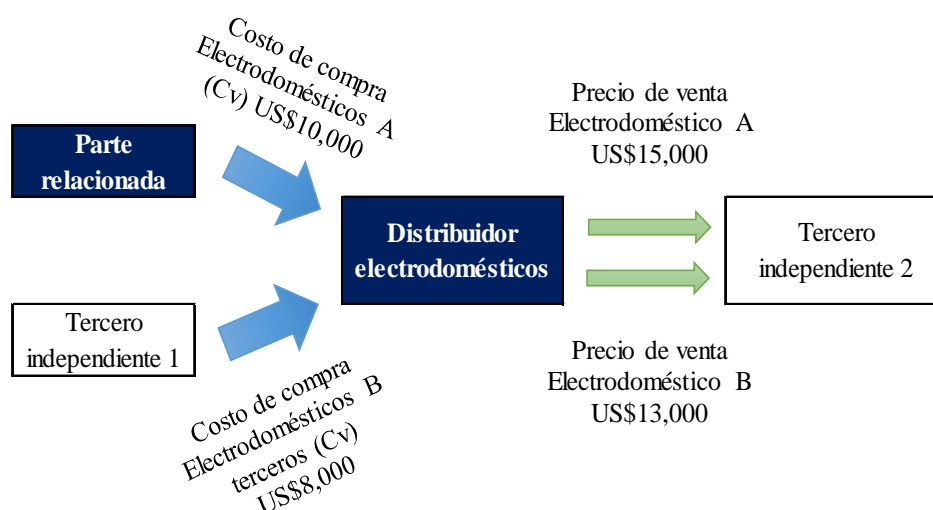
El método del precio de reventa se inicia con el precio al que se ha comprado a una empresa asociada un producto que es revendido a una empresa independiente. Este precio (el precio de reventa), entonces, se reduce en un margen bruto adecuado (el "margen del

precio de reventa o “margen de reventa”) representativo de la cuantía con la que el revendedor pretendería cubrir sus costes de venta y sus gastos de explotación y, en función de las tareas desarrolladas (considerando los activos utilizados y los riesgos asumidos), obtener un beneficio apropiado. El resultado derivado de sustraer el margen bruto puede entenderse que constituye, después de realizar los ajustes para tener en cuenta costes asociados a la compra del producto (por ejemplo, los derechos de aduana), un precio de plena competencia en la transmisión originaria de los activos entre las empresas asociadas. Este método probablemente sea más útil cuando se aplica a actividades de comercialización. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010, pág. 80)

Para una mejor comprensión del método del precio de reventa a continuación se presenta un ejemplo de la aplicación del método:

Una compañía dedicada a la distribución de electrodomésticos, compra electrodomésticos tipo A a su parte relacionada a US\$10,000 y vende electrodomésticos tipo A a un tercero independiente 2 a US\$15,000. Por otra parte, compra electrodomésticos tipo B a un tercero independiente 1 a US\$8,000 y vende electrodomésticos tipo B a un tercero independiente 2 en US\$13,000 como se muestra a continuación:

Gráfico 3: Ejemplo método del precio de reventa (MPR)



Fuente: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010
Realizado por: Diana Díaz

Tabla 3: Ejemplo de método del precio de reventa (MPR)

Detalle	Electr. A (Relacionada)	Electr. B	
Venta	15,000.00	13,000.00	(a)
Costo Venta	10,000.00	8,000.00	(b)
U. Bruta	5,000.00	5,000.00	(c = a-b)
MB (U.B/Venta)	33%	38%	(d = c/a)

Fuente: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010
Realizado por: Diana Díaz

Por lo tanto, basándonos en el margen bruto (utilidad bruta sobre ventas), el margen bruto de los electrodomésticos tipo A es de 33% y el margen bruto de los electrodomésticos tipo B es el 38%.

Si el margen bruto A (parte relacionada) es menor que el margen bruto B (tercero independiente) NO cumple el principio de plena competencia. En consecuencia, se debe realizar un ajuste de precios de transferencia.

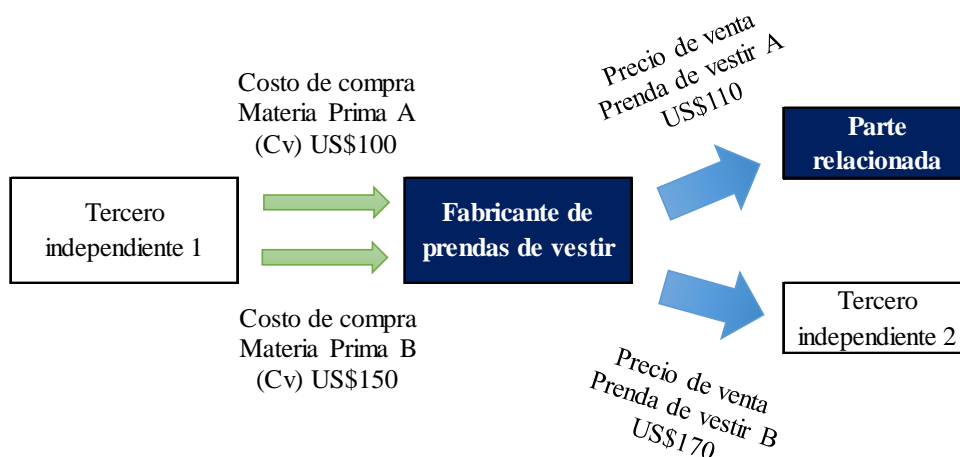
1.5.3 Método del Costo Adicionado (MCA)

El método del coste incrementado parte de los costes en que ha incurrido el proveedor de los activos (o de los servicios) en una operación vinculada para proporcionar los activos transmitidos o los servicios prestados indirectamente a un comprador asociado. A este coste se añade un margen de coste incrementado para poder realizar un beneficio adecuado en vista de las funciones desempeñadas y de las condiciones del mercado. El resultado, que se obtiene después de añadir el margen del coste incrementado a los costes antes mencionados, puede ser considerado como precio de plena competencia de la operación vinculada original. Este método será probablemente más útil cuando se venden productos semi-acabados entre dos partes asociadas, habiéndose concluido unos acuerdos de puesta en común de equipos u otros de compra-aprovisionamiento a largo plazo o cuando la operación vinculada consiste en la prestación de servicios. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010, pág. 87)

Para una mejor comprensión del método del costo adicionado a continuación se presenta un ejemplo de la aplicación del método:

Una compañía es fabricante de prendas de vestir, compra materia prima a un tercero independiente 1 a un costo de venta de MP tipo A por US\$100 y MP tipo B por US\$150. El precio de venta de la prenda de vestir (tipo A) a una parte relacionada es de US\$110 y la prenda de vestir (tipo B) a un tercero independiente 2 es de US\$170 como se muestra a continuación:

Gráfico 4: Ejemplo método del costo adicionado (MCA)



Fuente: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010
Realizado por: Diana Díaz

Tabla 4: Ejemplo método del costo adicionado (MCA)

Detalle	Prenda A (Relacionada)	Prenda B	
Venta	110.00	170.00	(a)
Costo Venta	100.00	150.00	(b)
U. Bruta	10.00	20.00	(c = a-b)
C+ (U.B/Costo)	10%	13%	(d = c/b)

Fuente: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010
Realizado por: Diana Díaz

Por lo tanto, basándonos en el costo incrementado (C+) (utilidad bruta sobre costos), el costo incrementado de la prenda de vestir tipo A es de 10% mientras que el costo incrementado de la prenda de vestir tipo B es del 13%.

Si el C+ de A (parte relacionada) es menor que el C+ de B (tercero independiente) NO cumple el principio de plena competencia. En consecuencia, se debe realizar el ajuste de precios de transferencia.

1.5.4 Método de Distribución de Utilidades (MDU)

El método de la distribución del resultado aspira a eliminar el efecto que provocan sobre los resultados las condiciones especiales acordadas o impulsadas en una operación vinculada, determinando la distribución de los beneficios que hubieran acordado empresas independientes atendiendo a su participación en la operación u operaciones. El método de la distribución del resultado identifica en primer lugar, el beneficio que ha distribuirse entre las empresas asociadas por las operaciones vinculadas en las que participan (los “resultados conjuntos”). Las referencias a los términos “resultados” y “beneficios” deben entenderse como aplicables igualmente a las pérdidas. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010, pág. 113)

Para una mejor comprensión del método de distribución de utilidades a continuación detallamos las características más relevantes del método:

- Consiste en el análisis de la participación de las empresas asociadas en la transacción y su respectiva atribución del beneficio.
- El reparto de utilidad se fija del beneficio que normalmente se hubiera derivado de las transacciones entre partes independientes.
- Es necesario mantener información funcional y financiera detallada de la Compañía y su grupo (partes relacionadas involucradas en la transacción)
- Resulta complicado para las empresas asociadas y Administraciones Tributarias la obtención de datos de empresas filiales en el exterior.

Es importante recalcar que el método antes mencionado tiene una aplicación muy compleja por el nivel de información necesaria que debe disponer la Compañía la cual se está analizando, por lo que bajo la practica en la realidad ecuatoriana dicho método es muy poco empleado.

1.5.5 Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUO)

El método del margen neto operacional estudia el beneficio neto calculado sobre una magnitud apropiada (por ejemplo, los costes, las ventas o los activos) que un contribuyente obtiene por razón de una operación vinculada. Por tanto, el método del margen neto operacional se aplica de forma similar a los métodos del coste incrementado y del precio de reventa. Esta similitud significa que, para que resulte fiable, el método de margen neto operacional debe aplicarse de forma similar a como se aplican los métodos del precio de reventa o del coste incrementado. En concreto, esto supone que el indicador del beneficio neto que el contribuyente obtiene de la operación vinculada debe determinarse teóricamente tomando como referencia el indicador del beneficio neto que ese mismo contribuyente obtiene en operaciones comparables realizadas en el mercado libre, es decir, tomando como referencia “comparables internos”. Cuando no se puede proceder de este modo, puede utilizarse como pauta el margen neto que hubiera obtenido una empresa independiente en una operación comparable (“comparable externo”), es necesario practicar un análisis funcional de las operaciones vinculadas y no vinculadas a fin de determinar su comparabilidad, así como los ajustes necesarios para obtener resultados fiables. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010, pág. 94)

Para una mejor comprensión del método de márgenes transaccionales de utilidad operacional a continuación detallamos las características más relevantes del método:

- Cuando no fue posible identificar transacciones suficientemente comparables y efectuar un análisis directo
- Comparación a nivel de Utilidad Operacional o Margen Neto
- Selección de compañías comparables / Comparabilidad (activos, funciones y riesgos)
- Ajustes de Comparabilidad
- Rango intercuartil / Rango de Plena Competencia y Ajuste de Precios de Transferencia.

Para la aplicación de este método se debe buscar compañías comparables a nivel mundial, en bases de datos como Compustat, Onesource, Osiris que posean información pública, disponible y confiable. Para esto, se debe obtener información financiera de las compañías comparables del año en revisión o del inmediato anterior.

Para simplificar de mejor manera el método de márgenes transaccionales de utilidad operacional a continuación se presenta un caso sobre la aplicación del método:

Una compañía que se dedica a la distribución de equipos electrónicos (compañía en prueba), efectúa el análisis de Precios de Transferencia con base en la evaluación de la rentabilidad operacional, mediante el método MMTUO, para lo cual, se debe buscar compañías comparables a nivel local y mundial, que en relación a activos, funciones y riesgos sean similares a la actividad económica de la compañía en prueba. Posteriormente y luego de realizar filtros cuantitativos y cualitativos a las compañías comparables se determinan el set de compañías que se asemejan a las actividades antes mencionadas. A continuación, se presenta el análisis con compañías comparables:

Tabla 5: Ejemplo método de márgenes transaccionales de utilidad operacional (MMTUO)

Detalle	Compañía en Prueba	Compañía A	Compañía B	Compañía C	Compañía D	
Venta	120.00	100.00	200.00	250.00	500.00	(a)
Costo Venta	80.00	70.00	120.00	180.00	300.00	(b)
Utilidad Bruta	40.00	30.00	80.00	70.00	200.00	(c = a-b)
Gastos Operativos	30.00	20.00	40.00	40.00	120.00	(d)
Utilidad Operativa	10.00	10.00	40.00	30.00	80.00	(e = c-d)
Margen Operativo	8.33%	10.00%	20.00%	12.00%	16.00%	(f = e /a)

Fuente: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010
Realizado por: Diana Díaz

Luego de obtener la información financiera de la compañía en prueba y las compañías comparables, obtenemos el margen operativo que está definido como la razón entre la utilidad operacional y las ventas netas de una compañía.

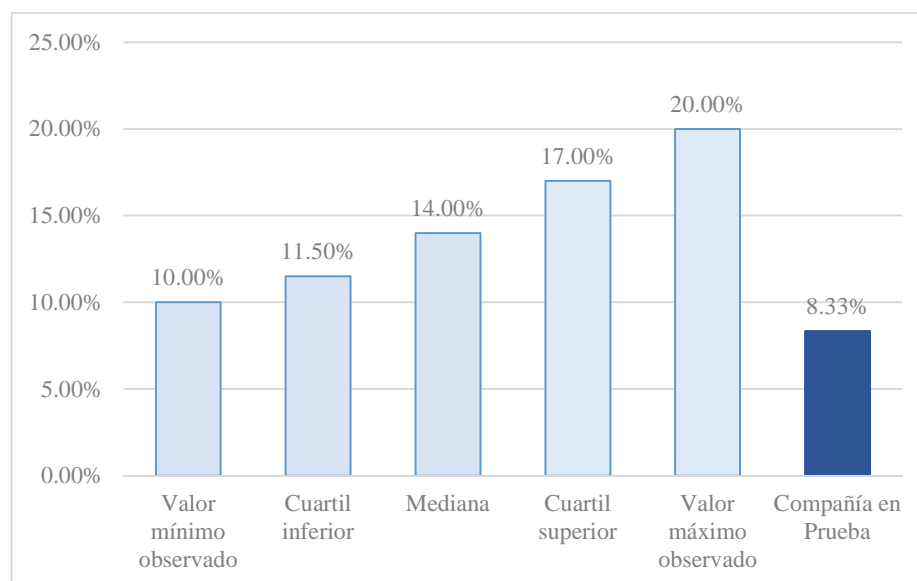
Es importante señalar que se deben realizar ajustes de comparabilidad (cuentas por cobrar, inventarios, propiedad, planta y equipo o cuentas por pagar) a la utilidad operacional tanto de la compañía en prueba como las compañías comparables, con el propósito de incrementar el nivel de comparabilidad.

Esto nos ayudará a determinar el rango intercuartil estadístico sobre el cual se determinará si el margen de rentabilidad obtenido por la compañía en prueba se encuentra fuera, dentro o sobre el mismo, como se muestra a continuación:

**Gráfico 5: Ejemplo método de márgenes transaccionales de utilidad operacional
(Rango Ajustado)**

Rango ajustado	
Valor mínimo observado	10.00%
Cuartil inferior	11.50%
Mediana	14.00%
Cuartil superior	17.00%
Valor máximo observado	20.00%

Compañía en Prueba	8.33%
---------------------------	--------------



Fuente: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2010
Realizado por: Diana Díaz

Por lo tanto, el margen operativo de la compañía en prueba es 8.33%, en relación con las comparables esta fuera del rango intercuartil que va desde 11.50% hasta 20%. En consecuencia, la compañía debe realizar un ajuste de Precios de Transferencia de (8.33%-14.00%) 5.67% con relación a la mediana, la cual debe ser ajustada a las ventas netas o al costo de ventas de los productos, en este caso de equipos electrónicos.

1.6 AJUSTES PARA LA APLICACIÓN DEL MÉTODO DE MÁRGENES TRANSACCIONALES DE UTILIDAD OPERACIONAL (MMTUO)

De acuerdo a lo establecido en la “Ficha Técnica para la Estandarización del Análisis de Precios de Transferencia” versión 5.00 del 3 de marzo de 2017, en el literal E “Ajustes efectuados”. Se deberá realizar ajustes para eliminar los efectos en la utilidad operativa de los diferentes niveles y estructura del capital de trabajo, siempre y cuando se demuestre de manera cualitativa y cuantitativa la necesidad de la aplicación de ajustes de capital.

Por otro lado, en caso de realizar ajustes de capital de trabajo (cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios), se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- **Justificación en base al ciclo de efectivo.** - Se deberá calcular este indicador tanto del segmento o compañía analizada como de las comparables, que se obtendrá del resultado de restar de los días promedio de pago de las cuentas por pagar la suma de los días promedio de inventario y los días promedio de recuperación de cuentas por cobrar.
- **Realidad económica a ser ajustada.** - Se deberá ajustar la realidad económica, tanto del segmento o compañía analizada como de las comparables a cero; es decir, se deberá reflejar la utilidad como si no hubiesen existido ventas a crédito (no habría cuentas por cobrar), ni compras a crédito (no habría cuentas por pagar), ni inventarios.
- **Tasa de interés a utilizar.** - Si el ciclo de efectivo es positivo se deberá utilizar la tasa de interés pasiva a la que tenga acceso el segmento o la compañía cuya realidad se está ajustando, conforme su mercado geográfico de capitales. Por otro lado, si el ciclo de efectivo es negativo se deberá utilizar la tasa activa a la que tenga acceso el mismo segmento o compañía, conforme su mercado geográfico de capitales. En ambos casos, se deberá utilizar la tasa de interés anualizada. (Servicio de Rentas Internas, SRI, 2017)

Para una mejor comprensión de los ajustes de capital (cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios). A continuación, se describe los mismos:

1.6.1 Ajuste por diferencia en cuentas por cobrar

Las diferencias entre las cuentas por cobrar de una empresa comparable en relación con la parte en prueba; es decir que sea más alta, consiste en que está proporcionando términos de pago más flexibles a sus clientes, lo que debe reflejarse en sus ventas.

En este sentido, las ventas incluyen una compensación por el bien o servicio prestado, sino también un ingreso por el interés implícito atribuible al financiamiento otorgado a clientes.

Por lo tanto, diferencias que existen entre la rotación de cuentas por cobrar de la compañía en prueba y de sus comparables resultarían significativamente diferentes al nivel de ventas con afectación a la utilidad operacional, debido al interés implícito resultado de la financiación a sus clientes por los productos o servicios vendidos.

En conclusión, para efectuar el ajuste por diferencias en las cuentas por cobrar se calcula en primer lugar la rotación de cuentas por cobrar de la compañía en prueba y se aplica dicha rotación en la entidad comparable, con el objeto de identificar la diferencia entre las cuentas por cobrar de la compañía comparable. Posteriormente, se calcula el interés implícito sobre dicha diferencia, el cual representa el valor pendiente de registrar en los ingresos reportados en el estado de resultados de la entidad comparable.

Para la aplicación del indicador de rentabilidad MO (Margen Operativo), el ajuste por diferencias en cuentas por cobrar se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Ajuste Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar} \times \left(\text{Tasa de interés} \right)}{\left\{ 1 + \left[\text{Tasa de Interés} \times \left(\frac{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas del año}} \right) \right] \right\}}$$

1.6.2 Ajuste por diferencia en inventarios

Las diferencias en la rotación de inventarios de la parte en prueba con respecto a una entidad comparable se establecen por la diferencia en riesgos asumidos, puesto que una compañía que mantiene niveles altos de inventarios incurre en una mayor inversión de activos (inventarios) lo que expone a la misma a un nivel inferior de liquidez y cuya compensación estaría en los ingresos de la compañía.

En conclusión, para efectuar el ajuste por diferencias en los niveles de inventario se calcula en primera instancia la rotación de inventario de la compañía en prueba y se aplica dicha rotación en la entidad comparable con el objeto de identificar la diferencia entre los niveles de inventario de la compañía comparable. Posteriormente, se calcula el interés implícito sobre dicha diferencia, el cual representa el valor pendiente de registrar en los ingresos reportados en el estado de resultados de la entidad comparable.

Para la aplicación del indicador de rentabilidad MO (Margen Operativo), el ajuste por diferencias en inventarios se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Ajuste de Inventarios} = (\text{Saldo Promedio de Inventarios}) \times \text{Tasa de Interés}$$

1.6.3 Ajustes por diferencia en cuentas por pagar

Con relación al nivel de cuentas por pagar, en el caso que una entidad comparable mantenga un nivel de cuentas por pagar más elevada que la parte en prueba, la implicación consiste en que la misma está obteniendo condiciones de crédito o pago más flexibles o favorables por parte de sus proveedores, lo cual debe reflejarse en los costos o gastos del estado de resultados.

Asimismo, el interés implícito atribuible al financiamiento recibido por parte de los proveedores corresponde a un ingreso. En este sentido, las diferencias entre la rotación de cuentas por pagar de la parte en prueba y de las entidades comparables resultarían

significativas a nivel de costos y gastos y consecuentemente con la utilidad operativa que son relacionados con la adquisición de bienes o servicios.

En conclusión, para efectuar el ajuste por diferencias en las cuentas por pagar se calcula en primera instancia la rotación de cuentas por pagar de la compañía en prueba y se aplica dicha rotación en la entidad comparable con el objeto de identificar la diferencia entre las cuentas por pagar de la compañía comparable. Posteriormente, se calcula el interés implícito sobre dicha diferencia, el cual representa el valor pendiente de registrar en los costos y/o gastos reportados en el estado de resultados de la entidad comparable.

Para la aplicación del indicador de rentabilidad MO (Margen Operativo), el ajuste por diferencias en cuentas por pagar se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Ajuste Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Promedio de Cuentas por Pagar} \times \left(\text{Tasa de interés} \right)}{\left\{ 1 + \left[\text{Tasa de Interés} \times \left(\frac{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}{\text{Costo de Ventas}} \right) \right] \right\}}$$

Finalmente, una vez realizado los ajustes de capital se debe calcular el indicador de rentabilidad ajustado como se muestra a continuación:

$$\text{MO (Ajustado)} = \frac{\text{Utilidad Operativa} - \text{Ajuste de cuentas por cobrar} + \text{Ajuste de cuentas por pagar} - \text{Ajuste de inventarios}}{\text{Ventas} - \text{Ajuste cuentas por cobrar}}$$

2 TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS EFECTUADAS Y ANÁLISIS DE LAS FUNCIONES, ACTIVOS Y RIESGOS DE LA COMPAÑÍA

2.1 ALCANCE Y OBJETIVO

El presente capítulo contiene la evaluación de los precios o contraprestaciones realizadas por ALAMEDAECU COMERCIO S.A. (en adelante ALAMEDAECU), con partes relacionadas durante el periodo fiscal 2015, en el cual permite documentar si las operaciones cumplen con el principio de plena competencia.

Los criterios utilizados en este capítulo se encuentran de acuerdo con las disposiciones establecidas en materia de Precios de Transferencia vigentes en la normativa tributaria ecuatoriana a la fecha del presente estudio.

Por otra parte, se consideró como referencia técnica lo dispuesto en las “Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias” aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en el año 2010, según lo establecido en el artículo 89 del (RLORTI).

Este capítulo detalla las transacciones efectuadas con partes relacionadas, metodología empleada para la verificación del cumplimiento del principio de plena competencia. Para la ejecución y desarrollo del presente capítulo se efectuaron las siguientes actividades:

- a) Observación de la normativa tributaria ecuatoriana en materia de precios de transferencia vigente a la fecha del presente estudio.
- b) Entendimiento funcional de ALAMEDAECU, así como también respecto de las transacciones con partes relacionadas analizadas en el presente estudio.

c) Análisis mercado:

- Comportamiento y evolución de la industria en el ámbito mundial y local. (Ubicación geográfica, tamaño y nivel de mercado, al por mayor o al detal).
- Comportamiento y evolución de la oferta y la demanda en el mercado mundial y local (Posición competitiva de compradores y vendedores, poder de compra de los consumidores y reglamentos gubernamentales).

2.2 DETERMINACIÓN DE OBLIGACIONES DE ALAMEDAECU

Según la normativa ecuatoriana vigente para el año 2015, (Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455, la cual fue publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 511 publicado el día 29 de mayo de 2015) determina que:

“Art.2.- Los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta que, no estando exentos de la aplicación del régimen de precios de transferencia conforme a la Ley de Régimen Tributario Interno, dentro de un mismo período fiscal hayan efectuado operaciones con partes relacionadas en un monto acumulado superior a tres millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$3.000.000), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas. Si tal monto es superior a los quince millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$15,000,000), dichos sujetos pasivos deberán presentar, adicionalmente al Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas, el Informe Integral de Precios de Transferencia.”

En consecuencia y de acuerdo a lo antes mencionado, ALAMEDAECU efectuó operaciones con partes relacionadas con el exterior por un valor de US\$7,059,541.98, durante el periodo fiscal 2015.

En tal sentido, ALAMEDAECU efectuó operaciones con partes relacionadas en un monto acumulado superior a US\$3,000,000.00. Tiene la obligación de presentar ante el Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas, en el cual se evidencie el cumplimiento del principio de plena competencia.

Por otro lado, es importante mencionar el Art: 3 de la Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455 emitida por el Servicio de Rentas Internas:

“No obstante, la Administración Tributaria en ejercicio de sus facultades legales podrá solicitar mediante requerimientos de información, a los contribuyentes que realicen operaciones con partes relacionadas al interior del país o en el exterior, por cualquier monto y por cualquier tipo de operación o transacción, la presentación de la información conducente a determinar si en dichas operaciones se aplicó el principio de plena competencia, de conformidad con la ley, quienes para dar cumplimiento a este requerimiento tendrán un plazo no menor a 2 meses.”

Por lo tanto, ALAMEDAECU debe contar con un análisis respecto a las operaciones con partes relacionadas, el cual debe contener información que permitirá conducir adecuadamente el análisis de Precios de Transferencia y determinar el cumplimiento del principio de plena competencia.

2.3 DETERMINACIÓN DE PARTES RELACIONADAS

Se considera parte relacionada cuando una sociedad o persona natural participe directa o indirectamente en el Capital, Administración, Dirección y/o Control de otra sociedad o persona natural; éstas podrán estar o no domiciliadas en el Ecuador.

Según el artículo innumerado a continuación del artículo 4 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario, define partes relacionadas como:

“(…) 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. (…)

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

También 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”.

Del mismo modo, En el Art. 4 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno establece lo siguiente:

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

(...) 4) Cuando una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el Ecuador, realice el 50% o más de sus ventas o compras de bienes, servicios u otro tipo de operaciones, con una persona natural o sociedad, domiciliada o no en el país. Para la consideración de partes relacionadas bajo este numeral, la Administración Tributaria deberá notificar al sujeto pasivo, el cual, de ser el caso, podrá demostrar que no existe relacionamiento por dirección, administración, control o capital”

En consecuencia y de acuerdo a lo mencionado anteriormente, las siguientes entidades fueron consideradas como partes relacionadas de ALAMEDAECU en el periodo fiscal 2015.

Tabla 6: Partes relacionadas

Nombre de la Compañía	País de residencia	Supuesto de relación	Relación
Alameda DC, S. de RL (Alameda Panamá)	Panamá	Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes entre sí.	Filiales, subsidiaria
Alameda Colombia S.A.S.	Colombia		
Forever 21,Inc	Estados Unidos	La sociedad Matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimiento permanentes.	Sociedad Matriz

Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015
Realizado por: Diana Díaz

2.4 IDENTIFICACIÓN DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

2.4.1 Importación de inventarios para distribución

Durante el periodo fiscal 2015, ALAMEDAECU adquirió de sus compañías relacionadas en el exterior (Forever 21 Inc, Alameda DC, S de RL, Alameda Colombia S.A.S) todo tipo de prendas de vestir para la distribución en el mercado ecuatoriano. A continuación, un detalle:

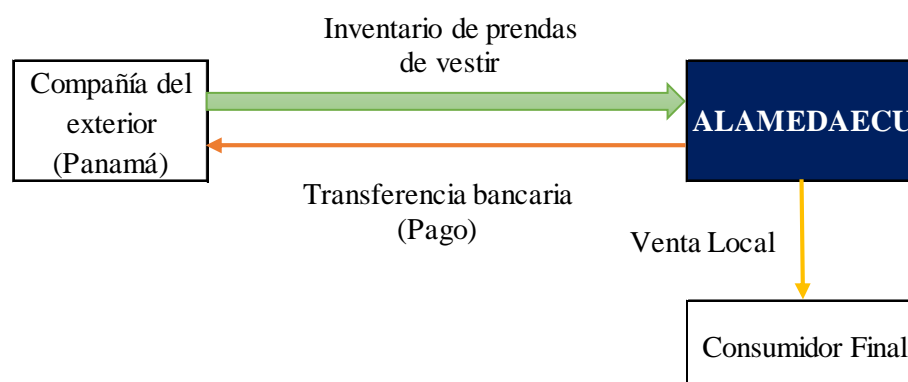
Tabla 7: Importación de inventarios para distribución

Nombre de la Parte Relacionada	Identificación Tributaria	País de Residencia	Tipo de vinculación	Tipo de Operación	Descripción de la Operación	Monto (US\$)
Forever 21,Inc	213-741-5100	Estados Unidos	Matriz	Activo	Importación de inventarios para distribución	6,609,541.48
Alameda DC, S. de RL	155594343-2-2015 DV 89	Panamá	Filiales, subsidiarias			
Alameda Colombia S.A.S.	900.524.988-5	Colombia				
TOTAL						6,609,541.48

Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015
Realizado por: Diana Díaz

Adicionalmente, se presenta un gráfico que detalla la estructura de la operación:

Gráfico 6: Importación de inventarios para distribución



Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015.
Realizado por: Diana Díaz.

2.4.2 Servicios técnicos

Durante el periodo fiscal 2015, ALAMEDAECU registro la factura del exterior No. 201601-ECU-0001 por concepto de servicios técnicos con su compañía relacionada del exterior (Forever 21 Inc), como se muestra en el siguiente cuadro:

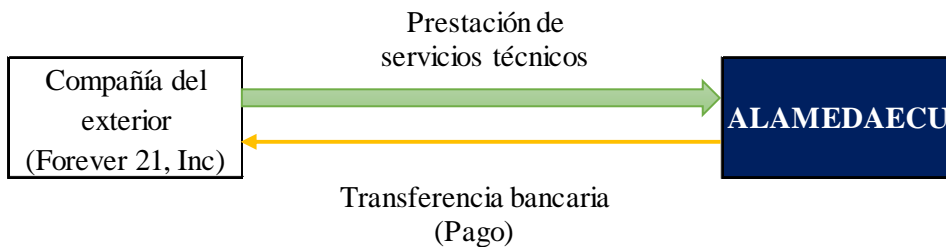
Tabla 8: Servicios Técnicos

Nombre de la Parte Relacionada	Identificación Tributaria	País de Residencia	Tipo de vinculación	Tipo de Operación	Descripción de la Operación	Monto (US\$)
Forever 21, Inc	213-741-5100	Estados Unidos	Matriz	Egreso	Operaciones de servicios técnicos	450,000.50
TOTAL						450,000.50

Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015
 Realizado por: Diana Díaz

Adicionalmente, se presenta un gráfico que detalla la estructura de la operación:

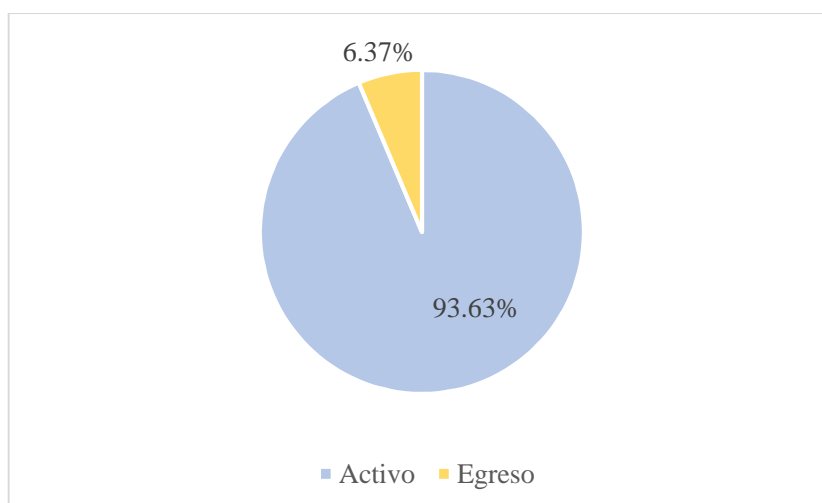
Gráfico 7: Servicios Técnicos



Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015
 Realizado por: Diana Díaz

A continuación, se muestra un gráfico con las transacciones con partes relacionadas efectuadas en el periodo fiscal 2015.

Gráfico 8: Transacciones con partes relacionadas del periodo fiscal 2015



Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015
Realizado por: Diana Díaz

2.5 CARACTERIZACIÓN DE LAS TRANSACCIONES INTER-COMPAÑÍA

2.5.1 Prestación de servicios

Durante el periodo fiscal 2015 ALAMEDAECU efectuó un egreso por servicios técnicos, por concepto de “servicios profesionales requeridos para el manejo de las operaciones en concordancia con los parámetros de Forever 21 global, que involucra el diseño y cambio de imagen en la presentación de la tienda, diseño, manuales de moda, muebles y tendencia del maniquí para mantener el local en Ecuador al día en las prácticas comerciales y por mantenimiento de software de punto de venta (POS)”, con su Casa Matriz, dicho valor se cobra de forma anual a la Compañía ecuatoriana.

2.5.2 Bienes tangibles

Durante el periodo fiscal 2015, ALAMEDAECU importó prendas de vestir de todo tipo, de las siguientes características físicas:

Tabla 9: Descripción bienes tangibles

Nombre de la Parte Relacionada	Categoría	Descripción de los productos principales
Alameda Panamá	Ropa para mujeres	Blusas, camisetas, pantalones, shorts, jeans, chaquetas, vestidos, ropa deportiva, lencería, entre otros.
	Ropa para hombres	Camisas, camisetas, jeans, shorts, chaquetas, sacos, entre otros.
	Zapatos	Mujeres: Botas, zapatos altos, sandalias, Bailarinas (flats), zapatos deportivos, entre otros. Hombres: Zapatos deportivos.
	Accesorios/ Productos complementarios	Collares, pulseras, anillos, guantes, carteras, bufandas, gafas, entre otros

Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015
Realizado por: Diana Díaz

2.5.3 Bienes intangibles

Durante el periodo fiscal 2015 ALAMEDAECU no realizo este tipo de operaciones con partes relacionadas.

2.5.4 Enajenación de acciones

Durante el periodo fiscal 2015 ALAMEDAECU no realizo este tipo de operaciones con partes relacionadas.

2.5.5 Operación de financiamiento

Durante el periodo fiscal 2015 ALAMEDAECU no realizo este tipo de operaciones con partes relacionadas.

2.6 ANÁLISIS FUNCIONAL

2.6.1 Antecedentes del grupo

- **Historia o Panorama.** - Forever 21, Inc es una firma estadounidense de moda, fundada el 21 de abril de 1984 en Los Ángeles, California por Do Won Chang y su esposa Jin Sook Chang bajo el nombre de Fashion 21. Ofrece ropa y accesorios baratos y elegantes para mujeres, hombres, adolescentes y niños. También brinda calzado femenino, lencería y cosméticos a nivel internacional.

La mayoría de los productos de moda de Forever 21 son de marca privada. Alrededor del 60% de su ropa se fabrica en China. En 1989, Forever 21 abre su primera tienda dentro de un centro comercial en el Panorama Mall, en Panorama City, California. Desde entonces, siempre ha estado funcionando 21 tiendas especializadas en los principales centros de comerciales a nivel nacional. En 1995, la cadena abrió su primer local fuera de California, que fue en el Mall de las Américas en Miami, Florida. En 1997, Forever 21 habría llegado a tener un total de 40 tiendas alrededor de Estados Unidos. En 2001 se inaugura la primera tienda internacional en Canadá.

En los años 2012 y 2013 se abren las primeras tiendas en Latinoamérica; en Colombia, Panamá, Costa Rica, Chile y El Salvador. En 2014, se inauguró las tiendas en Perú, Ecuador y Uruguay.

En la actualidad posee cerca de 600 tiendas internacionales, bajo las marcas Forever 21, XXI Forever, Love 21, Heritage 1981 en América, Asia, Medio Oriente y el Reino Unido.

- **Responsabilidad Social**

El cumplimiento social de proveedores-vendedores y suministro ético. - Forever 21 comparte los mismos objetivos de eliminar el trabajo forzoso de niños y adultos, y están totalmente alineado con el espíritu y propósito de “Responsible Sourcing Network’s cotton pledge”. Forever 21 firmó “The cotton pledge” a partir del 7 de octubre de 2016.

El compromiso de Forever 21 con este tema no es nuevo. Desde 2013, Forever 21 ha trabajado para asegurar que ninguno de sus proveedores obtenga algodón de Uzbekistán.

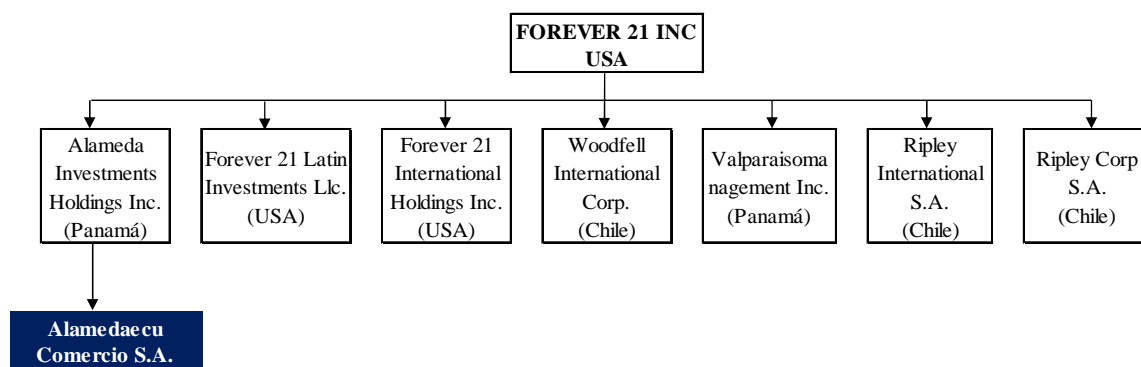
El programa de Responsabilidad Social Corporativa incluye el Programa de Auditoría Forever 21. Si bien muchos de los proveedores han trabajado con Forever 21 durante varios años y son de confianza, todos los proveedores y vendedores deben proporcionar información de contacto de fábrica y todas las fábricas deben participar en el programa de auditoría.

Políticas medioambientales. - Forever 21 se ha comprometido a reducir la huella medioambiental a lo largo de las operaciones globales. La sostenibilidad ambiental es una responsabilidad clave y desempeñan un papel integral para asegurar que el impacto sea mínimo en los países donde se obtienen materiales y productos hasta los mercados donde se venden los productos.

En enero de 2015 se finalizó la instalación de un enorme sistema de energía solar de 5,1 megavatios (DC) de alta eficiencia en unas 17 hectáreas de la bodega DC, convirtiéndolo en el mayor sistema solar de techo único del condado de Los Ángeles y el tercero en California. Ahora, el sistema genera suficiente energía para alimentar aproximadamente 1.450 viviendas de Lincoln Heights. (Forever 21, s.f.)

- **Estructura organizacional y societaria**

Gráfico 9: Estructura organizacional Forever 21 Inc.



Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015
 Realizado por: Diana Díaz

- **Línea de negocio y productos.** - Forever 21, Inc es un importante diseñador, fabricante y proveedor de prendas de vestir de la mejor calidad. A continuación, un detalle de los principales productos de Forever 21, durante el periodo fiscal 2015:

Tabla 10: Línea de negocio y productos (Grupo)

Categoría	Descripción de los productos principales
Mujeres	Vestidos, blusas, chaquetas, jeans, pantalones, zapatos, sacos, lencería, accesorios, ropa deportiva, entre otros.
Niñas	Camisetas, vestidos, sacos, jeans, pantalones, leggings, zapatos, entre otros.
Hombres	Camisetas, Chaquetas, pantalones, shorts, gorros, bufandas, medias, guantes, zapatos, entro otros
Belleza	Maquillaje, perfumes, cremas para el cuidado de la piel, productos para el cabello y uñas, entre otros.

Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015
 Realizado por: Diana Díaz

2.6.2 Funciones realizadas por el grupo

- **Investigación y desarrollo.** - Las compañías del Grupo que operan y realizan actividades de manufactura realizan funciones de investigación y desarrollo, que permiten obtener soluciones confiables para sus clientes en cada país.
- **Manufactura.** - Forever 21, Inc. realiza las actividades de manufactura. Alrededor del 60% de la mercadería se fabrica en China.
- **Distribución.** - Cada Compañía del grupo se encarga de la distribución de los inventarios en sus propias jurisdicciones. Por otro lado, Forever 21, tiene sus centros de distribución en los principales países de cada continente. En Latinoamérica, el centro de distribución en Panamá.
- **Mercadeo y publicidad.** - Forever 21, Inc es la encargada de realizar estudios de mercado y publicidad para promocionar sus productos a nivel mundial. Por lo cual todas las compañías del grupo se ajustan a los lineamientos de publicidad enviados por la Casa Matriz.
- **Ventas.** - Todas las compañías del grupo son encargadas de la venta en sus propias jurisdicciones.

2.6.3 Antecedentes compañía local

- **Historia o Panorama.** - ALAMEDAECU fue constituida el 20 de marzo del 2013 e inscrita en el Registro Mercantil de Quito el 21 de agosto del mismo año, se encuentra ubicada en la Av. Panamericana Norte S/N y el Arenal, sector Carapungo.

El objeto social de ALAMEDAECU es la importación, exportación, compra, venta, distribución de toda clase de prendas de vestir y productos complementarios, con este fin podrá representar a casas industriales o comerciales, nacionales o extranjeras.

Tiene dos locales en las principales ciudades de Ecuador: Quito y Guayaquil y un centro de distribución en Quito en el sector de Calderón.

- **Estructura organizacional y societaria.** - ALAMEDAECU, cuenta con personería jurídica, patrimonio y autonomía administrativa y operativa propia. La estructura accionaria de ALAMEDAECU es la siguiente:

Tabla 11: Detalle de Accionistas

Accionista	Nacionalidad	Porcentaje de Participación
Alameda Investments Holding Inc.	Panamá	98%
Semerene Picon Rubén Obdulio	Venezuela	2%
TOTAL		100%

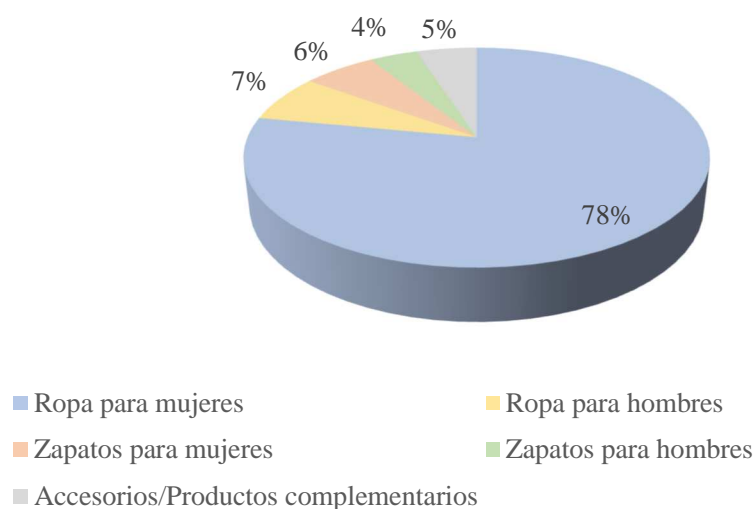
Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015

Realizado por: Diana Díaz

- **Línea de negocios y productos.** - ALAMEDAECU es una empresa dedicada a la comercialización y distribución al por menor de toda clase de prendas de vestir y productos complementarios.

Durante el 2015, ALAMEDAECU distribuyó en el mercado ecuatoriano los siguientes productos:

Gráfico 10: Línea de negocio y productos ALAMEDAECU



Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015

Realizado por: Diana Díaz

- **Clientes.** -_Debido a la actividad económica de ALAMEDAECU durante el periodo fiscal 2015 efectuó ventas al detal (consumidor final) en sus locales ubicados en Quito y Guayaquil.
- **Competencia.** - Los principales competidores de ALAMEDAECU en el mercado ecuatoriano son los siguientes:
 - ✓ Textimoda S.A (MNG)
 - ✓ Comercial Etatex C.A. (Etafashion)
 - ✓ Almacenes De Prati S.A. (DePrati)

Grupo Inditex es uno de los principales distribuidores de moda del mundo, reúne a más de un centenar de sociedades vinculadas con las diferentes actividades que conforman el negocio del diseño, fabricación y distribución textil. Conformado principalmente por: Zara, Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home y Uterqüe - y con una red de más de 7000 tiendas en 88 mercados.

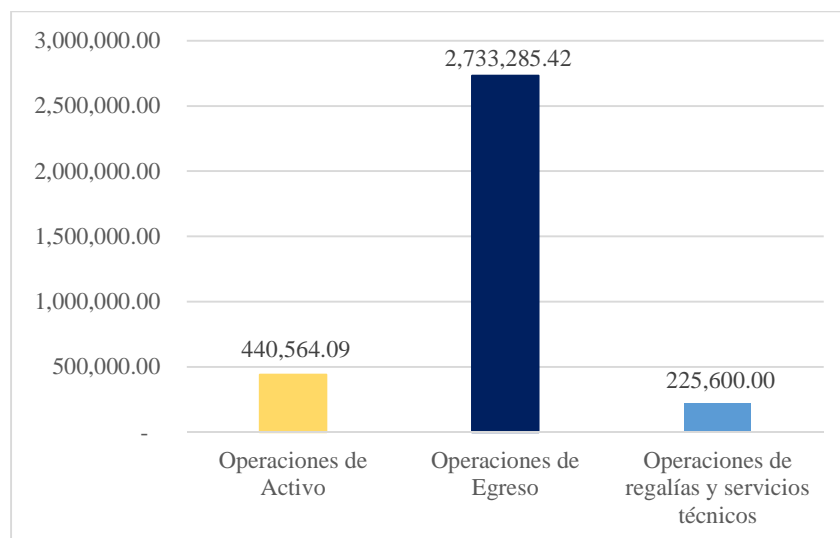
- ✓ Macromoda S.A. (Zara)
- ✓ World Class Moda S.A. (Massimo Dutti)
- ✓ Quimoda S.A. (Bershka)
- ✓ Equifashion S.A. (Stradivarius)

- **Otros aspectos relevantes.** - Durante el periodo enero- octubre del año 2015 dentro del proceso de importación de mercaderías, se realizó aforo netamente documental; mientras que por los meses de noviembre y diciembre se realizó un aforo 100% físico, lo cual ocasionó que existiera demoras en el proceso de nacionalización de inventarios y consecuentemente la Compañía registre mayores costos por demoraje y almacenamiento temporal.

Asimismo, durante el periodo fiscal 2015, Ministerio de comercio exterior determina en el registro oficial No. 456 de 11 de marzo de 2015, salvaguardias y sobretasas a ciertas importaciones, como medida para equilibrar la Balanza Comercial y apoyar al sector exportador y fomentar las inversiones.

- **Posición de ALAMEDAECU en el año 2016.-** Para el ejercicio fiscal 2016, la compañía redujo significativamente sus ventas en un 51% comparado con el ejercicio fiscal 2015. Por otro lado, en las operaciones con partes relacionadas la compañía, reportó en los casilleros informativos de la Declaración de Impuesto a la Renta del ejercicio fiscal 2016 un valor neto de US\$3,399,449.51. reduciendo en un 47% las transacciones con partes relacionadas (Alameda DC, S. de RL y Forever 21, Inc). A continuación, un resumen de las mismas para el año 2016:

Gráfico 11: Operaciones con partes relacionadas año 2016



Fuente: Información extraída de la Superintendencia de compañías, 2016
Realizado por: Diana Díaz

En conclusión, la compañía ha reducido significativamente las operaciones con partes relacionadas. Sin embargo, no está exenta de la presentación del Anexo de operaciones con partes relacionadas (AOPR) ejercicio fiscal 2016, ya que sus valores superan los montos establecidos por el Servicio de Rentas Internas. Por otro lado, es importante mencionar que la compañía debe mantener el sustento de las mismas, por cualquier requerimiento que la Administración Tributaria lo solicite.

2.6.4 Funciones realizadas por la compañía local

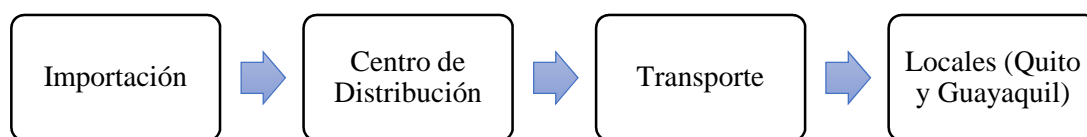
- **Investigación y desarrollo.** - Localmente, ALAMEDAECU no realiza operaciones de investigación y desarrollo, estas actividades son efectuadas por su Casa Matriz.

- **Manufactura.** - ALAMEDAECU se dedica a la distribución al por menor y comercialización de toda clase de prendas de vestir en el mercado ecuatoriano. Por lo cual no aplica la manufactura en sus procesos.

- **Distribución.** - ALAMEDAECU durante el periodo fiscal 2015, distribuye al por menor toda clase de prendas de vestir. En consecuencia; a continuación, se detalla el proceso de distribución:
 - ✓ Alameda Panamá envía la mercadería al centro de distribución de ALAMEDAECU ubicada en la ciudad de Quito.
 - ✓ La mercadería es etiquetada e instalada sellos de seguridad para la distribución a sus locales ubicados en Quito y Guayaquil con los códigos enviados por la compañía del exterior (Quito 8744 y Guayaquil 8743).
 - ✓ La Compañía cuenta con un camión de 4.5 toneladas, el cual es utilizado para el proceso de distribución de mercadería a sus locales.

A continuación, se presenta un gráfico del proceso de distribución de ALAMEDAECU:

Gráfico 12: Distribución



Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015

Realizado por: Diana Díaz

- **Compras (locales y al exterior).** - Durante el periodo fiscal 2015, el 100% de las compras se realizaron a partes relacionadas del exterior (Forever 21.Inc, Alameda DC, S de RL, Alameda Colombia S.A.S).

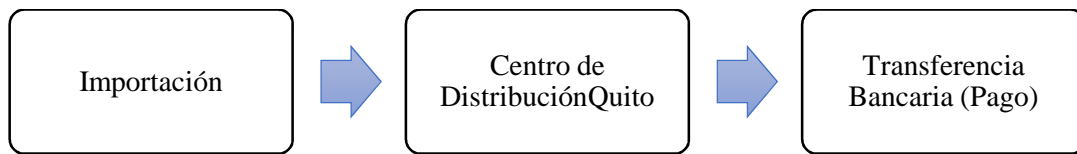
ALAMEDAECU mantiene dos incoterms de importaciones:

- ✓ FOB (Libre a bordo). - El comprador (ALAMEDAECU) asume todos los gastos y riesgos de la mercadería, así como también, los gastos aduaneros, transporte, impuestos y otras cargas de importación hasta el centro de distribución Quito.
- ✓ DDP (Entrega con Derechos Pagados). -El vendedor (Parte Relacionada) cubre todos los costos y riesgos ocasionados al llevar la mercadería hasta el centro de distribución Quito, incluyendo los trámites aduaneros, pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas de importación (Transporte). Posteriormente, la Parte Relacionada emite una factura por todos los costos de importación y una factura por los servicios DDP. La cual es registrada como parte del costo de la importación.

A continuación, se describe el proceso de compras (importación):

- ✓ Alameda Panamá envía de 1 a 5 pedidos de importación mensual a ALAMEDAECU.
- ✓ El proveedor del exterior emite la factura comercial.
- ✓ Se entrega la información (Factura, “Bill of Lading”, lista de empaque, certificado de INEN, entre otros) al agente afianzado.
- ✓ Se coordina el transporte al centro de distribución Quito.
- ✓ Y se emite el pago a través de una transferencia bancaria.

Gráfico 13: Compras



Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015

Realizado por: Diana Díaz

- **Ventas (locales y al exterior).** - ALAMEDAECU vende sus productos al detal (consumidor final) en los locales ubicados en Quito y Guayaquil. A continuación, se describe el proceso de ventas:

- ✓ Requerimiento del cliente en los locales de Quito y Guayaquil.
- ✓ Revisar el stock de la mercadería en el sistema en el caso que no exista en el local
- ✓ Se procede la búsqueda de la prenda en la bodega o en el centro de distribución Quito.
- ✓ Se emite el comprobante de venta y se entrega el producto al cliente.

- **Mercadeo y publicidad.** - Durante el periodo fiscal 2015, ALAMEDAECU mantuvo campañas de publicidad según los lineamientos de la Casa Matriz, por lo cual la Compañía no incurrió en costos o gastos de mercado y publicidad.

- **Operaciones financieras.** - Durante el periodo fiscal 2015, ALAMEDAECU no realizó operaciones financieras con compañías relacionadas. Sin embargo, durante el año 2014 adquirió un préstamo con el Banco Bládex por un valor de USD\$1,500,000.00 a una tasa variable (reajutable) del 2.09%, el mismo que durante el año 2015 continua vigente.

2.6.5 Riesgos Asumidos

Para efectos de este capítulo se establecerá la existencia de riesgos, los cuales la Compañía es responsable de administrar los posibles impactos que pudieran afectar a la rentabilidad o a su capacidad de continuar con sus operaciones. Por lo tanto, a continuación, se presenta los principales riesgos que asume ALAMEDAECU.

- **Mercado.** - El riesgo de mercado consiste en la posibilidad de que una compañía sufra pérdidas como consecuencia de las variaciones propias del mercado entre estos se encuentran:

- ✓ Variaciones de oferta y demanda.
- ✓ Incremento de nuevos competidores.
- ✓ Incremento de materias primas que afecten directamente al precio de los bienes terminados.

En este sentido, ALAMEDAECU asume completamente los riesgos relevantes a variaciones de oferta y demanda del mercado, así como también el incremento de nuevos competidores.

- **Propiedad, planta y equipo.** - El riesgo de propiedad, planta y equipo consiste en la posibilidad de ocurrencia de deterioro, obsolescencia, cambio de tecnologías y destrucción, que afecten a los activos productivos y no productivos. Por lo que, tiene como consecuencia la incapacidad de operar parcial o en su totalidad los mismos. En este sentido, existen varios mecanismos de mitigación del riesgo entre los cuales tenemos:

- ✓ Ejecución adecuada y a tiempo de planes de mantenimiento.
- ✓ Contratación de pólizas de seguro.
- ✓ Renovación de activos productivos.
- ✓ Planes de mejoramiento y actualización de tecnologías

ALAMEDAECU asume este tipo de riesgo, debido a que las actividades y/o funciones que realiza dependen totalmente de su propiedad planta y equipo. Adicionalmente, la Compañía cuenta con seguros de todo riesgo de modo que mitigan este tipo de contingencia.

- **Investigación y desarrollo.** - Este tipo de riesgo se encuentra presente en las compañías que mantienen inversiones en investigación y desarrollo de nuevos productos, sistemas y/o servicios, las mismas que son financiadas con recursos propios y presentan la incertidumbre de que puedan generar rentabilidad para la misma. Los mecanismos de mitigación de este tipo de riesgos consisten en la diversificación de inversiones y mecanismos de control de proyectos que permitan identificar la viabilidad de los mismos.

ALAMEDAECU no asume este tipo de riesgo, ya que su Casa Matriz realiza todas las actividades de investigación y desarrollo.

- **Financieros.** - El riesgo financiero comprende principalmente el riesgo de liquidez, el mismo que consiste en la capacidad que tienen las compañías para mantener los recursos suficientes para cubrir sus obligaciones a tiempo, éstas en su mayoría provienen de la recuperación de cartera de sus proveedores. En este sentido, los mecanismos para mitigar este tipo de riesgo son:

- ✓ Contratación de líneas de crédito para solventar sus obligaciones.
- ✓ Mantener el equilibrio adecuado entre las obligaciones financieras de la Compañía y el derecho de cobro.

ALAMEDAECU asume completamente este tipo de riesgo ya que es responsable de cubrir el flujo de efectivo requerido para sus operaciones, así como de la administración financiera de sus activos líquidos y sus obligaciones.

A continuación, se detallan los principales indicadores financieros de ALAMEDAECU durante el ejercicio fiscal 2015:

Tabla 12: Índices Financieros 2015

Indicador financiero	Fórmula	Óptimo	Resultado Compañía	Criterio
Razón Circulante o estudio de solvencia	$RC = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$	mayor que 1,5 y menor que 2,0	0.6880	Existe un riesgo de suspensión de pagos hacia tercero, por falta de activos circulantes
Prueba ácida (liquidez)	$PA = (\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Corriente}$	Cercano a 1,00	0.2329	Existe un riesgo alto de suspensión de pagos a terceros por activos circulantes insuficientes
Capital de trabajo neto	$CTN = (\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}) / \text{Pasivo Corriente}$	Cercano a 0,50	(0.3120)	Existe un riesgo alto para cubrir las deudas a corto plazo
Razón de endeudamiento	$RE = (\text{Pasivo Corriente} + \text{Pasivo no corriente}) / \text{Total patrimonio}$	menor a 1,00	(10.528)	Existe un riesgo alto debido a que el Patrimonio Total de la Compañía es insuficiente para cubrir sus obligaciones a corto y largo plazo.

Fuente: Estados Financieros Auditados ALAMEDAECU, 2015

Realizado por: Diana Díaz

- **Cambiaros.** - El riesgo cambiario se genera si la Compañía mantiene activos y/o pasivos nominados en monedas diferentes a la que opera, por lo que dichas monedas podrían mantener variaciones significativas frecuentes.

Las variaciones en el valor de una moneda denominada en términos de otra constituyen variaciones en tipo de cambiario que afectan a la riqueza total de la Compañía; que, mediante posiciones denominadas en moneda extranjera, estas variaciones dan lugar a riesgos que se incrementan de acuerdo con la volatilidad con el precio de estas monedas.

Los mecanismos más adecuados para la mitigación de este tipo de riesgos consisten en buscar un adecuado balance en las monedas que se revalúan y las que se devalúan, así como la contratación de derivados financieros.

ALAMEDAECU establece sus operaciones en dólares americanos (moneda corriente en Ecuador), no existen saldos de cuentas por cobrar o pagar que puedan cambiar de valor por variaciones en los tipos de cambio, lo cual implica que la Compañía no percibe riesgos provenientes por volatilidad en el tipo de cambio.

- **Tasa de interés.** - El riesgo de tasas de interés se genera cuando se presentan variaciones significativas en las tasas de interés que están sujetos los activos y pasivos de la Compañía. En general las variaciones en las tasas de interés generan descalces entre los ingresos derivados de dichas tasas como en los gastos por las mismas, teniendo una afectación en la solvencia de la Compañía. El mecanismo de mitigación de este tipo de riesgo consiste en la contratación de productos financieros con tasas fijas.

ALAMEDAECU asume completamente este tipo de riesgo ya que cuenta con una línea de crédito con el Banco Bládex por un valor de USD\$1,500,000.00 adquirido en 2014, a una tasa variable (reajutable) del 2.09% para el 2015.

- **De crédito.** - El riesgo de crédito se genera cuando existe la posibilidad de que la Compañía no llegue a recuperar la totalidad de sus créditos como consecuencia del incumplimiento de sus clientes de acuerdo a los términos acordados originalmente. Este riesgo afecta especialmente a las compañías que otorgan créditos o realizan inversiones sin considerar la capacidad de pago de los deudores y sin tomar medidas de mitigación

(garantías). El principal mecanismo de mitigación de este tipo de riesgo consiste en la realización de estudios previos a los deudores de modo que se pueda establecer la capacidad del pago de los mismos.

ALAMEDAECU asume completamente este tipo de riesgo puesto que es responsable del incumplimiento de su cartera.

- **Marco regulatorio.** - El riesgo de marco regulatorio se genera cuando la Compañía actúa en un entorno cuyas condiciones son afectadas significativamente por normas, leyes, disposiciones específicas a su actividad, las mismas que podrían cambiar el entorno en el cual se desarrolla la Compañía.

ALAMEDAECU asume completamente este tipo de riesgos ya que debido a que durante el ejercicio fiscal 2015 existieron cambios importantes en materia de comercio exterior (importaciones), tales como restricciones y sobretasas impuestas a los insumos para la confección. Estos cambios afectaron significativamente las operaciones de la Compañía. Así como, el constante cambio de la normativa ecuatoriana (LORTI y RLORTI), y los cambios macroeconómicos que mantiene el Ecuador en materia de inflación, desempleo, Salario Básico Unificado entre otros.

2.6.6 Activos Utilizados

Los activos utilizados por ALAMEDAECU en el periodo fiscal 2015 para el desarrollo de sus actividades son los siguientes:

Tabla 13: Activos Utilizados

Detalle	Saldo al 31 de diciembre 2015 (en miles de US\$)	Porcentaje
<i>Activos Corrientes</i>		
Efectivo y equivalentes al efectivo	269,028	4.47%
Cuentas y documentos por cobrar corrientes	361,527	6.00%
Inventarios	2,388,274	39.64%
Servicios y otros pagos anticipados	35,812	0.59%
Activos por impuestos corrientes	555,533	9.22%
<i>Activos no corrientes</i>		
Propiedad, planta y equipo, neto	2,232,111	37.05%
Activos por impuestos diferidos	160,558	2.67%
Otros activos no corrientes	21,500	0.36%
TOTAL	6,024,343	100%

Fuente: Estados Financieros Auditados ALAMEDAECU, 2015
Realizado por: Diana Díaz

Los activos más significativos corresponden a inventarios y propiedad, planta y equipo neto, los cuales están relacionados con la actividad operacional de ALAMEDAECU.

Tabla 14: Inventarios

Detalle	Saldo al 31 de diciembre 2015 (en miles de US\$)	Porcentaje
<i>Inventarios</i>		
Productos terminados	1,567,559.00	65.64%
Importaciones	865,810.00	36.25%
(-)Provisión por deterioro	(45,095.00)	-1.89%
TOTAL	2,388,274	100%

Fuente: Estados Financieros Auditados ALAMEDAECU, 2015
Realizado por: Diana Díaz

Tabla 15: Propiedad, planta y equipo, neto

Detalle	Saldo al 31 de diciembre 2015 (en miles de US\$)	Porcentaje
<i>Propiedad, planta y equipo, neto</i>		
Vehículos	58,072.00	2.60%
Muebles importados	1,120,999.00	50.22%
Muebles y enseres	5,969.00	0.27%
Equipos de oficina	96,349.00	4.32%
Equipos de computación	279,474.00	12.52%
Adecuaciones	598,714.00	26.82%
Alarmas tags	385,434.00	17.27%
Depreciación acumulada	(312,900.00)	-14.02%
TOTAL	2,232,111	100%

Fuente: Estados Financieros Auditados ALAMEDAECU, 2015
Realizado por: Diana Díaz

2.6.7 Términos contractuales

- **Importación de inventarios para distribución.** - Las características relevantes de los productos importados por ALAMEDAECU a sus partes relacionadas en el exterior se encuentran descritos en el punto 2.1.4. Características de las operaciones, literal 2.1.4.2. Bienes Tangibles de este capítulo.

Cada parte relacionada es independiente y asume las responsabilidades, riesgos, funciones y beneficios de manera individual:

Tabla 16: Responsabilidad, riesgos, funciones y beneficios de ALAMEDA DC, S. DE RL

Responsabilidades	<p>ALAMEDA DC, S. DE RL, es la representante comercial exclusiva de la marca FOREVER 21 para sus operaciones internacionales en Latinoamérica y está asociada mediante vínculos de gestión, administración, control y propiedad con la compañía ALAMEDAECU.</p> <p>Se compromete a vender internacionalmente mercaderías a favor de ALAMEDAECU bajo las siguientes condiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alameda Panamá declara y garantiza que las marcas FOREVER 21 y cualquier otra asociada serán de uso exclusivo en el territorio del Ecuador a favor de la compañía ALAMEDAECU.
Riesgos	<p>ALAMEDA DC, S. DE RL, declara y garantiza que los estándares de calidad de los productos y cuidado de la marca son los que aplica para todas sus subsidiarias, responsable de los bienes que comercializa en el mercado ecuatoriano, así como la calidad de los mismos, para lo cual cuenta con el proveedor que garantiza la excelencia de los productos.</p>
Beneficios	<p>ALAMEDA DC, S. DE RL, mantiene su propia estructura y activos para desarrollar sus funciones.</p>

Fuente: Contrato proporcionado por ALAMEDAECU, 2015

Realizado por: Diana Díaz

Tabla 17: Responsabilidad, riesgos, funciones y beneficios de ALAMEDA COLOMBIA S.A.S

Alameda Colombia	<p>Alameda Colombia, es responsable de la comercialización y distribución de los productos bajo la marca Forever 21.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Asume todos los riesgos de su operación. -Mantiene su propia estructura y activos para desarrollar sus funciones.
-------------------------	--

Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015

Realizado por: Diana Díaz

Por otra parte; a continuación, se detalla las responsabilidades, riesgos y beneficios asumidos por ALAMEDAECU dentro de la operación de importación de inventario para distribución:

Tabla 18: Responsabilidad, riesgos, funciones y beneficios de ALAMEDAECU COMERCIO S.A.

Responsabilidades	ALAMEDAECU, es responsable de los bienes que comercializa en el mercado ecuatoriano, así como la calidad de los mismos, para lo cual cuenta con el proveedor que garantiza la excelencia de los productos.
Riesgos	ALAMEDAECU asume el riesgo por a ocurrencia de un posible siniestro sobre los bienes importados, así como los daños ocasionados a los mismos, durante el proceso de importación; sin embargo, mantener la mercadería asegurada es una medida de mitigación del riesgo con la que cuenta.
Beneficios	El beneficio para ALAMEDAECU se encuentra en la obtención de créditos (ingresos) por la comercialización del producto.

Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015

Realizado por: Diana Díaz

- **Servicios Técnicos.** - Las características relevantes del servicio prestado por las partes relacionadas en el exterior se encuentran descritos en el punto 2.1.4. Características de las operaciones, literal 2.1.4.1. Prestación de servicios de este capítulo.

Cada parte relacionada es independiente y asume las responsabilidades, riesgos, funciones y beneficios de manera individual.

Tabla 19: Responsabilidad, riesgos, funciones y beneficios de FOREVER 21, INC.

Responsabilidades	FOREVER 21 INC, es responsable de establecer lineamiento y estrategias de publicidad en base a un estudio de mercado y dar un mantenimiento de software a los puntos de ventas a todos los locales a nivel mundial.
Riesgos	FOREVER 21, asume todos los riesgos de su operación relacionado con el análisis e investigación de mercado.
Beneficios	El beneficio para FOREVER 21 INC es los ingresos obtenidos por la prestación de los servicios relacionados de diseño y cambio de imagen en la presentación de la tienda, diseño, manuales de moda, muebles y tendencia del maniquí para Ecuador.

Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015

Realizado por: Diana Díaz

2.7 ANÁLISIS DE MERCADO

2.7.1 Entorno Macroeconómico

Para poder evaluar los factores y entorno macroeconómico de ALAMEDAECU, es preciso determinar el poder de compra de los consumidores, es decir, la capacidad adquisitiva que poseen las personas en términos monetarios, la cual será determinada en función a las siguientes variables detalladas a continuación:

Tabla 20: Entorno Macroeconómico

Variable	2015	2014	Variación
Desempleo (a diciembre)	4.77%	3.80%	0.97%
Subempleo	14.01%	12.87%	1.14%
Crecimiento Económico (PIB real, Variación Anual)	0.30%	3.70%	-3.40%
Inflación Anual	3.38%	3.67%	-0.29%
Salario básico unificado (en dólares)	354	340	14.00
Canasta básica familiar (en dólares)	673.20	646.30	26.90

Fuente: Información Estadística mensual-BCE y Serie Histórica de la Canasta Familia Básica Nacional, INEC, 2014-2015.

Realizado por: Diana Díaz

Como se puede apreciar el desempleo se incrementó en el 0.97%, lo cual implica que las personas tuvieron un menor poder adquisitivo de consumo en el 2015.

La inflación de 3.38% se refleja en el incremento de los precios de los bienes y servicios ofertados y la restricción de importaciones en el mercado ecuatoriano. Por otro lado, existió una disminución del 0.29% de inflación en comparación con el año anterior, debido al impulso del gobierno ecuatoriano al consumo del producto local.

El Salario Básico Unificado se incrementó en US\$14.00 dólares para el ejercicio fiscal 2015 correspondiente al aumento de la canasta básica familiar de US\$26.90, lo cual determina que el poder del consumo ecuatoriano disminuyó.

Por lo tanto, Para el año 2015, el poder adquisitivo de los consumidores cayó en comparación con el 2014 y se ha visto cambios significativos en el crecimiento económico con un 0.30%.

2.7.2 Comportamiento y evolución de la industria en los ámbitos mundial y local

Para analizar el comportamiento y evolución de la industria de prendas de vestir. A continuación, se presenta las noticias más relevantes en el ámbito mundial y local.

Ámbito Mundial

- **Exportación de manufactura cae por ingreso de prendas de vestir chinas (La Paz, Bolivia)**

(28 de septiembre del 2015)

“Según la Aduana, el valor de la importación de ropa del país asiático de enero a agosto fue de Bs 151 millones y de 8,7 millones de toneladas en cuanto a volumen.

Ante la caída del valor de la exportación de la industria manufacturera boliviana que se registró en los primeros ocho meses del año, la Confederación de los Micro y Pequeños Empresarios (Conamype) consideró que el rubro atraviesa esa situación debido al masivo ingreso de prendas usadas y procedentes de China.

Entre enero y agosto del presente año, el valor de la exportación de la manufactura sufrió una caída del 33,1% en relación a similar periodo de 2014, establece un reporte preliminar del Instituto Nacional de Estadística (INE) que fue difundido el 25 de septiembre. Entre otros ítems, en la categoría destacan el descenso los "Productos textiles" y las "Prendas de vestir, adobo y teñido de pieles" con 30,1% y 31,5%, respectivamente.

Para el presidente de la Conmaype, Humberto Baldivieso, el reciente informe refleja la crisis del sector manufacturero frente al ingreso de ropa procedente de China y también de prendas usadas que alientan el comercio informal y vuelven menos competitiva la producción nacional. Según datos de la Aduana Nacional de Bolivia (ANB), el valor de la importación de ropa del país asiático de enero a agosto fue de aproximadamente 151 millones de bolivianos y de 8,7 millones de toneladas en cuanto a volumen.

La recaudación por aranceles en ese periodo ascendió a 92 millones de bolivianos. Sin embargo, Baldivieso cuestionó que el ingreso de esa ropa por contrabando excede a los

controles de la ANB y que se vuelve competitiva debido a su capacidad industrial y porque evade los valores agregados. "Por no pagar, elaboran la ropa en los barcos (de China)", denunció a ANF".(Páginasiete. (Diario nacional independiente), 2015)

- **Cae 90% importación de prendas de vestir a precios subvaluados (México)**

(24 de agosto de 2015)

“En el primer semestre del año, las importaciones de prendas de vestir y telas, a precios subvaluados, cayeron 90 por ciento, adelantó Samuel Gershevich Salnicov, presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (Canaive).

De acuerdo con cifras de la Canaive, entre febrero y junio de 2014 entraron al país 40.3 millones de prendas de tejido de punto (camisetas, brasieres, calcetines, calzones) a precios de 0 a 0.25 centavos de dólar; mientras que en mismo lapso de 2015, se importaron al país en ese rango de precio únicamente 4.7 millones de prendas.

Las cifras de la Canaive revelan que el comercio no se ha impedido, porque en el periodo febrero-junio de 2014, las importaciones totales de prendas de vestir oscilaron entre 120 y 140 millones de unidades y en el mismo lapso de este año, esa cifra ascendió a 95 millones de unidades.

El líder de los industriales del vestido señaló que ya se les acabó el negocio a aquellos que evadían el pago de impuestos por importar al mercado local.

Precisa que el Producto Interno Bruto de la industria en el primer trimestre del año fue de menos 2.1 por ciento, mientras que para el periodo abril-junio registró un crecimiento de 7.1 por ciento, lo que significa que hubo un repunte de la producción”. (El Financiero, 2015)

- **Falabella elevó en 11,9% utilidades tras mayores ventas el 2015 (Chile)**

(1 de mayo del 2016)

“El Grupo chileno Falabella elevó sus utilidades netas en 11,9% a US\$732 millones durante el 2015. Solo en el cuarto trimestre, la compañía -presente en Chile, Perú, Argentina, Brasil, Uruguay y Colombia- alcanzó una utilidad de US\$287 millones, un 10,4% más respecto a similar periodo del 2014 y superior a los 7,7% estimados por analistas consultados por Reuters. "Esta expansión se explica en gran parte, por las operaciones de Falabella, Sodimac y Tottus, dado una planificación de compras más acertada y el impacto positivo del mix de ventas”.

Según el informe consolidado de Falabella, las tiendas por departamento, de mejoramiento del hogar y los supermercados en Perú aumentaron sus ingresos el 2015. Así, las que mayor ascenso experimentaron fueron las tiendas de mejoramiento del hogar, que incrementaron en 52,1% su facturación interanual hasta los US\$902,2 millones. Le siguieron los supermercados, que crecieron 8,3% interanual en ingresos hasta los US\$913,8 millones, y las tiendas por departamento, que aumentaron en 4,6% hasta los US\$831,6 millones”. (EL Comercio, Economía, 2016)

En conclusión, La industria de prendas de vestir ha tenido cambios significativos en América Latina, en la mayoría de casos, debido a la llegada de importaciones de productos chinos. En México otros países de Latinoamérica, han optado por la opción de proteger el producto nacional con las restricciones de las importaciones. Sin embargo, en ciertos grupos económicos como Falabella ha tenido un giro positivo e incremento de ventas para el año 2015.

Ámbito Local

- **Sobretasas afectan también a prendas de vestir, calzado y licores**

(10 de marzo de 2015)

“En el caso de las prendas de vestir, la sobretasa llegará hasta el 45%, los insumos para la confección y el calzado importado tendrán un 25% de arancel adicional para ingresar al país.

Entre los productos importados que se les aplicará un 25% de arancel constan algunos licores como: la cerveza, distintos tipos de vino, el vodka, el tequila, los extractos y concentrados de alcohol para elaborar algunas bebidas.

El ministro de Industrias, Ramiro González, explicó que los nuevos aranceles que van del 5% al 45% se aplicarán solo a productos suntuarios, es decir, aquellos de lujo o que no son de primera necesidad. “Si son bienes importados, de lujo, bueno, que pague el que quiere comprarlo, pero en la mayoría de los bienes no hay absolutamente por qué incrementar precios”, señaló.

Sin embargo, la sobretasa del 25%, también se destina a productos importados del sector textil como: fibras sintéticas utilizadas en la industria nacional; suéteres; ropa de niño y niña; otros accesorios de vestir y lencería femenina.

El mismo arancel lo tendrán: los zapatos para mujer, las botas, los zapatos deportivos y el calzado industrial.

González advirtió que los artículos importados que actualmente están a la venta en el mercado nacional, no pueden subir de precio. Asegura que tiene información de negocios que especulan con el costo de los productos provenientes de otros países”. (Ecuavisa, 2015)

- **Nuevo local de Forever 21 se inaugura en Quito.**

“La inauguración oficial de la tienda de Forever 21 en Quito se realiza la noche de hoy, jueves 15 de enero, en el Centro Comercial Scala Shopping, en Cumbayá. Al igual que en Guayaquil, los primeros clientes que lleguen a la tienda recibirán una tarjeta de regalo por el valor de USD 21 en compras. Dentro de su oferta de moda “low cost” (precios bajos) se podrá encontrar prendas de vestir como blusas desde USD 4 y pantalones a USD 12, aunque los precios oscilan en promedio entre USD 20 y 25.

El mercado latinoamericano atrae cada vez más a esta firma que tiene 650 tiendas en 45 países, que también abrió locales nuevos en Chile y Colombia, en donde ya se ha asentado como tienda de retail, y en nuevos mercados como Uruguay. Este 2015, Forever 21 espera contar con 200 nuevas tiendas”. (El Comercio, 2015)

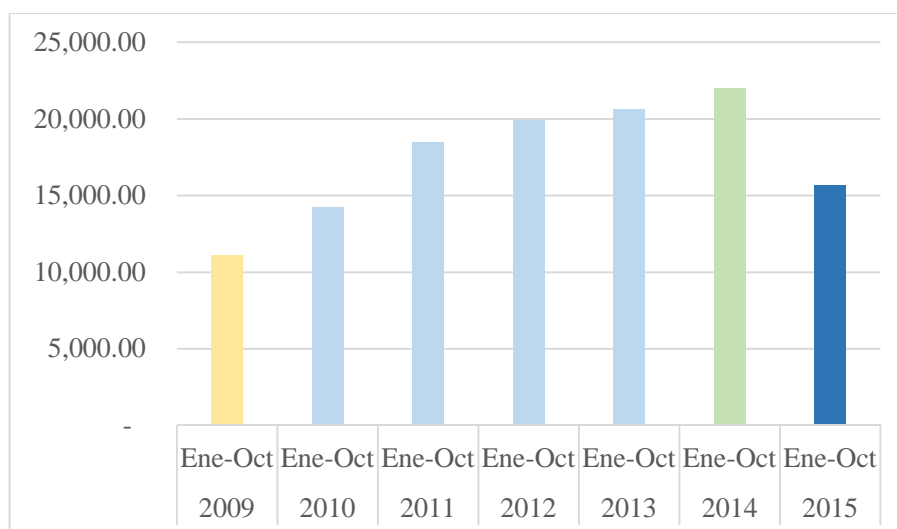
En conclusión, Para el año 2015, existieron cambios significativos, con la aplicación de aranceles a determinadas importaciones que afectan principalmente a prendas de vestir con una sobretasa del 45% y en calzado de hasta el 25%, teniendo un arancel adicional para ingresar al país.

2.7.3 Comportamiento y evolución de la oferta y demanda en el mercado local.

En el año 2015, la economía ecuatoriana ha tenido cambios significativos en la restricción de importaciones, baja del valor del petróleo y los proyectos de ley que se estuvieron analizando fueron factores que restringieron el mercado de prendas de vestir.

De acuerdo al boletín de comercio exterior emitido en enero 2016, las exportaciones para el 2015, bajaron significativamente en comparación con el año 2014, como se muestra a continuación:

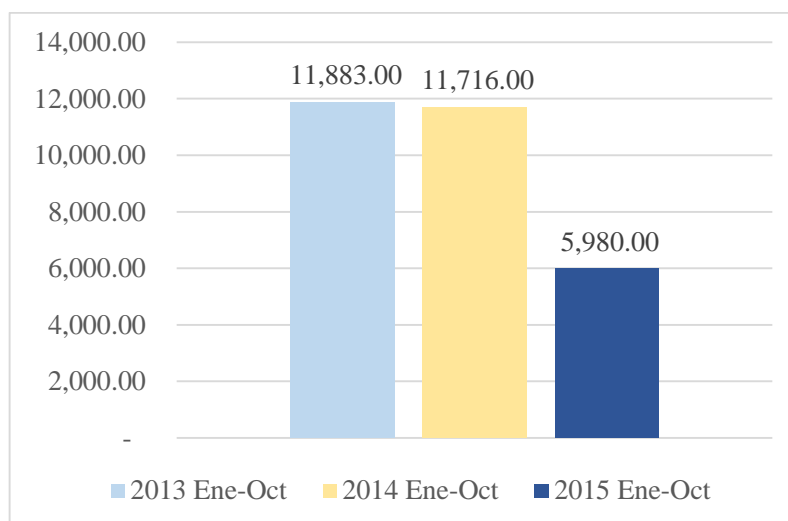
Gráfico 14: Evolución exportaciones totales miles de US\$ (FOB)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), 2015
Realizado por: Diana Díaz

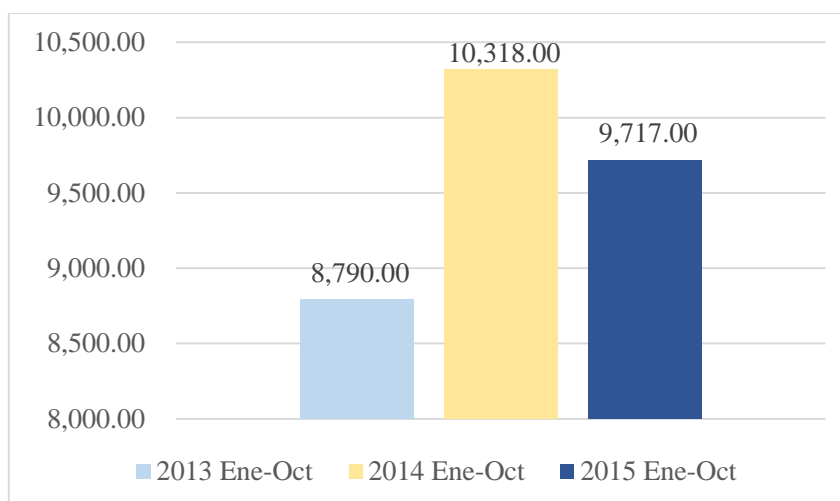
Las exportaciones petroleras mostraron una caída del 48.96% en comparación del año 2014, así mismo, las exportaciones no petroleras con un decremento del 5.82%.

Gráfico 15: Evolución exportaciones petroleras miles de US\$ (FOB)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), 2015
Realizado por: Diana Díaz

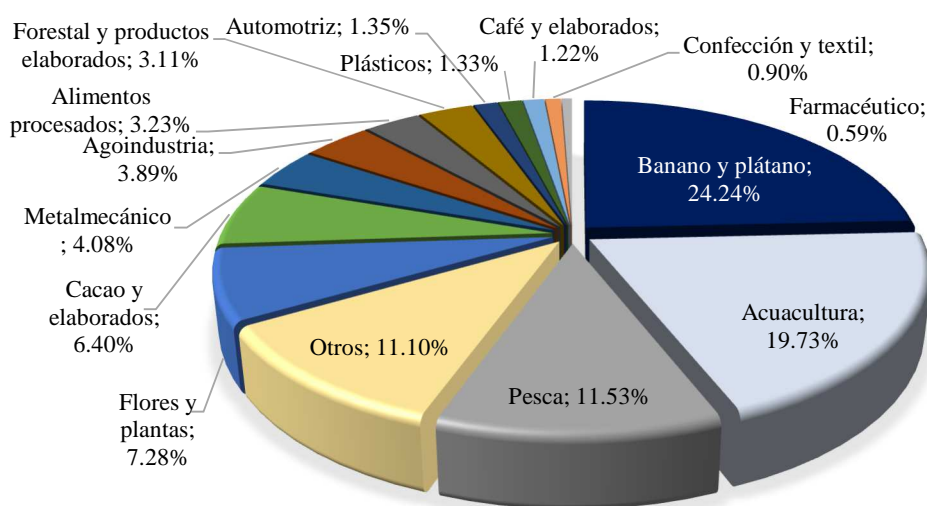
Gráfico 16: Evolución exportaciones no petroleras miles de US\$ (FOB)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), 2015
Realizado por: Diana Díaz

A octubre del 2015, los principales sectores de exportación de productos no petroleros son: Banano y plátano 24.24%, Acuicultura 19.73% y Pesca 11.53% constituyendo el 55.5% de las exportaciones no petroleras como se muestra a continuación:

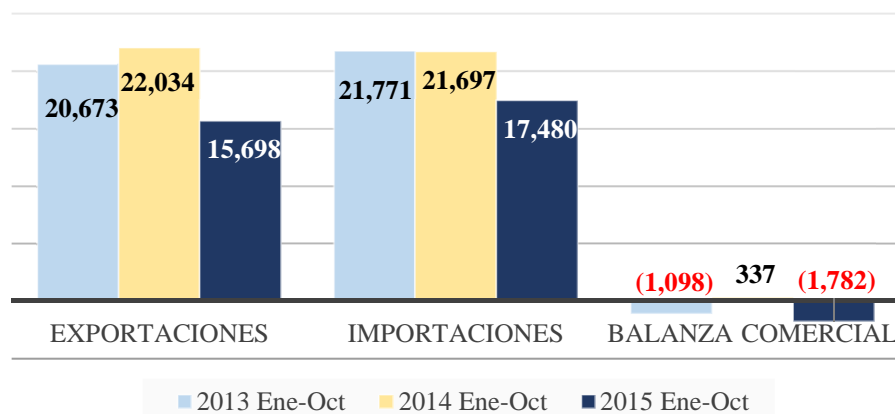
Gráfico 17: Participación exportaciones no petroleras – principales grupos de productos (Ene-Oct 2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), 2015
Realizado por: Diana Díaz

De enero a octubre de 2015 se presentó un déficit en la balanza comercial total de US\$1,782 millones. Las exportaciones decrecieron en un 28.8%, así mismo las importaciones decrecieron en un 19.14% en el mismo periodo.

Gráfico 18: Balanza comercial total miles de US\$ (FOB-Ene-Oct 2015)



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), 2015
Realizado por: Diana Díaz

El gobierno ecuatoriano ha adoptado una serie de medidas para mitigar los impactos y sustituye la salvaguardia cambiaria por una medida de salvaguardia por balanza de pagos que consiste en la aplicación de aranceles a determinadas importaciones según registro oficial No. 456 de 11 de marzo de 2015.

Tabla 21: Sobretasas 2015

Sobretasa	Producto
5%	Bienes de capital y materias primas no esenciales
15%	Bienes de sensibilidad media
25%	Neumáticos, Cerámica, CKD de Televisores y CKD motos
45%	Bienes de consumo final, televisores, motos

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), 2015
Realizado por: Diana Díaz

En el caso de los productos comercializados por ALAMEDAECU, el monto aplicado varía entre el 25% y 45% de sobretasa arancelaria, adicional al arancel normal.

Para el año 2016, el Estado ecuatoriano prevé eliminar gradualmente las sobretasas a las importaciones, por lo que para fines de junio del mismo año quedarán sin efecto por completo.

3 ANÁLISIS ECONÓMICO

3.1 DETALLE Y CUANTIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES EFECTUADAS CON PARTES RELACIONADAS

ALAMEDAECU durante el periodo fiscal 2015 efectuó las siguientes transacciones con partes relacionadas.

Tabla 22: Detalle de transacciones con partes relacionadas 2015

Nombre de la Parte Relacionada	Identificación Tributaria	País de Residencia	Tipo de Operación	Descripción de la Operación	Código de Operación	Monto (US\$)	Régimen Impositivo	Método aplicado	Indicador de rentabilidad utilizado
Forever 21,Inc	213-741-5100	Estados Unidos	Activo	Importación de inventarios para distribución	301	6,257,087.94	40.50%	Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUO)	Margen Operativo (MO)
Alameda DC, S. de RL (Alameda Panamá)	155594343-2-2015 DV 89	Panamá				83,249.56	25%		
Alameda Colombia S.A.S.	900.524.988-5	Colombia				269,203.98	25%		
Forever 21,Inc	213-741-5100	Estados Unidos	Egreso	Operaciones de servicios técnicos	210	450,000.50	40.50%		
TOTAL						7,059,541.98			

Fuente: Información proporcionada por ALAMEDAECU, 2015
Realizado por: Diana Díaz

3.2 SELECCIÓN DEL MÉTODO PARA LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE PLENA COMPETENCIA (PPC)

Para la determinación del cumplimiento del principio de plena competencia en la realización de transacciones entre partes relacionadas es necesario identificar el método de valoración más apropiado para su análisis.

El proceso consiste en la evaluación de los métodos aplicables para el análisis de precios de transferencia de acuerdo a lo establecido en el Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (RALORTI), que expresa lo siguiente:

“(...) Para la utilización de estos métodos se considerarán las normas técnicas y la prelación que podrá establecer el Servicio de Rentas Internas mediante resolución de carácter general. En lo no establecido por dichas normas, se considerarán las directrices establecidas como referencia técnica en el presente reglamento.”

Por otra parte, la Resolución NAC-DGERCGC16-00000532 emitida por el Servicio de Rentas Internas el 30 de diciembre de 2016, en la cual se establece la selección del método para el análisis de precios de transferencia (prelación de métodos) indica lo siguiente:

“Artículo 4. Praelación de métodos. - Con el fin de seleccionar el método para aplicar el principio de plena competencia, se atenderá a lo dispuesto en la referencia técnica de la materia conforme lo señalado en el artículo 89 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.”

En consecuencia; la selección del método se basará en las Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en el año 2010, en las que establece lo siguiente:

“2.2 La selección de un método de precios de transferencia consiste en encontrar el método más apropiado para las circunstancias del caso. Con este propósito, el proceso de selección debe tomar en cuenta las fortalezas y debilidades respectivas de los métodos reconocidos por la OCDE; lo apropiado del método considerando las características de la transacción controlada, con base en un análisis funcional; la revisión de información confiable que se pueda revisar (en particular sobre comparables independientes) para

aplicar el método seleccionado o alguno de los otros métodos; y el grado de comparabilidad entre transacciones controladas e independientes, incluyendo la confiabilidad de los ajustes de comparabilidad que puedan ser necesarios para eliminar las diferencias significativas entre ellas. Ningún método es adecuado para todas las situaciones posibles, ni tampoco es necesario probar que un método en particular no es adecuado a la luz de las circunstancias.”

Por otra parte, las Directrices de la OCDE en el párrafo 2.8 menciona lo siguiente:

“2.8 (...) siempre se debe buscar el método más apropiado para cada caso específico, de ninguna manera implica que todos los métodos de precios de transferencia se deben analizar a profundidad o deben ser sometidos a prueba en casa caso para llegar a la selección del método más apropiado. Como parte de una buena práctica de trabajo, la selección del método más apropiado y de los comparables que resulten más apropiados debe estar sustentada con evidencia y puede formar parte de un proceso típico de búsqueda (...)”

Es importante destacar que en ciertas ocasiones resultaría conveniente considerar varias operaciones bajo una misma metodología, ya que éstas podrían estar estrechamente vinculadas y formarían parte de la actividad global de la Compañía, tal como lo señala las directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia en el párrafo 3.9:

“3.9 Idealmente, para obtener la aproximación más precisa a las condiciones de independencia efectiva, el principio de independencia efectiva debe aplicarse transacción por transacción. Sin embargo, con frecuencia existen situaciones en las que las transacciones separadas están tan íntimamente ligadas o se llevan a cabo en forma tan próxima que no pueden ser evaluadas adecuadamente en forma separada.

Son ejemplos de esto 1. Algunos contratos de largo plazo para el suministro de insumos o servicios, 2. Derechos para el uso de activos intangibles, y 3. La determinación de precios para una gama de productos íntimamente ligados (por ejemplo, una línea de productos) cuando es impráctico determinar el precio para cada producto o transacción individual. Otro ejemplo podría ser la licencia de conocimiento especializado de fabricación y el suministro de componentes vitales a un fabricante asociado; puede ser más razonable determinar los términos consistentes de independencia efectiva para ambos elementos de manera agregada y no individual. Dichas transacciones se deben evaluar en conjunto utilizando el método de precios de transferencia más adecuado. Otro ejemplo puede ser una transacción que se cobra indirectamente a través de otra empresa relacionada; en este caso, puede ser más apropiado considerar el proceso completo del cual esta transacción forma parte, en lugar de considerar a las transacciones individuales de manera separada.”

3.2.1 Referencia técnica en materia de precios de transferencia

Los métodos admitidos por el RALORTI, será puestos a prueba para establecer cuál de ellos es el más apropiado para reflejar la realidad económica de las transacciones bajo análisis. En este sentido, se tomará como referencia lo establecido en el Art. 89.- Referencia técnica en materia de precios de transferencia que expresa lo siguiente:

“Como referencia técnica para lo dispuesto en este Capítulo, se utilizarán las "Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias", aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) "vigentes al 1 de enero del período fiscal correspondiente", en la medida en que las mismas sean congruentes con lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno con los tratados celebrados por Ecuador, el presente reglamento y las resoluciones de carácter general que el Servicio de Rentas Internas podrá emitir para la aplicación del régimen de precios de transferencia”.

En consecuencia, dentro del proceso de selección del método más apropiado para el análisis de precios de transferencia de cada transacción que forma parte del presente documento se emplearán las "Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias" de la OCDE (en adelante directrices OCDE o por su nombre) en su versión en español.

3.2.2 Comparables internos y externos

Se denomina comparables internos a las observaciones directas y confiables obtenidas de la información interna de la parte analizada. Adicionalmente, el análisis financiero podría ser más sencillo y fiable ya que supone que se apoya en estándares contables y prácticas iguales. Por otra parte, dicha información resultaría más completa y menos costosa de obtenerla.

Para que ALAMEDAECU mantenga un comparable interno adecuado, la Compañía tendría que efectuar transacciones con terceros independientes similares a las realizadas con partes relacionadas bajo las mismas condiciones, o que la parte relacionada realice transacciones con terceros independientes similares a las mantenidas con ALAMEDAECU.

Así mismo, en el caso en que no se pueda disponer de operaciones y/u observaciones comparable internas confiables, será posible buscar información comparable externa de operaciones comparables y que sean realizadas entre partes independientes y que las mismas no tengan relación con el Grupo Multinacional.

Con base en lo mencionado anteriormente, los métodos establecidos por el Art. 85.- Métodos para aplicar el principio de plena competencia del RALORTI serán evaluados para verificar cuál de ellos resulta ser más adecuado para las circunstancias de cada caso (transacción) y que refleje la realidad económica de las transacciones bajo análisis. Así mismo, se considerarán los criterios expuestos en los párrafos anteriores con relación a la búsqueda de comparables internos y/o externos.

3.2.3 Transacciones con partes relacionadas que se encuentran bajo análisis

Las operaciones que se encuentran sujetas al análisis de precios de transferencia y para la cual se efectuará la selección del método de evaluación son: i) Importación de inventarios para distribución y ii) Servicios Técnicos.

3.2.4 Métodos para la aplicación del Principio de Plena Competencia (PPC)

Los métodos para la aplicación del Principio de Plena Competencia se encuentran detallados y expuestos en el punto 1.5 del capítulo I del presente trabajo. Sin embargo, para un mejor entendimiento, a continuación, se detalla la aplicabilidad de cada método:

A. Métodos transaccionales tradicionales

Según las Directrices de la OCDE en el párrafo 2.3 mencionan que:

“Los métodos transaccionales tradicionales se consideran los más directos para evaluar si las condiciones en las relaciones comerciales y financieras entre empresas relacionadas cumplen el principio de plena competencia. Esto debido a que cualquier diferencia en el precio de una transacción controlada con respecto al precio correspondiente a una transacción comparable independiente normalmente se deriva directamente de las

relaciones comerciales y financieras establecidas o impuestas entre las empresas y las condiciones del principio de plena competencia pueden establecerse sustituyendo directamente el precio de la transacción controlada con el precio de la transacción comparable independiente (...)"

En este sentido, los métodos transaccionales tradicionales son los siguientes:

1. Método del Precio Comparable no Controlado (MPCNC)

El camino más directo para determinar si las condiciones establecidas o impuestas entre dos empresas asociadas responden a las de plena competencia consiste en comparar el precio cobrado por los bienes o servicios transferidos en una transacción controlada con el precio cobrado por los bienes y servicios transferidos en una transacción comparable independiente realizada bajo circunstancias comparables.

Al respecto de las operaciones comparables se debe considerar también lo expresado por la OCDE en el párrafo 2.14, en donde se establece que:

“(...) una transacción independiente es comparable a una transacción controlada (es decir, es una transacción comparable independiente) para propósitos del método de PCI si una de las siguientes condiciones se cumple:

- a) Ninguna de las diferencias (si es que éstas existen) entre las transacciones podrían afectar significativamente el precio en un mercado abierto; o
- b) Se pueden realizar ajustes razonablemente precisos para eliminar el efecto significativo de dichas diferencias.

Cuando sea posible encontrar transacciones comparables independientes, el método de PCI es la forma más directa y confiable para aplicar el principio de independencia efectiva. En consecuencia, en tales casos este método de PCI es preferible a los demás métodos.

2. Método de Precio de Reventa (MPR)

Las Directrices de la OCDE establecen en el párrafo 2.21 que “... Este método es probablemente el más útil cuando se aplica a transacciones de distribución”, mientras que en el párrafo 2.22 establecen que:

“El margen de reventa en la transacción controlada puede determinarse con base en el margen de reventa que el mismo revendedor obtiene en productos adquiridos y vendidos en transacciones comparables independientes (es decir, un comparable interno). De la misma manera, el margen de reventa obtenido por una empresa independiente en transacciones comparables independientes puede servir como referencia (es decir, un comparable externo). (...)”

Adicionalmente, es importante considerar lo que se establece en el párrafo 2.35:

“Cuando las prácticas contables sean distintas entre la transacción controlada y la independiente se deben realizar ajustes apropiados a la información utilizada para calcular el margen de reventa con el fin de asegurar que los mismos tipos de costos se utilizan en cada caso para llegar al margen bruto. Por ejemplo, los costos de investigación y desarrollo pueden reflejarse en los gastos operativos o en el costo de ventas. Los márgenes brutos respectivos no serían comparables sin ajustes apropiados.”

En este sentido, la aplicabilidad de este método está ligada tanto a las funciones desarrolladas por la Compañía en sus transacciones con partes relacionadas, como a la posibilidad de identificar operaciones cuyo margen de reventa sea comparable.

3. Método del Costo Adicionado (MCA)

En referencia a este método, las Directrices de la OCDE en el párrafo 2.39 establece que:

“(...) Este método probablemente es el más útil cuando se venden bienes semi-acabados entre partes relacionadas o cuando partes relacionadas cierran acuerdos para compartir instalaciones o arreglos de compraventa de largo plazo, o cuando la transacción controlada consiste en la prestación de servicios”.

Adicionalmente, en el párrafo 2.40 se determina que:

“El margen sobre el costo del proveedor en una transacción controlada idealmente se debe establecer con base en el margen sobre el costo que el mismo proveedor obtiene en transacciones comparables independientes (comparable interno). Asimismo, el margen sobre el costo que se hubiera obtenido en transacciones comparables realizadas por una compañía independiente pueden servir como referencia (comparables externos)”

En consecuencia, la aplicabilidad de este método está ligada tanto a las funciones desarrolladas por la Compañía en sus transacciones con partes relacionadas, como a la posibilidad de identificar operaciones cuyo margen sobre el costo sea comparable.

B. Métodos de utilidad transaccional

Con relación a los métodos de utilidad transaccional es importante considerar que las Directrices de la OCDE establecen en el párrafo 2.57 que:

“Un método de utilidad transaccional examina la utilidad que se obtiene en transacciones controladas específicas. Los métodos de utilidad transaccional para propósitos de estas Directrices son el método de división de utilidad transaccional neta y el método de margen neto de utilidad transaccional. La utilidad obtenida de una transacción controlada puede ser un indicador relevante con respecto a su la transacción se vio afectada por condiciones distintas a las que se hubieran establecido entre empresas independientes en transacciones, por lo demás, comparables.”

Así mismo, en el párrafo 2.7 se establece que:

“En ningún caso se deben utilizar los métodos de utilidad transaccional con el fin de gravar de más a las empresas bajo el argumento principal de que obtienen ganancias por debajo del promedio o para gravar de menos a las empresas que son más exitosas que el promedio. No hay justificación bajo el principio de plena competencia para gravar de más a empresas que son menos exitosas que el promedio, o viceversa, para gravar de menos a empresas que son más exitosas que el promedio, cuando la razón de su éxito o fracaso se debe a factores comerciales.”

En este sentido, la aplicación de estos métodos procura identificar, la existencia de operaciones que permitan comparar, de una forma indirecta, el cumplimiento del principio de plena competencia, y en ningún caso, la obtención de un nivel de rentabilidad mínimo.

Los métodos de utilidad transaccional son los siguientes:

4. Métodos de Distribución de Utilidades

Con relación a estos métodos, llamados por la versión referida de la OCDE como “Método de división de utilidad transaccional neta”, el párrafo 3.5, al determinar la aplicabilidad del mismo establece que:

“El método de división de utilidad transaccional neta busca eliminar el efecto que las condiciones especiales establecidas o impuestas en una transacción controlada (o en transacciones controladas cuyo análisis conjunto sea apropiado de acuerdo con los principios incluidos en los párrafos 3.9 a 3.12) tienen sobre la utilidad a través de la determinación de la división de utilidad que empresas independientes hubieran esperado obtener en dicha transacción o transacciones. En primer lugar, el método de división de utilidad transaccional neta identifica la utilidad derivada de las transacciones controladas a repartirse entre las empresas relacionadas (en adelante, la “utilidad total”). Se entiende que toda referencia a la “utilidad” aplica igualmente a las pérdidas. Ver los comentarios incluidos en los párrafos 2.124 a 2.131 para una discusión de cómo medir la utilidad que será dividida. Posteriormente, divide la utilidad total entre las empresas relacionadas sobre una base económicamente válida que aproxime la división de utilidad que se esperaría y reflejaría en un acuerdo de independencia efectiva. (...)”

Para lograr una correcta y fiable aplicación de este método, a través del cual se procurará encontrar indicios de que la utilidad obtenida por la Compañía es consistente con la que se obtenga al aplicar el método, se requerirá la realización de un análisis funcional que cubra el total de la operación dentro de la cual se han realizado las transacciones que se están poniendo a prueba.

Para ello, se requiere la disponibilidad, tanto de la información funcional detallada de la Compañía y de su grupo corporativo, como de la información financiera de todas las partes involucradas en la transacción.

5. Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUO)

El MMTUO evalúa la utilidad de operación obtenida entre partes relacionadas y la compara con la obtenida por terceros independientes en transacciones comparables. 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.

Este método permite 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 o flujo de efectivo.

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 MMTUO se requiere una menor comparabilidad funcional y una menor similitud entre los productos intercambiados, que bajo los métodos transaccionales tradicionales (MPCNC, MPR o MCA).

Los ajustes por diferencias que pueden ser requeridos bajo el MMTUO, incluyen, entre otros, los siguientes:

- Clasificaciones contables.
- Condiciones de venta.
- Inventario.
- Riesgos monetarios.
- Mercados geográficos.
- Circunstancias de negocio.

Las Directrices de la OCDE, en su párrafo 2.62 establecen:

“Una fortaleza del método de margen neto de utilidad transaccional es el hecho de que los indicadores de utilidad neta (es decir, el rendimiento sobre activos, utilidad operativa sobre ventas y otras posibles medidas de utilidad neta) se ven menos afectados por diferencias transaccionales que de precio, (el cual es la referencia que se utiliza en el método de PCI). Los indicadores de utilidad neta pueden ser más tolerantes a algunas diferencias funcionales entre las transacciones controladas y las independientes que los márgenes de utilidad bruta. Las diferencias en las funciones desempeñadas, entre

empresas frecuentemente se reflejan en variaciones en los gastos operativos. En consecuencia, esto puede llevar a una amplia gama de márgenes de utilidad bruta al mismo tiempo que se observan niveles generalmente similares de indicadores de utilidad neta. Además, en algunos países, la falta de claridad en la información pública con respecto a la clasificación de los gastos en la utilidad a nivel bruto u operativo puede hacer difícil la valoración de la comparabilidad de los márgenes brutos, mientras que el uso de indicadores de utilidad neta puede eliminar este problema.”

3.2.5 Selección del método

De acuerdo al análisis funcional, revisión de la información disponible, así como también a las características de la transacción objeto de este estudio, se ha evidenciado lo siguiente:

- ✓ Para las transacciones de *i) importación de inventarios para distribución (cables)* y *ii) Servicios Técnicos*, ALAMEDAECU no ha adquirido similares productos o servicios a terceros independientes en condiciones similares, por lo que no se ha podido identificar la existencia de comparables internos; adicionalmente, no se ha encontrado comparables externos (bases de datos o lista de precios) suficientemente confiables que permitan conducir a un análisis directo bajo los métodos de Precio Comparable No Controlado y Precio de Reventa.
- ✓ Por otra parte para el caso de la transacción de importación de inventarios para distribución, aun cuando se trata de una operación meramente comercial, la utilización del método de Precio de Reventa en su versión externa (con comparables externos) no podría ser la más confiable para verificar el cumplimiento del principio de plena competencia, dado que existen diferencias en prácticas contables, economías de escala, regulaciones de mercado que al efectuar ajustes de comparabilidad tornarían un análisis a nivel de margen bruto inefectivo.
- ✓ Finalmente, para el caso de los egresos por servicios técnicos, la utilización del costo adicionado en su versión externa (con comparables externos) no podría ser la más confiable para verificar el cumplimiento del principio de plena competencia, dado que existe al igual que en el método de Precio de Reventa diferencias en prácticas contables, regulaciones de mercado que al efectuar ajustes de comparabilidad tornarían un análisis a nivel de margen bruto inefectivo.

En conclusión y basados en el análisis funcional de las transacciones, el método más apropiado para evaluar el cumplimiento del principio de plena competencia es el **Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUU)**, ya que al no existir operaciones comparables internas, se ha identificado compañías que cotizan en las principales bolsas de valores, que realizan funciones e incurren en riesgos similares a los asumidos por ALAMEDAECU y que disponen de información pública y disponible. Aun cuando 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 MMTUU resulta aplicable para comparar el margen de utilidad obtenido por ALAMEDAECU, con los márgenes operacionales de las compañías comparables seleccionadas.

Tabla 23: Resumen de la selección de métodos por transacción

Transacción	Análisis
Importación de inventarios para distribución	MMTUU - Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional
Operaciones de servicios técnicos	

Fuente: Directrices de la OCDE, 2010
Realizado por: Diana Díaz

3.3 SELECCIÓN DEL INDICADOR DE RENTABILIDAD

Para la aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUO), la razón financiera empleada será el índice MO (Margen Operativo), el cual se obtiene al dividir la utilidad operativa (antes de impuestos) sobre las ventas netas, como se indica a continuación:

$$\text{MO} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas netas}}$$

Dado que este indicador se basa en la utilidad operacional, su confiabilidad no se ve afectada por diferencias en la clasificación de costos y gastos entre la parte en prueba y las compañías comparables.

Este indicador es el más adecuado para evaluar operaciones en las cuales no existe transformación o fabricación de bienes o prestación de servicios, aplicando a compañías cuya principal actividad es la distribución; adicionalmente, permite maximizar el ingreso a través de una gestión comercial.

Por otra parte, dentro de las Directrices OCDE hace referencia sobre el cálculo adecuado de los de los indicadores de rentabilidad para la aplicación del método de Margen Neto Transaccional, a continuación, se presentan los literales en mención:

“2.74 (...) El método de margen neto de utilidad transaccional no se debe utilizar a menos que los indicadores de utilidad neta se determinen a partir de transacciones independientes del mismo contribuyente en circunstancias comparables (...)”

“2.79 (...), cuando los indicadores de utilidad neta de una empresa se utilizan, la utilidad atribuible a las transacciones de la empresa independiente no debe ser distorsionada por las transacciones controladas de esa empresa. (...)”

“2.86 La selección del denominador debe ser consistente con el análisis de comparabilidad (incluyendo el análisis funcional) de la transacción controlada y, en particular, debe reflejar la asignación de riesgos entre las partes (siempre que dicha asignación de riesgos sea una que refleje una independencia efectiva, (...)”

“2.88 El denominador debe conservar un grado razonable de independencia de las transacciones controladas, de otro modo no habría un punto de partida objetivo.”

Asimismo, dentro de la “Ficha técnica para la estandarización del Análisis de Precios de Transferencia versión 5.00” en el literal D (Selección del indicador de rentabilidad) menciona lo siguiente:

“De aplicar, se deberá determinar el mejor indicador de rentabilidad aplicable al método o métodos seleccionados según el tipo de operación a analizar. Para la selección del indicador de rentabilidad no se deberá utilizar un denominador que contenga la o las operaciones bajo análisis, a menos que se demuestre que su utilización no influye en el resultado obtenido. El sujeto pasivo deberá justificar objetiva y detalladamente la selección del indicador de rentabilidad.

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, las transacciones con partes relacionadas que mantuvo ALAMEDAECU durante el año 2015 corresponden a i) importación de inventarios para distribución y ii) servicios técnicos, que afectan el costo de ventas.

En este sentido, la selección del indicador de rentabilidad (MO - Margen Operativo) es el más adecuado, puesto que dicho indicador dentro de su denominador conserva un grado razonable de independencia de las transacciones controladas.

3.4 SELECCIÓN Y DETALLE DE COMPARABLES

3.4.1 Determinación de Resultados Financieros Relacionados con las Operaciones Controladas

La aplicación del MMTUO debe considerar únicamente los beneficios de la parte en prueba atribuibles a las operaciones bajo estudio y analizar cada línea de negocios por separado, en la medida que sea posible segregar los estados financieros de ALAMEDAECU.

ALAMEDAECU se dedica a la importación, comercialización y distribución de toda clase de prendas de vestir y productos complementarios. En este sentido, se utilizaron los estados financieros auditados de ALAMEDAECU al 31 de diciembre del 2015.

3.4.2 Determinación del Periodo a comparar

Se utilizó información de un año de las compañías seleccionadas como comparables (2015).

3.4.3 Comparables externos

Se realizó el proceso de selección de compañías comparables tomando en consideración el análisis de activos, funciones y riesgos de ALAMEDAECU; inicialmente, se buscó compañías locales potencialmente comparables que coticen en la bolsa de valores de Ecuador. Sin embargo, dado que no existió información pública y disponible, se procedió a la selección de comparables a través de la utilización de los códigos SIC y mediante el software Research Insight.

Las bases de datos empleadas fueron “Compustat Global” y “Compustat Norteamérica”, las cuales contienen información financiera y cualitativa de compañías domiciliadas en diferentes países del mundo que cotizan sus acciones en diversos mercados de valores.

Las bases de datos mencionadas tienen, además, la ventaja de contar con una gran cantidad de compañías operando en diversos sectores y también cuentan con compañías de Latinoamérica. Asimismo, además de mostrar información financiera y de mercado de empresas, cuentan con información sobre las líneas de productos, las áreas geográficas y los códigos SIC de las mismas.

Los Códigos de la Clasificación General de Industrias, códigos “SIC” utilizados para la selección de las compañías potencialmente comparables fueron:

Tabla 24: Códigos SIC

Código (SIC)	Descripción
5311	Department Stores (Tiendas departamentales)
5331	Variety Stores (Variedad de tiendas)
5600	Apparel And Accessory Stores (Tiendas de ropa y accesorios)
5611	Men's and Boys' Clothing and Accessory Stores (Tiendas de ropa y accesorios para hombres y niños)
5621	Women's Clothing Stores (Tiendas de ropa de mujer)
5632	Women's Accessory and Specialty Stores (Tiendas especiales y de accesorios para mujer)
5641	Children's and Infants' Wear Stores (Tiendas de ropa para bebés y de niños)
5651	Family Clothing Stores (Tiendas de ropa familiar)
5661	Shoe Stores (Tiendas de zapatos)
5699	Miscellaneous Apparel and Accessory Stores (Tiendas de ropa y accesorios en general)
5940	Miscellaneous Shopping Goods Stores (Tiendas de artículos varios)
5941	Sporting Goods Stores and Bicycle Shops (Tiendas de bicicletas y artículos deportivos)

Fuente: Standard Industrial Classification, Página Web
Realizado por: Diana Díaz

El proceso de selección arrojó 349 compañías potencialmente comparables con información pública y actividades similares a ALAMEDAECU., posteriormente se revisaron las descripciones de dichas compañías y se aplicaron criterios de selección más rigurosos con el propósito de aumentar el grado de comparabilidad de las empresas, seleccionándose como comparables compañías que realizan funciones, incurren en riesgos y utilizan niveles de activos similares ALAMEDAECU.

La pantalla del listado de compañías resultado de la búsqueda es la siguiente:

Tabla 25: Listado de compañías potencialmente comparables resultado de la búsqueda

No.	NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	SIC	No	NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	SIC
1	2ND SWING INC-REDH	5940	58	CENTURY GINWA RETAIL HLDGLT	5311
2	3 BEALLS HOLDING CORP	5651	59	CHARLOTTE RUSSE HOLDING INC	5621
3	99 CENTS ONLY STORES	5331	60	CHARMING SHOPPES INC	5621
4	A PEA IN THE POD INC	5621	61	CHERTER HOLDINGS LTD	5940
5	AARONSON BROTHERS STORES CP	5311	62	CHICOS FAS INC	5621
6	ABERCROMBIE & FITCH	5651	63	CHRISTOPHER & BANKS CORP	5621
7	ABERCROMBIE & FITCH -CL A	5651	64	CITI TRENDS INC	5651
8	AEROPOSTALE INC	5621	65	CLOTHESTIME INC	5621
9	AFFINITY GROUP HOLDING INC	5940	66	CLUB MONACO INC	5651
10	ALCO STORES INC	5331	67	COLDWATER CREEK INC	5621
11	ALL FOR A DOLLAR INC	5331	68	COLLECTIVE BRANDS INC	5661
12	ALLIED STORES	5311	69	CONCEPT 90 MARKETING INC	5940
13	ALLISONS PLACE INC	5621	70	CONSTON CORPORATION -CL A	5621
14	ALMY STORES INC	5311	71	COOK UNITED INC	5331
15	AMERN EAGLE OUTFITTERS INC	5651	72	COSTCO WHOLESALE CORPORATION	5331
16	AMES DEPT STORES INC	5331	73	COST -U- LESS INC	5331
17	ANN INC	5621	74	CROWLEY MILNER & CO	5311
18	ANTHONY (C.R.) CO	5311	75	CROWN BOOKS CORP	5940
19	ANTHONY (C.R.) CO -OLD	5311	76	DALMYS (CANADA) LTD -CL C	5621
20	ARMEL INC	5661	77	DALTON (B) BOOKSELLER INC	5940
21	ARNOLD CONSTABLE CORP	5651	78	DANNERS INC	5331
22	ART EXPLOSION INC	5940	79	DAVIDS BRIDAL INC	5621
23	ASCENA RETAIL GROUP INC	5600	80	DEB SHOPS INC	5621
24	ASIAMART INC	5331	81	DELIAS INC	5621
25	ASKIN SERVICE CORP	5651	82	DENNINGHOUSE INC	5331
26	ASSOCIATED DRY GOODS CORP	5311	83	DESTINATION MATYERNITY CORP	5621
27	BAKERS FOOTWEAR GROUP INC	5661	84	DESTINATION XL GROUP INC	5651
28	BARNES & NOBLE INC	5940	85	DICKS SPORTING GOODS INC	5940
29	BARNESANDNOBLE.COM INC	5940	86	DILLARDS INC	5311
30	BARNEYS NEW YORK INC	5621	87	DILLARDS INC -CL A	5311
31	BELK INC	5311	88	DISCOUNT FABRICS	5940
32	BELSCOT RETAILERS INC	5651	89	DIVERSIFIED RETAIL GROUP INC	5661
33	BENOS	5311	90	DOLLAR GENERAL CORP	5331
34	BIG 5 CORP	5940	91	DOLLAR TIME GROUP INC	5331
35	BIG 5 SPORTING GOODS CORP	5940	92	DOLLAR TREE INC	5331
36	BIG LOTS INC	5331	93	DOLLARAMA INC	5311
37	BODY CENTRAL CORP	5621	94	DSW INC	5661
38	BON-TON STORES INC	5311	95	DSW INC-OLD	5661
39	BOOKS-A-MILLION INC	5940	96	DTLR HOLDING INC-REDH	5661
40	BORDERS GROUP INC	5940	97	DYLEX LTD	5651
41	BRADLEES INC	5331	98	EL PUERTO DE LIVERPOOL SA	5311
42	BRENDLES INC	5331	99	ELDER BEERMAN STORES CORP	5311
43	BROADWAY STORES INC	5331	100	EMPRESAS HITES SA	5311
44	BROOKS FASHION STORES	5621	101	EMPRESAS LA POLAR SA	5311
45	BUCKLE INC	5651	102	F&M DISTRIBUTORS INC	5331
46	BURLINGTON COAT FACTORY INVS	5651	103	FABRICLAND INC	5940
47	CABELAS INC	5940	104	FACTORY 2-U STORES INC	5651
48	CACHE INC	5621	105	FACTORY CARD OUTLET & PTY CP	5940
49	CALDOR CORP	5331	106	FAMILY DOLLAR STORES	5331
50	CALDOR INC	5331	107	FARM HOUSE FOODS	5331
51	CAMERA ENTERPRISES INC	5940	108	FED-MART CORP	5311
52	CARSON PIRIE SCOTT	5311	109	FEDERATED DPT STS-PRO FORMA	5311
53	CARSON PIRIE SCOTT & CO/IL	5311	110	FIFTH AVENUE CARDS INC	5651
54	CASCADE INTERNATIONAL INC	5621	111	FILENES BASEMENT CORP	5651
55	CATHERINES STORES CORP	5621	112	FINISH LINE INC	5661
56	CATO CORP	5621	113	FINISH LINE INC -CL A	5661
57	CATO CORP -CL A	5621	114	FIVE BELOW INC	5331

Tabla 25. (Continuación)

No	NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	SIC	No	NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	SIC
115	FLAH'S INC	5621	175	KDT INDUSTRIES INC	5331
116	FOCUS ENTERTAINMENT INTL INC	5940	176	KENTON CORP	5331
117	FOOT LOCKER INC	5661	177	KENWIN SHOPS INC	5621
118	FORZANI GROUP LTD	5940	178	KOBACKER STORES INC	5661
119	FORZANI GROUP LTD -CL A	5940	179	KOHL'S CORP	5311
120	FRANDESCAS HOLDINGS CORP	5621	180	KUHN'S-BIG K SOTRES	5331
121	FREDS INC	5331	181	L BRANDS INC	5621
122	G&G RETAIL INC	5621	182	LA SENZA CORP	5621
123	GADZOOKS INC	5651	183	LAMONTS APPAREL INC	5651
124	GALYAN'S TRADING CO INC	5940	184	LAMSTON (M.H.) INC	5331
125	GANDER MOUNTAIN CO	5940	185	LANE BRYANT INC	5621
126	GANTOS INC	5621	186	LE CHAREAU -CL A	5651
127	GAP INC	5651	187	LERNER STORES CORP	5621
128	GARFINCKEL BROOKS BROTHERS	5311	188	LIFESTYLE INTL HLDGS LTDA	5311
129	GAYLORD COMPANIES INC	5940	189	LIMITED INC-PRO FORMA	5621
130	GAYLORDS NATIONAL CORP	5331	190	LOEHMANN HOLDING INC	5621
131	GENDIS INC	5651	191	LOEHMANN'S INC	5621
132	GENDIS INC -CL A	5651	192	LOJAS RENNER SA	5311
133	GENESCO INC	5661	193	LOTSOFF CORP	5331
134	GIANT TIGER STORES INC	5311	194	MACFRUGALS BARGAINS	5331
135	GLOSSER BROTHERS INC	5311	195	MACKS STORES	5331
136	GOLDEN EAGLE RETAIL GROUP	5311	196	MACY (R H) & CO	5311
137	GOLF GALAXY INC	5940	197	MACY'S INC	5311
138	GOLF TOWN INCOME FUND	5940	198	MAGAZINE LUIZA SA	5311
139	GOLFSMITH INTL HOLDINGS INC	5940	199	MA OYE INTL HOLDINGS LTD	5311
140	GOOD (L.S.) CO	5311	200	MARCOR INC	5311
141	GOODYS FAMILY CLOTHING INC	5651	201	MARISA LOJAS SA	5311
142	GOTTSHALKS INC	5311	202	MARS STORES INC	5311
143	GRAND CENTRAL INC	5331	203	MARSHALL FIELD & CO	5311
144	GRAZZIOTIN SA	5311	204	MAY DEPARTAMENT STORES CO	5311
145	GROUPE BIKINI VILLAGE INC	5651	205	MCCRORY CORP	5331
146	GRUPO ELEKTRA SA DE CV	5331	206	MCCRORY PARENT CORP	5331
147	GRUPO FAMSA SA DE CV	5331	207	MERCANTILE STORES CO INC	5311
148	GRUPO PALACIO DE HIERRO	5311	208	MERRY-GO-ROUND ENTERPRISES	5651
149	GRUPO SANBORN SA DE CV	5311	209	MFY INDUSTRIES INC	5331
150	HANCOCK FABRICS INC	5940	210	MILLER-WOHL CO	5621
151	HAROLDS STORES INC	5651	211	MINNESOTA FABRICS	5940
152	HART STORES INC	5311	212	MOACQ HOLDING CP -CL A	5661
153	HERMANS SPORTING GOODS INC	5940	213	MONTGOMERY WARD HLDG -CL A	5311
154	HESS'S INC	5311	214	MORTON COS INC	5661
155	HIBBETT SPORTS INC	5940	215	MURPHY (G.C.) CO	5331
156	HIGBEE CO	5311	216	NATIONAL SHOES INC	5661
157	HILLS STORES CO	5331	217	NBC ACQUISITION CORP	5940
158	HOLMES (D.H.) LTD	5311	218	NEBRASKA BOOK CO INC	5940
159	HOUSE OF FABRICS INC	5940	219	NEIMAN MARCUS INC	5311
160	HRT INDUSTRIES INC	5331	220	NETMAXIMIZER.COM INC	5311
161	HUDSON'S BAY CO	5311	221	NEW YORK & CO INC	5621
162	INDIGO BOOKS & MUSIC INC	5940	222	NEW YORK CITY SHOES INC	5661
163	INTIME RETAIL (GROUP) CO LTD	5311	223	NEWBERRY (J.J.) CO- NEW	5331
164	IRON AGE HOLDING CORP	5661	224	NINE WEST GROUP INC	5661
165	IVEY (J.B.) CO	5311	225	NORDSTROM INC	5651
166	J JILL GROUP INC	5621	226	ODD JOB STORES INC	5331
167	JACOBS (JAY) INC	5651	227	ODDS-N-ENDS INC	5331
168	JACOBSON STORES	5311	228	OFFICE DEPOT INC	5940
169	JAMESWAY CORP	5331	229	OFFICE DEPOT INC -PRO FORMA	5940
170	JG INDUSTRIES INC	5311	230	OFFICEMAX INC-OLD	5940
171	JO-ANN STORES INC	5940	231	OLIVERS STORES INC	5651
172	JUDY'S INC	5621	232	ONE PRICE CLOTHING STORES	5621
173	JUMBOSPORTS INC	5940	233	ORGANIZACIÓN SORIANA SA DE CV	5331
174	JUST FOR FEET INC	5661	234	OSHMANS SPORTING GOODS	5940

Tabla 25. (Continuación)

No	NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	SIC	No	NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	SIC
235	PACEMBERSHIP WAREHOUSE	5331	293	SPRINCLAND INTL HOLGINDS LTD	5311
236	PACIFIC SUNWEAR CALIF INC	5651	294	SPOUSE-REITZ SOTRES -NVTG	5331
237	PAMIDA HOLDING CORP	5331	295	STAGE STORES INC	5651
238	PAMIDA INC	5331	296	STAPLES INC	5940
239	PAMIDA INC-DEL	5331	297	STEIN MART INC	5651
240	PAPER WAREHOUSE INC	5940	298	STERLING SHOES INC	5661
241	PARISIAN INC	5311	299	STERLING STORES CO	5331
242	PARKSON RETAIL GROUP LTD	5311	300	STRAWBRDGE & CLOTHIER - SER A	5311
243	PARTY CITY CORP	5940	301	STRINGS LTD	5940
244	PAUL HARRIS STORES	5621	302	STUARTS DEPARTMENT STORES	5331
245	PBL ACQUISITION CORP	5311	303	SUPER DOLLAR STORES INC	5331
246	PEEBLES INC	5311	304	SUPER STORES INC	5331
247	PENNEY (J C) CO	5311	305	T EATON CO LTD	5311
248	PENNINGTONS STORES LTD	5621	306	TALBOTS INC	5621
249	PETRIE STORES LIQUIDATION TR	5621	307	TANDYCRAFTS INC	5940
250	PIC'N PAY STORES	5661	308	TARGET CORP	5331
251	PRESENT INC	5940	309	TJX COMPANIES INC	5651
252	PRICE CO	5331	310	TJX COMPANIES INC-OLD	5651
253	PRICESMART INC	5331	311	TRACK N TRAIL INC	5661
254	REITMANS (CANADA)	5621	312	TRINITY PLACE HOLDING INC	5651
255	REITMANS (CANADA) -CL A	5621	313	TRINITY TRADE CORP	5940
256	RETAIL SERVICES INC	5651	314	TUESDAY MORNING CORP	5331
257	RETAILING CORP OF AMERICA	5331	315	U S SHOE CORP	5621
258	REVELSTOKE COS LTDA -CL A	5651	316	UNITED MERCHANDISING CORP	5940
259	ROSS STORES INC	5651	317	UNITED RETAIL GROUP INC	5621
260	SACI FALABELLA	5311	318	UNIVERSAL INTL INC	5331
261	SAGA FALABELLA SA	5311	319	URBAN OUTFITTERS INC	5651
262	SAGE INTERNATIONAL INC	5311	320	VALLEY FAIR CORP	5311
263	SAGE-ALLEN & CO INC	5311	321	VALUE MERCHANTS INC	5331
264	SAKS HOLDING INC	5311	322	VENTURE STORES INC	5331
265	SAKS INC	5311	323	VILLAGE GREEN BOOKSTORE INC	5940
266	SAVECO INC	5331	324	VOLUME MERCHANDISE	5651
267	SCHOTTENSTEIN STORES CORP	5311	325	WAGS STORES INC	5331
268	SCHOTTENSTEIN STORES CP-OLD	5311	326	WAL MART DE MEXICO SA	5331
269	SCOA INDUSTRIES INC	5331	327	WAL-MART STORES INC	5331
270	SEARS CANADA INC	5311	328	WALKER SCOTT CORP	5311
271	SEARS HOLDING CORP	5311	329	WALKING CO HOLDINGS INC	5651
272	SEARS HOLDINGS CP-PRO FORMA	5331	330	WAREHOUSE CLUB INC	5331
273	SEARS ROEBUCK & CO	5311	331	WEBB'S STORES LTD	5311
274	SHARPER IMAGE CORP	5940	332	WEINERS STORES INC	5331
275	SHIRMAX FASHIONS LTD	5621	333	WET SEAL INC	5621
276	SHOE CARNIVAL INC	5661	334	WHITE HOUSE INC-REDH	5621
277	SHOE CITY CORP	5661	335	WHOLESALE CLUB INC	5331
278	SHOE PAVILION INC	5661	336	WIEBOLDT STORES INC	5311
279	SHOE-TOWN INC	5661	337	WIENER ENTERPRISES INC	5661
280	SHOPKO STORES INC	5331	338	WING ON CO INTL LTD	5311
281	SIMCO STORES	5661	339	WINJAK INC -CL A	5621
282	SOLO SERVE CORP	5331	340	WINKELMAN STORES INC	5621
283	SPECIALTY RETAILERS	5651	341	WOODWARD & LOTHROP INC	5311
284	SPENCER COS INC	5661	342	WOODWARDS LTD	5311
285	SPORT CHALET INC	5940	343	WOOLWORTH (F.W.)PLC -ADR	5331
286	SPORTECULAR INC	5940	344	XSTELOS HOLDINGS INC	5661
287	SPORTMART INC -CL A	5940	345	YUNKERS INC	5311
288	SPORTS AUTHORITY INC	5940	346	ZAMS INC	5940
289	SPORTS AUTHORITY INC-OLD	5940	347	ZELLER'S LTD-CL A	5311
290	SPORTS HEROES INC	5940	348	ZIONS CO-OPERATIVE MERCANTIL	5311
291	SPORTSMANS WAREHOUSE HLDGS	5940	349	ZUMIEZ INC	5651
292	SPORTSTOWN	5940			

Fuente: Compustat Global, 2015

Realizado por: Diana Díaz

Los criterios de exclusión (filtros cuantitativos) utilizados fueron los siguientes:

1. Información financiera insuficiente

El segundo filtro consistió en asegurar que las compañías tuvieran información suficiente para realizar el análisis de comparabilidad (inicial y final de periodo 2015).

2. Marcas, Patentes, entre otros.

Con este criterio de búsqueda se trata de eliminar aquellas compañías que son propietarias de activos intangibles no rutinarios, por cuanto estas compañías deben generar una rentabilidad superior a aquella generada por compañías que no tienen intangibles o si los tienen son rutinarios. Por lo tanto, el tercer filtro consistió en eliminar aquellas empresas que posean activos intangibles que sean diferentes a Goodwill superiores al 10% del total de activos.

3. Pérdidas operativas

Este filtro consistió en eliminar todas aquellas compañías que tuvieran pérdidas recurrentes a nivel operativo, es decir, pérdidas operacionales en dos años o más y/o en promedio en los últimos tres años.

Por otra parte, se realizó el análisis cualitativo mediante la utilización de los reportes “10-K” que publica la Securities and Exchange Commission (SEC) de los Estados Unidos de América y la información contenida en los portales de internet (reportes anuales), con el fin de determinar si las empresas son comparables a ALAMEDAECU

4. Factores de comparabilidad (activos, funciones y riesgos)

Activos. – Se deberán seleccionar compañías que no posean niveles significativos de activos fijos, ya que ALAMEDAECU, no cuenta con maquinaria y equipos. Sin embargo, posee instalaciones y bodegas que son fundamentales para el desarrollo de su actividad de distribución.

Funciones. – ALAMEDAECU se dedica 100% a la distribución prendas de vestir y productos complementarios en el mercado ecuatoriano. En este sentido, se

buscaron compañías comparables que se dediquen (90% o más) a la distribución al por menor de prendas de vestir (mujeres, hombres y adolescentes) y/o calzado y/o accesorios (bolsos, gafas, collares, sombreros, entre otros) los cuales se comercialice a través de almacenes/tiendas.

Riesgo. - Se seleccionarán compañías que asuman los riesgos de mercado, de financiamiento y crédito a clientes.

El total de empresas eliminadas por el análisis cualitativo fue de 134. El siguiente cuadro ilustra la estructura y resultados de los procesos de búsqueda:

Tabla 26: Proceso de búsqueda

Filtro	No. de compañías descartadas
Total compañías	349
Cuantitativo	
Información financiera insuficiente y pérdidas operativas	207
Total compañías luego filtro cuantitativo	142
Cualitativos	
Actividad diferente, información de negocio insuficiente o compañías repetidas	134
Total compañías comparables	8

Fuente: Compustat Global, 2015
Realizado por: Diana Díaz

A continuación, se presenta el detalle de las compañías comparables seleccionadas:

Tabla 27: Compañías comparables

No	Nombre de la compañía
1	ABERCROMBIE & FITCH CO.
2	BUCKLE INC
3	CATO CORP
4	CHICOS FAS INC
5	DSW INC.
6	FINISH LINE INC
7	GENESCO INC
8	SHOE CARNIVAL, INC.

Fuente: Compustat Global, 2015
Realizado por: Diana Díaz

3.5 AJUSTES EFECTUADOS

Debido a que no existió factores significativos que afecten el precio o margen de utilidad no ha sido necesario la aplicación de ajustes de capital (cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar) detallado en el punto 1.6- Ajustes para la aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUO)

A continuación, se detalla la información financiera de la compañía en prueba y las comparables:

Tabla 28: Información financiera de la compañía en prueba y las comparables

Detalle	ALAMEDAECU COMERCIO S.A.	Abercrombie & Fitch Co.	Buckle Inc	CATO CORP	CHICOS FAS INC
	Ecuador	United States of America	United States of America	United States of America	United States of America
	en miles de (US\$)	In Thousands of U.S. DOLLAR	In Thousands of U.S. DOLLAR	In Thousands of U.S. DOLLAR	In Thousands of U.S. DOLLAR
		1	2	3	4
FY	2015	2015	2015	2015	2015
Ventas	14,328,911.00	3,518,680.00	1,119,616.00	1,001,390.00	2,642,309.00
Costo de Ventas	9,296,996.00	1,361,137.00	638,215.00	616,480.00	1,211,552
Utilidad bruta	5,031,915.00	2,157,543.00	481,401.00	384,910.00	1,430,757.00
Gastos administrativos	3,921,184.00	2,074,535.00	251,813.00	298,676.00	1,282,585
Utilidad operacional	1,110,731.00	83,008.00	229,588.00	86,234.00	148,172.00
cuentas por cobrar 2014	877,849.00	52,910.00	8,567.00	41,023.00	6,832.00
Cuentas por cobrar 2015	358,412.00	56,868.00	9,651.00	36,610.00	7,481.00
Cuentas por pagar 2014	37,336.00	141,685.00	35,714.00	111,674.00	144,534.00
cuentas por pagar 2015	185,818.00	184,175.00	33,862.00	113,154.00	129,343.00
Inventarios 2014	1,806,748.00	460,794.00	129,921.00	137,549.00	235,159.00
Inventarios 2015	2,388,274.00	436,701.00	149,566.00	141,101.00	233,834.00
MO sin ajustes	7.75%	2.36%	20.51%	8.61%	5.61%

Tabla 28. (Continuación)


Detalle	ALAMEDAECU COMERCIO S.A.	Dsw Inc.	Finish Line Inc	GENESCO INC	Shoe Carnival, Inc.
	Ecuador	United States of America	United States of America	United States of America	United States of America
	en miles de (US\$)	In Thousands of U.S. DOLLAR	In Thousands of U.S. DOLLAR	In Thousands of U.S. DOLLAR	In Thousands of U.S. DOLLAR
		5	6	7	8
FY	2015	2015	2015	2015	2015
Ventas	14,328,911.00	2,620,248.00	1,888,888.00	3,022,234.00	983,968.00
Costo de Ventas	9,296,996.00	1,851,879	1,305,896	1,578,768	693,452.00
Utilidad bruta	5,031,915.00	768,369.00	582,992.00	1,443,466.00	290,516.00
Gastos administrativos	3,921,184.00	554,818	503,660	1,284,322	243,883.00
Utilidad operacional	1,110,731.00	213,551.00	79,332.00	159,144.00	46,633.00
cuentas por cobrar 2014	877,849.00	12,653.00	16,663.00	55,263.00	2,928.00
Cuentas por cobrar 2015	358,412.00	12,840.00	18,227.00	47,265.00	2,131.00
Cuentas por pagar 2014	37,336.00	32,094.00	133,053.00	176,307.00	67,999.00
cuentas por pagar 2015	185,818.00	21,919.00	157,651.00	154,241.00	72,086.00
Inventarios 2014	1,806,748.00	93,850.00	343,403.00	598,145.00	287,877.00
Inventarios 2015	2,388,274.00	98,299.00	376,506.00	529,758.00	292,878.00
MO sin ajustes	7.75%	8.15%	4.20%	5.27%	4.74%

Fuente: Estados Financieros auditados ALAMEDAECU y Reportes Anuales 2015.
Realizado por: Diana Díaz



3.6 DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y LAS CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO DE LAS COMPAÑÍAS COMPARABLES


A continuación, se presenta el detalle de las compañías comparables seleccionadas para el periodo fiscal 2015:



Tabla 29: Detalle compañías comparables seleccionadas

No	Compañía	País de residencia	Fuente	Descripción
1	ABERCROMBIE & FITCH CO.	Estados Unidos	<p>Forma 10-K; https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1018840/000101884016000080/a201510-k.htm, fecha de acceso 22 de abril de 2017</p> 	<p>Compañía de Delaware, Estados Unidos, que se dedica a la distribución de prendas de vestir para hombres, mujeres y niños, incluyendo camisas, camisetas, jeans, shorts, suéter, accesorios entre otros, a través de tiendas y operaciones directas al consumidor. Al 30 de enero de 2016, la compañía operaba 754 tiendas en Estados Unidos y 178 tiendas fuera de Estados Unidos.</p> <p>La compañía opera en dos segmentos i)Abercrombie que incluye las marcas Abercrombie & Fitch, Abercrombie kids brands, ii) Hollister. Estos segmentos operativos tienen características económicas, clase de consumidores, productos, métodos de producción y distribución similares.</p> <p>La compañía opera en tres segmentos de negocio:</p> <p>1) Abercrombie (46,64%). - i) <i>Abercrombie & Fitch (estilo americano)</i> desde 1892, la marca ha sido conocida por su atención al detalle con diseños que encarnan la simplicidad y el lujo casual ii) <i>Abercrombie kids (estilo americano con actitud divertida y juvenil)</i> conocido por su durabilidad, comodidad y diseños de tendencia.</p> <p>2) Hollister (53,36%). – es la fantasía del sur de California. Inspirado por hermosas playas, cielos azules y sol, Hollister vive el sueño de un verano sin fin. Estilo de vida relajado.</p>

No	Compañía	País de residencia	Fuente	Descripción
2	BUCKLE INC	Estados Unidos	<p>Forma 10-K; https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/885245/000088524516000049/bke20160130-10k.htm, fecha de acceso 22 de abril de 2017</p> 	<p>Compañía de Estados Unidos dedicada a la distribución de ropa casual, deportiva, calzado y accesorios para hombres, mujeres y adolescentes. Al 30 de enero de 2016, la compañía opera 468 tiendas minoristas en 44 estados de EEUU bajo los nombres “Buckle” y “The Buckle”. La compañía comenzó sus actividades bajo el nombre de Mills Clothing, Inc, como una tienda de ropa para hombres. A principio de los 70’s, la actividad de la tienda cambio a la comercialización de jeans y camisas. En 1977, la compañía comenzó a vender prendas para mujeres y adolescentes y abrió su primera tienda en un centro comercial.</p> <p>La compañía cuenta con ocho líneas de productos i) Denims (42,4%), ii) Tops, incluido sacos (31%), iii) Accesorios (8,9%), iv) Ropa de deporte y moda (6,40%), v) Calzado (6%), vi) Ropa de calle (2, 10%), vii) Pantalones casuales (1,50%) y viii) Otros (1,50%).</p>
3	CATO CORP	Estados Unidos	<p>Forma 10-K; https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/18255/000001825516000062/kfinal032316.htm, fecha de acceso 22 de abril de 2017</p> 	<p>Compañía ubicada en Carolina del Norte, Estados Unidos fundada en 1946 dedicada a la distribución de prendas de vestir para mujeres a través de 1,372 tiendas bajo las marcas de “Cato”, “Cato Fashions”, “Cato Plus”, “It’s Fashion,” “It’s Fashion Metro” y “Versona.”. Ofrece una amplia gama de productos como ropa deportiva y casual, vestidos, abrigos, zapatos, lencería, accesorios, bisutería, carteras, entre otros.</p> <p>Una parte importante de los productos se vende bajo su marca privada “Cato”, “Cato Fashions”, “Cato Plus” que ofrece prendas de vestir como pantalones, shorts, vestidos, blusas entre otros. Las marcas “The It’s Fashion” y “It’s Fashion Metro” ofrece prendas de vestir para toda la familia, Y finalmente la marca “Versona” ofrece calzado, accesorios, carteras, joyas y productos complementarios.</p>

No	Compañía	País de residencia	Fuente	Descripción
4	CHICOS FAS INC	Estados Unidos	<p>Forma 10-K; https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/897429/000089742916000311/chs130201610-k.htm, fecha de acceso 22 de abril de 2017</p> 	<p>Compañía estadounidense dedicada a la distribución de ropa, accesorios y joyas para mujeres, bajo las marcas: Chico's, White House Black Market ("WHBM"), Boston Proper y Soma. Sin embargo, la marca Boston Proper fue vendida el 15 de enero del 2016. Las operaciones de distribución los llevan a cabo mediante 1,518 tiendas en 48 estados, Puerto Rico, Islas Vírgenes, Canadá y a través de 37 franquicias en México.</p> <p>La compañía opera en cuatro segmentos enfocados en la marca de sus productos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Chico's (51,40%). - ropa de marca privada diseñada exclusivamente para mujeres de 35 años en adelante. Incluye colecciones Black Label, Zenergy y Travelers, que enfatiza un estilo cómodo y relajado. 2) White House Black Market (MHBM) (33%). - prendas de vestir de la paleta de colores blanco y negro. Así como también zapatos, cinturones, bufandas, bolsos y joyas, que están diseñados específicamente para combinar con cada colección. 3) Soma (12,50%). - lencería, ropa de dormir, ropa casual, trajes de baño y belleza. 4) Boston Proper (3,10%).- prendas de vestir y accesorios femeninos.
5	DSW INC.	Estados Unidos	<p>Forma 10-K; https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1319947/000131994716000053/dsw-20160130.htm, fecha de acceso 22 de abril de 2017</p> 	<p>Compañía dedicada a la distribución de zapatos, bolsos y accesorios para mujeres, hombres y niños en 468 tiendas en todo Estados Unidos.</p> <p>La compañía distribuye sus productos en cuatro categorías: i) zapatos para mujeres (59%), ii) zapatos para hombres (18%), iii) zapatos deportivos (14%), iv) Accesorios y otros (9%).</p>

No	Compañía	País de residencia	Fuente	Descripción
6	FINISH LINE INC	Estados Unidos	<p>Forma 10-K; https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/886137/000088613716000072/finl201610k.htm, fecha de acceso 22 de abril de 2017</p> 	<p>Compañía estadounidense que se dedica a la distribución al por menor de ropa deportiva, zapatos, accesorios de marca para hombres, mujeres y niños bajo las marcas: the Finish Line and JackRabbit.</p> <p>La compañía tiene dos categorías de productos i) calzado (89% del total sus ventas) ii) Softgoods, que incluye ropa deportiva y accesorios (11% del total de sus ventas).</p> <p>La compañía opera en dos segmentos de negocio:</p> <p>1) Finish Line Brand.- ofrece zapatos deportivos, prendas de vestir y accesorios a través de 589 tiendas en 44 estados de Estados Unidos y Puerto Rico. También opera a través del comercio electrónico. Las marcas ofrecidas por Finish Line incluye Nike, Brand Jordan, adidas, Under Armour, Puma, entre otros. La distribución de calzado representa el 89% de las ventas netas del segmento.</p> <p>2) JackRabbit Brand.- ofrece zapatos deportivos con precisión de funcionamiento, prendas de vestir y accesorios a través de 72 tiendas en 17 estados de Estados Unidos y el Distrito de Columbia. Las marcas ofrecidas por JackRabbit incluyen Brooks, Asics, Nike, Saucony, New Balance, entre otros. La distribución de calzado representa el 70% de las ventas netas del segmento.</p>

No	Compañía	País de residencia	Fuente	Descripción
7	GENESCO INC	Estados Unidos	<p>Forma 10-K; https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/18498/000001849816000065/gcofy201610-k.htm, fecha de acceso 22 de abril de 2017</p> 	<p>Compañía de Nashville, Estados Unidos dedicada a la distribución de ropa, calzado, accesorios para hombres, mujeres, adolescentes y niños a través de 2,852 tiendas de Estados Unidos y Puerto Rico, 233 tiendas en Canadá y 125 tiendas en Reino Unido, Irlanda y Alemania</p> <p>La compañía opera en seis segmentos de negocio:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Journeys Group (41.39%). – venta de calzado a clientes entre 13 a 22 años (Journeys, Journeys Kidz, Shi by Journeys, Little Burgundy y Underground by Journeys). 2) Schuh Group (13,41%). - venta de ropa casual, deportiva y calzado. 3) Lids Sports Group (32.29%). - venta de prendas de vestir, accesorios y sombreros/gorras a clientes entre 13 a 20 años. 4) Johnston & Murphy Group (9,22%). - venta de prendas de vestir, calzado y accesorios para hombres y mujeres entre 35 a 55 años. 5) Licensed Brands (3,66%). - venta de calzado y accesorios para hombres (Dockers Footwear). 6) Corporate & other (0,03%)
8	SHOE CARNIVAL, INC.	Estados Unidos	<p>Forma 10-K; https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/895447/000117494716002383/scv110k131016.htm, fecha de acceso 22 de abril de 2017</p> 	<p>Compañía de Indiana, Estados Unidos dedicada a la distribución de calzado casual y deportivos para hombres, mujeres y niños. Adicionalmente, distribuyen accesorios complementarios como calcetines, cinturones, bolsos, joyas, bufandas y carteras. A través de 405 tiendas en 34 estados y Puerto Rico y operan con compras en línea.</p> <p>La compañía maneja tres categorías de productos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Non-Athletics (46%). - incluye zapatos de vestimenta y casuales de mujeres (27%), hombres (14%) y niños (5%). 2) Athletics (50%). - incluye zapatos deportivos de mujeres (16%), hombres (22%) y niños (12%). 3) Accesorios (5%).- incluye calcetines, bolsos, bufandas entre otros.

Fuente: Reportes Anuales (10-K), 2015.

Realizado por: Diana Díaz

3.7 ESTABLECIMIENTO DE LA MEDIANA Y DEL RANGO DE PLENA COMPETENCIA

Debido a que en la aplicación del Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUO) establecido en el Reglamento para aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, se obtuvo dos o más observaciones comparables, ALAMEDAECU deberá establecer la Mediana y el Rango de Plena Competencia de los precios, montos de las contraprestaciones o márgenes de utilidad de dichas operaciones.

Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad (en adelante "Valor") registrado por el contribuyente se encuentra dentro del Rango de Plena Competencia, dicho Valor se considerará como pactado entre partes independientes. En su defecto, se considerará que el Valor que hubieren utilizado partes independientes es el que corresponde a la Mediana.

Para este efecto se utilizarán los siguientes conceptos:

- a) **Rango de plena competencia.** - Es el intervalo que comprende los valores que se encuentran desde el Primer Cuartil hasta el Tercer Cuartil, y que son considerados como pactados entre partes independientes;
- b) **Mediana.** - Es el valor que se considera hubieren utilizado partes independientes en el caso que el Valor registrado por el contribuyente se encuentre fuera del Rango de Plena Competencia; y,
- c) **Primer y tercer cuartil.** - Son los valores que representan los límites del Rango de Plena Competencia.

La mediana y los cuartiles correspondientes se calcularán en función de los métodos estadísticos convencionales.

Aplicación de los cálculos estadísticos bajo el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUO)- Resultado del análisis

De acuerdo al análisis MMTUO utilizado en este trabajo mediante el Margen Operativo (MO) de ALAMEDAECU con base en los estados financieros al 31 de diciembre del 2015, el margen utilizado es del **7,75%**. A continuación, se presenta el margen operativo obtenido las compañías comparables, así como el rango de plena competencia:

Tabla 30: Margen operativo de las compañías comparables

No	Nombre de la compañía	Margen Operativo
1	ABERCROMBIE & FITCH CO.	2.36%
2	BUCKLE INC	20.51%
3	CATO CORP	8.61%
4	CHICOS FAS INC	5.61%
5	DSW INC.	8.15%
6	FINISH LINE INC	4.20%
7	GENESCO INC	5.27%
8	SHOE CARNIVAL, INC.	4.74%

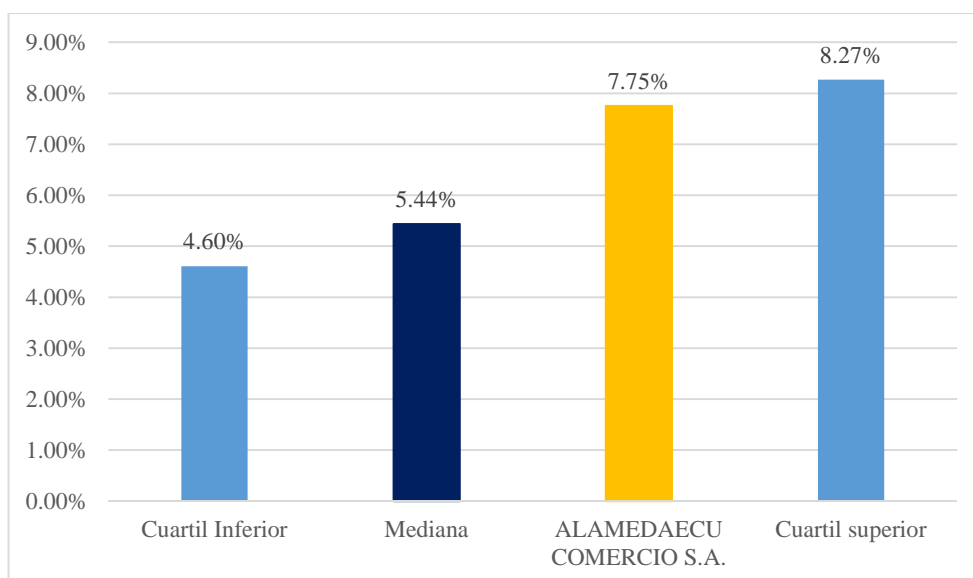
Fuente: Propia
Realizado por: Diana Díaz

Tabla 31: Rango de plena competencia

Cuartil Inferior	Mediana	ALAMEDAECU COMERCIO S.A.	Cuartil superior
4.60%	5.44%	7.75%	8.27%

Fuente: Propia
Realizado por: Diana Díaz

Gráfico 19: Rango de plena competencia



Fuente: Propia
Realizado por: Diana Díaz

En conclusión y como se puede observar en el gráfico precedente, el resultado obtenido por ALAMEDAECU con base en los estados financieros al 31 de diciembre de 2015 se encuentra dentro del rango intercuartil de plena competencia.

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

- ALAMEDAECU durante el ejercicio fiscal 2015 efectuó operaciones con partes relacionadas por un monto acumulado superior a US\$3,000,000.00 por lo tanto tiene la obligación de presentar ante el Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas (AOPR) año 2015.
- La compañía no cuenta con un análisis respecto a las operaciones con partes relacionadas realizadas en el año 2015 lo que puede ocasionar problemas tributarios según Art: 3 de la Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455 emitida por el Servicio de Rentas Internas, la cual establece que se debe mantener un análisis sustento del cumplimiento del principio de plena competencia.
- Se identificó que la compañía mantiene una diferencia de US\$ 153,757.12 en las operaciones con partes relacionadas del año 2015. En los casilleros informativos de la Declaración de Impuesto a la Renta año 2015 (operación activo, pasivo, ingreso y egreso) hemos identificado que sus transacciones ascienden a US\$7,213,299.10. mientras que en la información proporcionada por la compañía (detalle de Importaciones de la Aduana y factura No. 201601-ECU-001) se evidencia un total de US\$7,059,541.98.
- Basados en el análisis funcional (Activos, Funciones, riesgos) de la compañía en el año 2015 y considerando que no existen comparables internas el método más apropiado para evaluar el cumplimiento del principio de plena competencia es el **Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUO)** bajo el indicador de rentabilidad Margen Operativo (MO).

- De la aplicación del MMTUO y el análisis de las comparables se concluye que el índice de margen operativo (MO) de ALAMEDAECU es de 7.75% y el rango intercuartil de plena competencia de las compañías comparables va de 4.60% hasta 8.27%, por lo que el resultado obtenido por ALAMEDAECU se encuentra dentro del rango intercuartil de plena competencia.
- Con la información recopilada y los resultados obtenidos se concluye que no se ha encontrado evidencia que los beneficios obtenidos por ALAMEDAECU afecten el interés de la Administración Tributaria y que bajo MMTUO las transacciones con partes relacionadas cumplen con el principio de plena competencia.

4.2 RECOMENDACIONES

- ALAMEDAECU debe mantener un cronograma de actividades en el cual consten las principales obligaciones tributarias que mantiene, con la finalidad de dar cumplimiento dentro de los plazos establecidos y evitar sanciones por parte de la Administración Tributaria. En especial, si está obligada a presentar el Anexo de operaciones con partes relacionadas e Informe Integral de Precios de Transferencia.
- La compañía debe realizar el anexo de operaciones con partes relacionadas (AOPR) del ejercicio fiscal 2015, revelando las transacciones efectuadas incluidas en el presente estudio, así como asumir la multa por falta reglamentaria de US\$333 por la no presentación del AOPR ejercicio fiscal 2015.
- ALAMEDAECU debe conciliar los valores reportados en los casilleros informativos de la declaración de Impuesto a la Renta, Informe de auditoría externa, Informe de cumplimiento de obligaciones tributarias (ICT) y el Anexo de Operaciones con partes relacionadas, con la finalidad no mantener diferencias en la información entregada a la Administración Tributaria.
- Se recomienda que las operaciones con partes relacionadas se pacten a un precio de mercado como si se efectuarán con un tercero independiente con el fin de dar cumplimiento al principio de plena competencia.

- Es importante que ALAMEDAECU cumpla con los lineamientos emitidos por la Administración Tributaria, esto garantizará que la información presentada sea confiable, evitando así sanciones futuras.

BIBLIOGRAFÍA

1. Ecuavisa. (10 de 03 de 2015). *Sobretasa afecta también a prendas de vestir, calzado y licores.* Obtenido de <http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/actualidad/101866-sobretasa-afecta-tambien-prendas-vestir-calzado-licores>
2. El Comercio. (26 de 12 de 2015). *Nuevo local de Forever 21 se inaugura en Quito.* Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/forever21-inaugurara-quito-tienda-moda.html>.
3. EL Comercio, Economía. (01 de 03 de 2016). *Falabella elevó en 11,9% utilidades tras mayores ventas el 2015.* Obtenido de <http://elcomercio.pe/economia/negocios/falabella-elevo-119-utilidades-mayores-ventas-2015-noticia-1883164>
4. El Financiero. (24 de 08 de 2015). *Cae 90% importación de prendas de vestir a precios subvaluados.* Obtenido de <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/cae-90-importacion-de-prendas-de-vestir-a-precios-subvaluados.html>
5. Forever 21. (s.f.). *Responsabilidad Social.* Recuperado el 01 de 2016, de <http://www.forever21.com/Careers/SocialResponsibility.aspx?br=f21>)
6. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LRTI). (17 de Noviembre de 2004). *Precios de Transferencia.* Ecuador.
7. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). (1999). *Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias.* París, Francia.
8. Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). (2010). *Directrices de la OCDE aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresa Multinacionales y Administraciones Tributarias.* (I. d. (IEF), Trad.) París: OECD Publishing. Obtenido de <http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/directrices-de-la-ocde-aplicables-en-materia-de->

precios-de-transferencia-a-empresas-multinacionales-y-administraciones-tributarias-2010_9789264202191-es#page1

9. Páginasiete. (Diario nacional independiente). (28 de 09 de 2015). *Exportación de manufacturas cae por ingreso de prendas chinas y ropa usada*. (I. N. (INE), Editor) Recuperado el 01 de 2017, de <http://www.paginasiete.bo/economia/2015/9/28/exportacion-manufacturas-ingreso-prendas-chinas-ropa-usada-71616.html>

10. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (8 de Junio de 2010). *Precios de Transferencia*. Ecuador.

11. Servicio de Rentas Internas, SRI. (03 de 03 de 2017). *Ficha Técnica para la Estandarización del análisis de Precios de Transferencia*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/10237>

ANEXOS

Anexo A-Carta diagnóstico de la evaluación obtenida de Precios de Transferencia del periodo fiscal 2015.

Anexo B- Términos contractuales entre Forever 21 Inc y Alameda DC, S de RL (Contrato Internacional de exclusividad de marca)

Anexo C- Documentación del sustento económico de las operaciones realizadas entre partes relacionadas del año 2015

Anexo D-Detalle de las compañías comparables no seleccionadas.

Anexo E-Estados de Situación Financiera y de Resultados de la compañía analizada y de las comparables.

**ANEXO A.- Carta diagnóstico de la evaluación obtenida de Precios de
Transferencia del periodo fiscal 2015.**

Para: ALAMEDAECU COMERCIO S.A.
De: Diana Díaz Valencia
Asunto: Revisión Diagnóstico de Precios de Transferencia sobre operaciones con partes relacionadas del ejercicio fiscal 2015
Fecha: Julio de 2017

A. ALCANCE Y OBJETIVO

La presente carta diagnóstico contiene la evaluación de los precios o contraprestaciones realizadas por ALAMEDAECU COMERCIO S.A. (en adelante ALAMEDAECU), con partes relacionadas durante el periodo fiscal 2015, en el cual permite documentar si las operaciones cumplen con el principio de plena competencia.

Las siguientes entidades fueron consideradas como partes relacionadas por ALAMEDAECU:

Nombre de la Compañía	País de residencia	Supuesto de relación	Relación
Alameda DC, S. de RL (Alameda Panamá)	Panamá	Las sociedades filiales, subsidiarias o establecimientos permanentes entre sí.	Filiales, subsidiaria
Alameda Colombia S.A.S.	Colombia		
Forever 21, Inc	Estados Unidos	La sociedad Matriz y sus sociedades filiales, subsidiarias o establecimiento permanentes.	Sociedad Matriz

Los criterios utilizados en este informe se encuentran de acuerdo con las disposiciones establecidas en materia de Precios de Transferencia vigentes en la normativa tributaria ecuatoriana a la fecha del presente estudio.

Por otra parte, consideramos como referencia técnica lo dispuesto en las “Directrices en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias” aprobadas por el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en el año 2010, según lo establecido en el artículo 89 del (RLORTI).

Esta carta diagnostico detalla las transacciones efectuadas con partes relacionadas, metodología empleada para la verificación del cumplimiento del principio de plena competencia, el análisis económico y conclusiones, las mismas que se han basado en el acceso a información pública y disponible a la fecha de este estudio. Sin embargo, se debe mencionar que debido a la naturaleza del análisis y la accesibilidad de nuevas fuentes de información y/o aplicación de métodos distintos al empleado, podrían producirse diferencias significativas o importantes entre los resultados presentados y los que se podrían alcanzar utilizando diferente información.

Para la ejecución y desarrollo de la presente carta diagnostico se efectuaron las siguientes actividades:

- a) Observación de la normativa tributaria ecuatoriana en materia de precios de transferencia vigente a la fecha del presente estudio.
- b) Entendimiento funcional de ALAMEDAECU, así como también respecto de las transacciones con partes relacionadas analizadas en el presente estudio.
- c) Análisis económico:
 - Verificación y análisis de posibles transacciones no controladas.
 - Determinación del método para la aplicación del principio de plena competencia (conforme lo establecido en la normativa ecuatoriana).
 - Revisión de los estados financieros auditados al 31 de diciembre del 2015 para determinar el indicador de rentabilidad de ALAMEDAECU.
 - Aplicación de los ajustes más razonables para eliminar diferencias contables de las comparables (en caso de ser aplicable).
- d) Emisión de la carta diagnóstico de la evaluación obtenida de precios de transferencia del periodo fiscal 2015.

B. RESUMEN DEL ANÁLISIS EFECTUADO RESPECTO A LAS TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS AÑO 2015

A continuación, se presentan las transacciones efectuadas y el método aplicado para el cumplimiento del principio de plena competencia:

Nombre de la Parte Relacionada	Identificación Tributaria	País de Residencia	Tipo de Operación	Descripción de la Operación	Código de Operación	Monto (US\$)
Forever 21,Inc	213-741-5100	Estados Unidos	Activo	Importación de inventarios para distribución	301	6,257,087.94
Alameda DC, S. de RL (Alameda Panamá)	155594343-2-2015 DV 89	Panamá				83,249.56
Alameda Colombia S.A.S.	900.524.988-5	Colombia				269,203.98
Forever 21,Inc	213-741-5100	Estados Unidos	Egreso	Operaciones de servicios técnicos	210	450,000.50
TOTAL						7,059,541.98

Según la normativa ecuatoriana vigente para el año 2015, (Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000455, la cual fue publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 511 publicado el día 29 de mayo de 2015) determina que:

“Art.2.- Los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta que, no estando exentos de la aplicación del régimen de precios de transferencia conforme a la Ley de Régimen Tributario Interno, dentro de un mismo período fiscal hayan efectuado operaciones con partes relacionadas en un monto acumulado superior a tres millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$3.000.000), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas. Si tal monto es superior a los quince millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$15,000,000), dichos sujetos pasivos deberán presentar, adicionalmente al Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas, el Informe Integral de Precios de Transferencia.”

En consecuencia y de acuerdo a lo antes mencionado, ALAMEDAECU efectuó operaciones con partes relacionadas con el exterior por un valor de US\$7,059,541.98, durante el periodo fiscal 2015.

En tal sentido, ALAMEDAECU efectuó operaciones con partes relacionadas en un monto acumulado superior a US\$3,000,000.00. Tiene la obligación de presentar ante el Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas, en el cual se evidencie el cumplimiento del principio de plena competencia.

El método seleccionado fue el Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional (MMTUO) considerando el indicador de rentabilidad Margen Operativo (MO), para las transacciones efectuadas con partes relacionadas cuya afectación se encuentra a nivel del costo de ventas.

Para la aplicación del método seleccionado, se seleccionaron compañías comparables mediante el software “Research Insight” (base de datos Compustat Global y Compustat Norteamérica), en la cual se encontraron 8 compañías comparables. Detalladas a continuación:

No	Nombre de la compañía
1	ABERCROMBIE & FITCH CO.
2	BUCKLE INC
3	CATO CORP
4	CHICOS FAS INC
5	DSW INC.
6	FINISH LINE INC
7	GENESCO INC
8	SHOE CARNIVAL, INC.

Por otra parte, es preciso mencionar que de la documentación analizada se encontró diferencias respecto a la información proporcionada por ALAMEDAECU que soporta las transacciones realizadas con partes relacionadas y Declaración de Impuesto a la Renta año 2015 como se muestra en los siguientes puntos:

B.1. Casilleros informativos de operaciones con partes relacionadas locales y/o del exterior de la Declaración de Impuesto a la Renta año 2015

De la lectura de los casilleros informativos de la Declaración de Impuesto a la Renta (003 al 029 Operaciones con partes locales y/o del exterior realizadas) del ejercicio fiscal 2015, hemos identificado que ALAMEDAECU reporto en el casillero 009-Operaciones con partes relacionadas en paraísos fiscales, jurisdicciones y regímenes fiscales preferentes- Operaciones de pasivo un valor de US\$83,163.20 mientras que en el casillero 014- Operaciones con partes relacionadas en otros regímenes del exterior- Operaciones de pasivo un valor de USD\$6,679,823.40 como se muestra a continuación:

OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS LOCALES Y/O DEL EXTERIOR									
CON PARTES RELACIONADAS EN PARAÍSO FISCALES, JURISDICCIÓN DE MENOR IMPOSICIÓN Y RÉGIMENES FISCALES PREFERENTES	OPERACIONES DE ACTIVO	008	+		CON PARTES RELACIONADAS EN OTROS RÉGIMENES DEL EXTERIOR	OPERACIONES DE ACTIVO	013	+	
	OPERACIONES DE PASIVO	009	+	83,163.20		OPERACIONES DE PASIVO	014	+	6,679,823.40
	OPERACIONES DE INGRESO	010	+			OPERACIONES DE INGRESO	015	+	
	OPERACIONES DE GASTO	011	+			OPERACIONES DE GASTO	016	+	
	OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTORÍA Y SIMILARES	012	+			OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTORÍA Y SIMILARES	017	+	450,312.50
TOTAL OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS		029	=						7,213,299.10

Sin embargo, de la información proporcionada por la compañía se identificó que las operaciones de pasivo reportadas en la declaración de Impuesto a la Renta por un valor total de USD\$6,762,986.60 corresponden a importaciones de inventarios a sus partes relacionadas (Forever 21 Inc, Alameda DC, S de RL y Alameda Colombia S.A.S). Por lo tanto, dichas transacciones debían reportarse en los casilleros de operaciones de activo como se muestra a continuación:

OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS LOCALES Y/O DEL EXTERIOR									
CON PARTES RELACIONADAS EN PARAÍSO FISCALES, JURISDICCIÓN DE MENOR IMPOSICIÓN Y RÉGIMENES FISCALES PREFERENTES	OPERACIONES DE ACTIVO	008	+	6,526,291.92	CON PARTES RELACIONADAS EN OTROS RÉGIMENES DEL EXTERIOR	OPERACIONES DE ACTIVO	013	+	83,163.20
	OPERACIONES DE PASIVO	009	+			OPERACIONES DE PASIVO	014	+	
	OPERACIONES DE INGRESO	010	+			OPERACIONES DE INGRESO	015	+	
	OPERACIONES DE GASTO	011	+			OPERACIONES DE GASTO	016	+	
	OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTORÍA Y SIMILARES	012	+			OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTORÍA Y SIMILARES	017	+	450,000.50
TOTAL OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS		029	=						7,059,455.62

Cabe mencionar que las operaciones reportadas en los casilleros informativos de operaciones con partes relacionadas locales y/o del exterior son todas las transacciones realizadas con las partes relacionadas y no saldos al 31 de diciembre del 2015.

B.2. Diferencias en transacciones con partes relacionadas efectuadas en el periodo fiscal 2015 y declaración de Impuesto a la Renta año 2015.

De la lectura de los casilleros informativos de la Declaración de Impuesto a la Renta con respecto a las transacciones con partes relacionadas (activo, pasivo, ingreso y egreso) hemos identificado que sus transacciones ascienden a US\$7,213,299.10.

Del cruce de información proporcionada por la compañía respecto a la importación de inventarios para la distribución sobre operaciones con partes relacionadas 2015, asciende a US\$6,609,541.48, mientras que los gastos por concepto de servicios técnicos de Forever 21 Inc. (Casa Matriz) ascienden a un total de US\$450,000.50. Pudimos observar que el monto de las transacciones totales que se reportan es de US\$7,059,541.98, generando una diferencia de US\$153,757.12 con respecto al formulario de Impuesto a la Renta como se muestra a continuación:

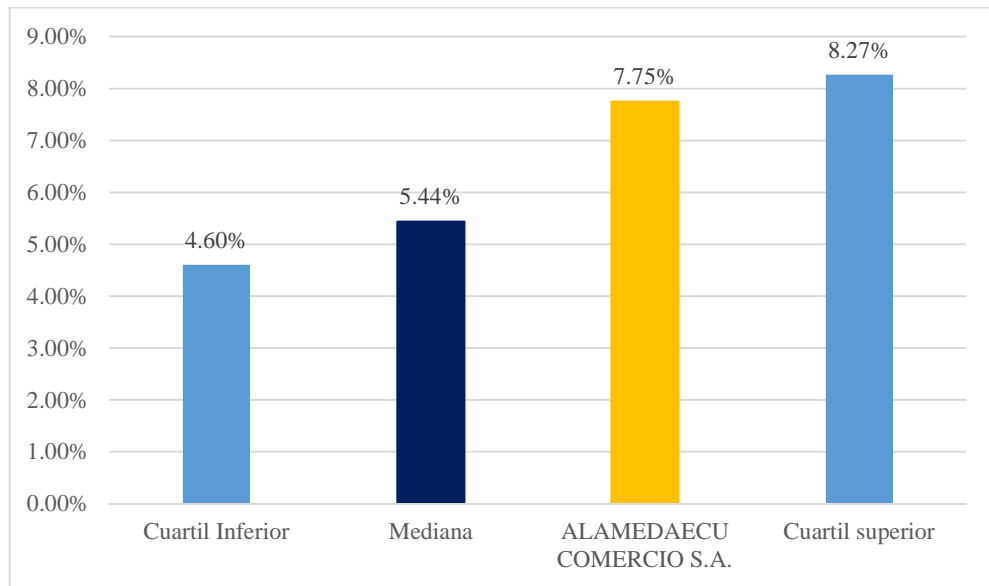
Descripción	Valor USD
Importación de inventarios para la distribución (Aduana)	6,609,541.48
Servicios técnicos (Factura No. 201601-ECU-0001)	450,000.50
TOTAL	7,059,541.98
Operaciones con partes relacionadas según declaración de Impuesto a la Renta año 2015 (Casillero informativo 029)	7,213,299.10
Diferencia	(153,757.12)

C. CONCLUSIONES

Del análisis de precios de transferencia efectuado, utilizando el método seleccionado (MMTUO) para las transacciones de importación de inventario para distribución y

servicios técnicos, se ha verificado que el resultado operacional de ALAMEDAECU mediante el indicador de rentabilidad, se encuentra dentro el rango intercuartil del MO de compañías comparables. A continuación, se detalla los resultados obtenidos:

Cuartil Inferior	Mediana	ALAMEDAECU COMERCIO S.A.	Cuartil superior
4.60%	5.44%	7.75%	8.27%



En conclusión, para fines tributarios en Ecuador, no se ha encontrado evidencia que los beneficios obtenidos afecten el interés de la Administración Tributaria, por lo tanto, las transacciones analizadas cumplen el principio de plena competencia (Arm's Length).

ANEXO B.- Términos contractuales entre Forever 21 Inc y Alameda DC, S de RL
(Contrato Internacional de exclusividad de marca)

Se adjunta al presenta trabajo el contrato Internacional de exclusividad de Marca entre Forever 21 Inc y Alameda DC, S. de RL (Panamá) vigente para el ejercicio fiscal 2015.

ANEXO C.- Documentación del sustento económico de las operaciones realizadas
entre partes relacionadas del año 2015

Adjunto al presente trabajo se incluye como soporte documental el detalle de importaciones (ADUANA) proporcionado por la compañía, así como también la documentación sustento de los servicios técnicos prestada por la Casa Matriz (Liquidación de compra de bienes o prestación de servicios No. 001-001-412, Factura del exterior No.2016-EC-0001 y comprobante de retención en la fuente No. 001-001-3249).

ANEXO D.-Detalle de las compañías comparables no seleccionadas.

No.	Nombre de la Compañía	Información financiera insuficiente	Actividades/ Productos diferentes	Otros	Razón General
	Compañías	205	113	23	
1	2ND SWING INC-REDH	X			
2	3 BEALLS HOLDING CORP	X			
3	99 CENTS ONLY STORES		X		
4	A PEA IN THE POD INC	X			
5	AARONSON BROTHERS STORES CP	X			
6	ABERCROMBIE & FITCH -CL A			X	Compañía repetida
7	AEROPOSTALE INC		X		
8	AFFINITY GROUP HOLDING INC		X		
9	ALCO STORES INC		X		
10	ALL FOR A DOLLAR INC	X			
11	ALLIED STORES	X			
12	ALLISONS PLACE INC	X			
13	ALMY STORES INC	X			
14	AMERN EAGLE OUTFITTERS INC	X			
15	AMES DEPT STORES INC		X		
16	ANN INC		X		
17	ANTHONY (C.R.) CO	X			
18	ANTHONY (C.R.) CO -OLD			X	Compañía repetida
19	ARMEL INC	X			
20	ARNOLD CONSTABLE CORP	X			
21	ART EXPLOSION INC	X			
22	ASCENA RETAIL GROUP INC			X	Marcas, Patentes, entre otros
23	ASIAMART INC	X			
24	ASKIN SERVICE CORP	X			
25	ASSOCIATED DRY GOODS CORP	X			
26	BAKERS FOOTWEAR GROUP INC	X			
27	BARNES & NOBLE INC		X		
28	BARNESANDNOBLE.COM INC	X			
29	BARNEYS NEW YORK INC	X			
30	BELK INC		X		
31	BELSCOT RETAILERS INC	X			
32	BENOS	X			
33	BIG 5 CORP	X			
34	BIG 5 SPORTING GOODS CORP		X		
35	BIG LOTS INC		X		
36	BODY CENTRAL CORP		X		
37	BON-TON STORES INC		X		
38	BOOKS-A-MILLION INC		X		
39	BORDERS GROUP INC		X		
40	BRADLEES INC	X			
41	BRENDES INC			X	Compañía repetida
42	BROADWAY STORES INC	X			
43	BROOKS FASHION STORES	X			
44	BURLINGTON COAT FACTORY INVS		X		
45	CABELAS INC		X		
46	CACHE INC		X		

No.	Nombre de la Compañía	Información financiera insuficiente	Actividades/ Productos diferentes	Otros	Razón General
Compañías		205	113	23	
47	CALDOR CORP	X			
48	CALDOR INC	X			
49	CAMERA ENTERPRISES INC	X			
50	CARSON PIRIE SCOTT	X			
51	CARSON PIRIE SCOTT & CO/IL	X			
52	CASCADE INTERNATIONAL INC	X			
53	CATHERINES STORES CORP			X	Dejó de cotizar en bolsa de valores
54	CATO CORP -CL A			X	Compañía repetida
55	CENTURY GINWA RETAIL HLDG LT		X	X	
56	CHARLOTTE RUSSE HOLDING INC	X			
57	CHARMING SHOPPES INC	X			
58	CHERTER HOLDINGS LTD	X			
59	CHRISTOPHER & BANKS CORP		X		
60	CITI TRENDS INC			X	Pérdida Operativa
61	CLOTHETIME INC	X			
62	CLUB MONACO INC	X			
63	COLDWATER CREEK INC	X			
64	COLLECTIVE BRANDS INC		X		
65	CONCEPT 90 MARKETING INC	X			
66	CONSTON CORPORATION -CL A	X			
67	COOK UNITED INC	X			
68	COSTCO WHOLESALE CORPORATION		X		
69	COST -U- LESS INC	X			
70	CROWLEY MILNER & CO	X			
71	CROWN BOOKS CORP	X			
72	DALMYS (CANADA) LTD -CL C	X			
73	DALTON (B) BOOKSELLER INC		X		
74	DANNERS INC	X			
75	DAVIDS BRIDAL INC	X			
76	DEB SHOPS INC			X	Dejó de cotizar en bolsa de valores
77	DELIAS INC	X			
78	DENNINGHOUSE INC	X			
79	DESTINATION MATYERNITY CORP		X		
80	DESTINATION XL GROUP INC			X	Compañía repetida
81	DICKS SPORTING GOODS INC		X		
82	DILLARDS INC		X		
83	DILLARDS INC -CL A			X	Compañía repetida
84	DISCOUNT FABRICS		X		
85	DIVERSIFIED RETAIL GROUP INC	X			
86	DOLLAR GENERAL CORP		X		
87	DOLLAR TIME GROUP INC	X			
88	DOLLAR TREE INC		X		
89	DOLLARAMA INC		X		
90	DSW INC-OLD			X	Compañía repetida
91	DTLR HOLDING INC-REDH	X			
92	DYLEX LTD		X		
93	EL PUERTO DE LIVERPOOL SA	X			
94	ELDER BEERMAN STORES CORP	X			
95	EMPRESAS HITES SA		X		
96	EMPRESAS LA POLAR SA		X		

No.	Nombre de la Compañía	Información financiera insuficiente	Actividades/ Productos diferentes	Otros	Razón General
	Compañías	205	113	23	
97	F&M DISTRIBUTORS INC		X		
98	FABRICLAND INC	X			
99	FACTORY 2-U STORES INC	X			
100	FACTORY CARD OUTLET & PTY CP		X		
101	FAMILY DOLLAR STORES		X		
102	FARM HOUSE FOODS	X			
103	FED-MART CORP	X			
104	FEDERATED DPT STS-PRO FORMA	X			
105	FIFTH AVENUE CARDS INC	X			
106	FILENES BASEMENT CORP	X			
107	FINISH LINE INC -CL A			X	Compañía repetida
108	FIVE BELOW INC		X		
109	FLAH'S INC	X			
110	FOCUS ENTERTAINMENT INTL INC	X			
111	FOOT LOCKER INC		X		
112	FORZANI GROUP LTD		X		
113	FORZANI GROUP LTD -CL A			X	Compañía repetida
114	FRANCESCAS HOLDINGS CORP	X			
115	FREDS INC		X		
116	G&G RETAIL INC	X			
117	GADZOOKS INC	X			
118	GALYAN'S TRADING CO INC	X			
119	GANDER MOUNTAIN CO		X		
120	GANTOS INC	X			
121	GAP INC		X		
122	GARFINCKEL BROOKS BROTHERS	X			
123	GA YLORD COMPANIES INC	X			
124	GA YLORDS NATIONAL CORP	X			
125	GENDIS INC		X		
126	GENDIS INC -CL A			X	Compañía repetida
127	GIANT TIGER STORES INC	X			
128	GLOSSER BROTHERS INC	X			
129	GOLDEN EAGLE RETAIL GROUP		X		
130	GOLF GALAXY INC	X			
131	GOLF TOWN INCOME FUND	X			
132	GOLFSMITH INTL HOLDINGS INC		X		
133	GOOD (L.S.) CO	X			
134	GOODYS FAMILY CLOTHING INC	X			
135	GOTTSHALKS INC	X			
136	GRAND CENTRAL INC	X			
137	GRAZZIOTIN SA	X			
138	GROUPE BIKINI VILLAGE INC		X		
139	GRUPO ELEKTRA SA DE CV		X		
140	GRUPO FAMSA SA DE CV	X			
141	GRUPO PALACIO DE HIERRO		X		
142	GRUPO SANBORN SA DE CV		X		
143	HANCOCK FABRICS INC		X		
144	HAROLDS STORES INC	X			
145	HART STORES INC		X		
146	HERMANS SPORTING GOODS INC	X			

No.	Nombre de la Compañía	Información financiera insuficiente	Actividades/ Productos diferentes	Otros	Razón General
	Compañías	205	113	23	
147	HESS'S INC	X			
148	HIBBETT SPORTS INC				
149	HIGBEE CO	X			
150	HILLS STORES CO	X			
151	HOLMES (D.H.) LTD	X			
152	HOUSE OF FABRICS INC	X			
153	HRT INDUSTRIES INC		X		
154	HUDSON'S BAY CO		X		
155	INDIGO BOOKS & MUSIC INC		X		
156	INTIME RETAIL (GROUP) CO LTD		X		
157	IRON AGE HOLDING CORP	X			
158	IVEY (J.B.) CO	X			
159	J JILL GROUP INC			X	Dejó de cotizar en bolsa de valores
160	JACOBS (JAY) INC	X			
161	JACOBSON STORES	X			
162	JAMESWAY CORP	X			
163	JG INDUSTRIES INC	X			
164	JO-ANN STORES INC	X			
165	JUDY'S INC	X			
166	JUMBOSPORTS INC	X			
167	JUST FOR FEET INC	X			
168	KDT INDUSTRIES INC	X			
169	KENTON CORP	X			
170	KENWIN SHOPS INC	X			
171	KOBACKER STORES INC	X			
172	KOHL'S CORP		X		
173	KUHN'S-BIG K SOTRES	X			
174	L BRANDS INC		X		
175	LA SENZA CORP	X			
176	LAMONTS APPAREL INC	X			
177	LAMSTON (M.H.) INC	X			
178	LANE BRYANT INC	X			
179	LE CHAREAU -CL A		X		
180	LERNER STORES CORP	X			
181	LIFESTYLE INTL HLDGS LTDA		X		
182	LIMITED INC-PRO FORMA	X			
183	LOEHMANN HOLDING INC	X			
184	LOEHMANN'S INC	X			
185	LOJAS RENNER SA		X		
186	LOTSOFF CORP	X			
187	MACFRUGALS BARGAINS	X			
188	MACKS STORES		X		
189	MACY (R.H.) &CO	X			
190	MACY'S INC		X		
191	MAGAZINE LUIZA SA		X		
192	MAOYE INTL HOLDINGS LTD		X		
193	MARCOR INC	X			
194	MARISA LOJAS SA	X			
195	MARS STORES INC	X			
196	MARSHALL FIELD & CO		X		

No.	Nombre de la Compañía	Información financiera insuficiente	Actividades/ Productos diferentes	Otros	Razón General
	Compañías	205	113	23	
197	MAY DEPARTMENT STORES CO	X			
198	MCCRORY CORP	X			
199	MCCRORY PARENT CORP	X			
200	MERCANTILE STORES CO INC	X			
201	MERRY-GO-ROUND ENTERPRISES	X			
202	MFY INDUSTRIES INC	X			
203	MILLER-WOHL CO	X			
204	MINNESOTA FABRICS	X			
205	MOACQ HOLDING CP -CL A	X			
206	MONTGOMERY WARD HLDG -CL A	X			
207	MORTON COS INC		X		
208	MURPHY (G.C.) CO		X		
209	NATIONAL SHOES INC	X			
210	NBC ACQUISITION CORP		X		
211	NEBRASKA BOOK CO INC		X		
212	NEIMAN MARCUS INC	X			
213	NETMAXIMIZER.COM INC	X			
214	NEW YORK & CO INC			X	Pérdida Operativa
215	NEW YORK CITY SHOES INC	X			
216	NEW BERRY (J.J.) CO- NEW	X			
217	NINE WEST GROUP INC	X			
218	NORDSTROM INC		X		
219	ODD JOB STORES INC	X			
220	ODDS-N-ENDS INC	X			
221	OFFICE DEPOT INC		X		
222	OFFICE DEPOT INC -PRO FORMA			X	Compañía repetida
223	OFFICEMAX INC-OLD		X		
224	OLIVERS STORES INC	X			
225	ONE PRICE CLOTHING STORES	X			
226	ORGANIZACIÓN SORIANA SA DE CV		X		
227	OSHMANS SPORTING GOODS		X		
228	PACE MEMBERSHIP WAREHOUSE		X		
229	PACIFIC SUNWEAR CALIF INC		X		
230	PAMIDA HOLDING CORP	X			
231	PAMIDA INC		X		
232	PAMIDA INC-DEL			X	Compañía repetida
233	PAPER WAREHOUSE INC	X			
234	PARISIAN INC		X		
235	PARKSON RETAIL GROUP LTD		X		
236	PARTY CITY CORP		X		
237	PAUL HARRIS STORES		X		
238	PBL ACQUISITION CORP	X			
239	PEEBLES INC	X			
240	PENNEY (J C) CO		X		
241	PENNINGTONS STORES LTD	X			
242	PETRIE STORES LIQUIDATION TR	X			
243	PIC'N PAY STORES	X			
244	PRESENT INC	X			
245	PRICE CO	X			
246	PRICESMART INC		X		

No.	Nombre de la Compañía	Información financiera insuficiente	Actividades/ Productos diferentes	Otros	Razón General
	Compañías	205	113	23	
247	REITMANS (CANADA)		X		
248	REITMANS (CANADA) -CL A			X	Compañía repetida
249	RETAIL SERVICES INC	X			
250	RETAILING CORP OF AMERICA	X			
251	REVELSTOKE COS LTDA -CL A	X			
252	ROSS STORES INC		X		
253	SACI FALABELLA		X		
254	SAGA FALABELLA SA		X		
255	SAGE INTERNATIONAL INC		X		
256	SAGE-ALLEN & CO INC	X			
257	SAKS HOLDING INC	X			
258	SAKS INC	X			
259	SA VECO INC	X			
260	SCHOTTENSTEIN STORES CORP		X		
261	SCHOTTENSTEIN STORES CP-OLD			X	Compañía repetida
262	SCOA INDUSTRIES INC	X			
263	SEARS CANADA INC		X		
264	SEARS HOLDING CORP		X		
265	SEARS HOLDINGS CP-PRO FORMA	X			
266	SEARS ROEBUCK & CO			X	Dejó de cotizar en bolsa de valores
267	SHARPER IMAGE CORP		X		
268	SHIRMAX FASHIONS LTD		X		
269	SHOE CITY CORP	X			
270	SHOE PAVILION INC	X			
271	SHOE-TOWN INC	X			
272	SHOPKO STORES INC	X			
273	SIMCO STORES	X			
274	SOLO SERVE CORP	X			
275	SPECIALTY RETAILERS		X		
276	SPENCER COS INC	X			
277	SPORT CHALET INC		X		
278	SPORTECULAR INC	X			
279	SPORTMART INC -CL A	X			
280	SPORTS AUTHORITY INC	X			
281	SPORTS AUTHORITY INC-OLD			X	Compañía repetida
282	SPORTS HEROES INC	X			
283	SPORTSMANS WAREHOUSE HLDGS	X			
284	SPORTSTOWN	X			
285	SPRINCLAND INTL HOLGINDS LTD	X			
286	SPOUSE-REITZ SOTRES -NVTG	X			
287	STAGE STORES INC		X		
288	STAPLES INC		X		
289	STEIN MART INC		X		
290	STERLING SHOES INC	X			
291	STERLING STORES CO	X			
292	STRA WBRDGE & CLOTHIER - SER A	X			
293	STRINGS LTD	X			
294	STUARTS DEPARTMENT STORES	X			
295	SUPER DOLLAR STORES INC	X			
296	SUPER STORES INC	X			

No.	Nombre de la Compañía	Información financiera insuficiente	Actividades/ Productos diferentes	Otros	Razón General
	Compañías	205	113	23	
297	T EATON CO LTD	X			
298	TALBOTS INC	X			
299	TANDYCRAFTS INC	X			
300	TARGET CORP		X		
301	TJX COMPANIES INC		X		
302	TJX COMPANIES INC-OLD	X			
303	TRACK N TRAIL INC		X		
304	TRINITY PLACE HOLDING INC	X			
305	TRINITY TRADE CORP	X			
306	TUESDAY MORNING CORP		X		
307	U S SHOE CORP	X			
308	UNITED MERCHANDISING CORP	X			
309	UNITED RETAIL GROUP INC	X			
310	UNIVERSAL INTL INC	X			
311	URBAN OUTFITTERS INC		X		
312	VALLEY FAIR CORP		X		
313	VALUE MERCHANTS INC	X			
314	VENTURE STORES INC	X			
315	VILLAGE GREEN BOOKSTORE INC	X			
316	VOLUME MERCHANDISE	X			
317	WAGS STORES INC	X			
318	WALMART DE MEXICO SA		X		
319	WAL-MART STORES INC		X		
320	WALKER SCOTT CORP	X			
321	WALKING CO HOLDINGS INC		X		
322	WAREHOUSE CLUB INC	X			
323	WEBB'S STORES LTD	X			
324	WEINERS STORES INC		X		
325	WET SEAL INC		X		
326	WHITE HOUSE INC-REDH	X			
327	WHOLESALE CLUB INC		X		
328	WIEBOLDT STORES INC	X			
329	WIENER ENTERPRISES INC	X			
330	WING ON CO INTL LTD		X		
331	WINJAK INC -CL A	X			
332	WINKELMAN STORES INC	X			
333	WOODWARD & LOTHROP INC	X			
334	WOODWARDS LTD	X			
335	WOOLWORTH (F.W.)PLC -ADR	X			
336	XSTELOS HOLDINGS INC		X		
337	YOUNKERS INC	X			
338	ZAMS INC		X		
339	ZELLER'S LTD-CL A	X			
340	ZIONS CO-OPERATIVE MERCANTIL	X			
341	ZUMIEZ INC		X		

**ANEXO E.- Estados de Situación Financiera y de Resultados de la compañía
analizada y de las comparables.**

ALAMEDAECU COMERCIO S.A.

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

	2015	2014
ACTIVOS	En miles de (US\$)	
<i>Activos Corrientes</i>		
Efectivo y equivalentes al efectivo	269,028	583,214
Cuentas y documentos por cobrar corrientes	361,527	877,849
Inventarios	2,388,274	1,806,748
Servicios y otros pagos anticipados	35,812	259,307
Activos por impuestos corrientes	555,533	549,954
Total Activos Corrientes	3,610,174	4,077,072
<i>Activos no corrientes</i>		
Propiedad, planta y equipo, neto	2,232,111	1,862,167
Activos por impuestos diferidos	160,558	-
Otros activos no corrientes	21,500	21,000
Total Activos no corrientes	2,414,169	1,883,167
TOTAL ACTIVOS	6,024,343	5,960,239
PASIVOS Y PATRIMONIO		
<i>Pasivos Corrientes</i>		
Cuentas por pagar corrientes	809,255.00	415,185.00
Obligaciones con instituciones financiera corrientes	1,454,544.00	1,035,653.00
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados	75,976.00	36,426.00
Cuentas por pagar diversas - relacionadas	2,267,898.00	2,767,227.00
Otras provisiones corrientes	625,878.00	272,008.00
Otros pasivos corrientes	13,978.00	-
Total Pasivos Corrientes	5,247,529	4,526,499
<i>Pasivos no corrientes</i>		
Obligaciones con instituciones financiera no corrientes	1,409,090.00	1,977,242.00
Total Pasivos no corrientes	1,409,090	1,977,242
TOTAL PASIVOS	6,656,619	6,503,741
<i>Patrimonio</i>		
Capital social	800.00	800.00
Resultados acumulados	(633,076.00)	(544,302.00)
TOTAL PATRIMONIO	(632,276)	(543,502)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	6,024,343	5,960,239

**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

	2015	2014
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	En miles de (US\$)	
Ventas netas locales de bienes	14,328,911.00	1,909,295.00
(-) COSTOS		
Costo de Ventas	9,296,996.00	1,652,257.00
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	5,031,915.00	257,038.00
(+) OTROS INGRESO		
Otros ingresos de actividades no ordinarias	-	-
(-) GASTOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
Gasto de administración y ventas	3,921,184.00	769,412.00
(-) OTROS GASTOS:		
Gastos Financieros	1,233,569.00	28,224.00
Otros gastos de actividades no ordinarias	3,961.00	237.00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA	(126,799.00)	(540,835.00)
Participación de trabajadores en las utilidades	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	(126,799.00)	(540,835.00)
Impuesto a la Renta	(122,532.00)	
UTILIDAD NETA DE OPERACIONES CONTINUADAS	(249,331.00)	(540,835.00)
Otros Resultados Integral	160,558.00	
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	(88,773.00)	(540,835.00)

1.ABERCROMBIE & FITCH CO.

ABERCROMBIE & FITCH CO. CONSOLIDATED BALANCE SHEETS (Thousands, except par value amounts)

	January 30, 2016	January 31, 2015
Assets		
Current assets:		
Cash and equivalents	\$ 588,578	\$ 520,708
Receivables	56,868	52,910
Inventories, net	436,701	460,794
Deferred income taxes, net	—	13,986
Other current assets	96,833	116,574
Total current assets	1,178,980	1,164,972
Property and equipment, net	894,178	967,001
Other assets	359,881	373,194
Total assets	\$ 2,433,039	\$ 2,505,167
Liabilities and stockholders' equity		
Current liabilities:		
Accounts payable	\$ 184,175	\$ 141,685
Accrued expenses	321,237	282,736
Short-term portion of deferred lease credits	23,303	26,629
Income taxes payable	5,988	32,804
Short-term portion of borrowings, net	—	2,102
Total current liabilities	534,703	485,956
Long-term liabilities:		
Long-term portion of deferred lease credits	89,256	106,393
Long-term portion of borrowings, net	286,235	291,310
Leasehold financing obligations	47,440	50,521
Other liabilities	179,683	181,286
Total long-term liabilities	602,614	629,510
Stockholders' equity		
Class A Common Stock • \$0.01 par value; 150,000 shares authorized and 103,300 shares issued at each of January 30, 2016 and January 31, 2015	1,033	1,033
Paid-in capital	407,029	434,137
Retained earnings	2,530,196	2,550,673
Accumulated other comprehensive loss, net of tax	(114,619)	(83,580)
Treasury stock, at average cost: 35,952 and 33,948 shares at January 30, 2016 and January 31, 2015, respectively	(1,532,576)	(1,512,562)
Total Abercrombie & Fitch Co. stockholders' equity	1,291,063	1,389,701
Noncontrolling interests	4,659	—
Total stockholders' equity	1,295,722	1,389,701
Total liabilities and stockholders' equity	\$ 2,433,039	\$ 2,505,167

The accompanying Notes are an integral part of these Consolidated Financial Statements.

ABERCROMBIE & FITCH CO.
CONSOLIDATED STATEMENTS OF OPERATIONS AND COMPREHENSIVE INCOME (LOSS)
(Thousands, except per share amounts)

	2015	2014	2013
Net sales	\$ 3,518,680	\$ 3,744,030	\$ 4,116,897
Cost of sales, exclusive of depreciation and amortization	1,361,137	1,430,460	1,541,462
Gross profit	2,157,543	2,313,570	2,575,435
Stores and distribution expense	1,604,214	1,703,051	1,907,687
Marketing, general and administrative expense	470,321	458,820	481,784
Restructuring (benefit) charge	(1,598)	8,431	81,500
Asset impairment	18,209	44,988	46,715
Other operating income, net	(6,441)	(15,239)	(23,074)
Operating income	72,838	113,519	80,823
Interest expense, net	18,248	14,365	7,546
Income before taxes	54,590	99,154	73,277
Income tax expense	16,031	47,333	18,649
Net income	38,559	51,821	54,628
Less: Net income attributable to noncontrolling interests	2,983	—	—
Net income attributable to A&F	\$ 35,576	\$ 51,821	\$ 54,628
Net income per share attributable to A&F			
Basic	\$ 0.52	\$ 0.72	\$ 0.71
Diluted	\$ 0.51	\$ 0.71	\$ 0.69
Weighted-average shares outstanding			
Basic	68,880	71,785	77,157
Diluted	69,417	72,937	78,666
Dividends declared per share	\$ 0.80	\$ 0.80	\$ 0.80
Other comprehensive loss			
Foreign currency translation	\$ (22,516)	\$ (77,929)	\$ (12,683)
Derivative financial instruments, net of tax	(8,523)	15,266	5,054
Other comprehensive loss	(31,039)	(62,663)	(7,629)
Comprehensive income (loss)	7,520	(10,842)	46,999
Less: Comprehensive income attributable to noncontrolling interests	2,983	—	—
Comprehensive income (loss) attributable to A&F	\$ 4,537	\$ (10,842)	\$ 46,999

The accompanying Notes are an integral part of these Consolidated Financial Statements.

2. THE BUCKLE INC

THE BUCKLE, INC.

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS (Amounts in Thousands Except Share and Per Share Amounts)

	January 30, 2016	January 31, 2015
ASSETS		
CURRENT ASSETS:		
Cash and cash equivalents	\$ 161,185	\$ 133,708
Short-term investments (Notes B and C)	36,465	25,857
Receivables	9,651	8,567
Inventory	149,566	129,921
Prepaid expenses and other assets (Note F)	6,030	26,536
Total current assets	<u>362,897</u>	<u>324,589</u>
PROPERTY AND EQUIPMENT (Note D)	450,762	427,915
Less accumulated depreciation and amortization	(277,981)	(255,252)
	<u>172,781</u>	<u>172,663</u>
LONG-TERM INVESTMENTS (Notes B and C)	33,826	43,698
OTHER ASSETS (Notes F and G)	3,269	2,043
Total assets	<u>\$ 572,773</u>	<u>\$ 542,993</u>
LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY		
CURRENT LIABILITIES:		
Accounts payable	\$ 33,862	\$ 35,714
Accrued employee compensation	33,126	36,920
Accrued store operating expenses	6,639	9,984
Gift certificates redeemable	22,858	23,992
Income taxes payable	11,141	15,661
Total current liabilities	<u>107,626</u>	<u>122,271</u>
DEFERRED COMPENSATION (Note I)	12,849	14,261
DEFERRED RENT LIABILITY	39,655	40,566
OTHER LIABILITIES (Note F)	—	10,617
Total liabilities	<u>160,130</u>	<u>187,715</u>
COMMITMENTS (Notes E and H)		
STOCKHOLDERS' EQUITY (Note J):		
Common stock, authorized 100,000,000 shares of \$.01 par value; 48,428,110 and 48,379,613 shares issued and outstanding at January 30, 2016 and January 31, 2015, respectively	484	484
Additional paid-in capital	134,864	131,112
Retained earnings	277,626	224,111
Accumulated other comprehensive loss	(331)	(429)
Total stockholders' equity	<u>412,643</u>	<u>355,278</u>
Total liabilities and stockholders' equity	<u>\$ 572,773</u>	<u>\$ 542,993</u>

See notes to consolidated financial statements.

THE BUCKLE, INC.

CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME
(Amounts in Thousands Except Per Share Amounts)

	Fiscal Years Ended		
	January 30, 2016	January 31, 2015	February 1, 2014
SALES, Net of returns and allowances of \$113,325, \$110,793, and \$108,851, respectively	\$ 1,119,616	\$ 1,153,142	\$ 1,128,001
COST OF SALES (Including buying, distribution, and occupancy costs)	638,215	645,810	628,856
Gross profit	481,401	507,332	499,145
OPERATING EXPENSES:			
Selling	212,531	212,688	206,893
General and administrative	39,282	37,671	35,258
	251,813	250,359	242,151
INCOME FROM OPERATIONS	229,588	256,973	256,994
OTHER INCOME, Net	5,236	2,723	3,462
INCOME BEFORE INCOME TAXES	234,824	259,696	260,456
PROVISION FOR INCOME TAXES (Note F)	87,541	97,132	97,872
NET INCOME	\$ 147,283	\$ 162,564	\$ 162,584
EARNINGS PER SHARE (Note K):			
Basic	\$ 3.06	\$ 3.39	\$ 3.41
Diluted	\$ 3.06	\$ 3.38	\$ 3.39

See notes to consolidated financial statements.

3. THE CATO CORPORATION

THE CATO CORPORATION CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

	January 30, 2016	January 31, 2015
	(Dollars in thousands)	
ASSETS		
Current Assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 67,057	\$ 93,946
Short-term investments	215,495	162,185
Restricted cash and investments	4,472	4,479
Accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts of \$1,447 at January 30, 2016 and \$1,542 at January 31, 2015	36,610	41,023
Merchandise inventories	141,101	137,549
Deferred income taxes	—	4,291
Prepaid expenses and other current assets	7,317	10,978
Total Current Assets	472,052	454,451
Property and equipment— net	138,303	135,181
Deferred income taxes	10,280	3,363
Other assets	21,709	15,283
Total Assets	\$642,344	\$608,278
LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY		
Current Liabilities:		
Accounts payable	\$113,154	\$111,674
Accrued expenses	52,886	48,404
Accrued bonus and benefits	12,034	19,567
Accrued income taxes	14,990	14,256
Total Current Liabilities	193,064	193,901
Other noncurrent liabilities (primarily deferred rent)	36,615	34,179
Commitments and contingencies	—	—
Stockholders' Equity:		
Preferred stock, \$100 par value per share, 100,000 shares authorized, none issued	—	—
Class A common stock, \$.033 par value per share, 50,000,000 shares authorized; 26,129,692 and 26,174,684 shares issued at January 30, 2016 and January 31, 2015, respectively	877	873
Convertible Class B common stock, \$.033 par value per share, 15,000,000 shares authorized; 1,743,525 shares at January 30, 2016 and January 31, 2015	58	58
Additional paid-in capital	90,336	85,029
Retained earnings	320,594	293,452
Accumulated other comprehensive income	800	786
Total Stockholders' Equity	412,665	380,198
Total Liabilities and Stockholders' Equity	\$642,344	\$608,278

THE CATO CORPORATION
CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME AND
COMPREHENSIVE INCOME

	Fiscal Year Ended		
	January 30, 2016	January 31, 2015	February 1, 2014
	(Dollars in thousands, except per share data)		
REVENUES			
Retail sales	\$1,001,390	\$977,867	\$910,500
Other revenue (principally finance charges, late fees and layaway charges)	9,701	9,047	9,533
Total revenues	1,011,091	986,914	920,033
COSTS AND EXPENSES, NET			
Cost of goods sold (exclusive of depreciation shown below)	616,480	600,569	571,246
Selling, general and administrative (exclusive of depreciation shown below)	275,713	276,234	245,868
Depreciation	22,963	22,026	21,825
Interest expense	264	57	75
Interest and other income	(3,456)	(3,445)	(3,267)
Cost and expenses, net	911,964	895,441	835,747
Income before income taxes	99,127	91,473	84,286
Income tax expense	32,285	30,971	29,964
Net income	\$ 66,842	\$ 60,502	\$ 54,322
Basic earnings per share	\$ 2.39	\$ 2.15	\$ 1.86
Diluted earnings per share	\$ 2.39	\$ 2.15	\$ 1.86
Dividends per share	\$ 1.20	\$ 1.20	\$ 0.20
Comprehensive income:			
Net income	\$ 66,842	\$ 60,502	\$ 54,322
Unrealized gain (loss) on available-for-sale securities, net of deferred income taxes of \$6, \$5, and (\$26) for fiscal 2015, 2014 and 2013, respectively	14	8	(43)
Comprehensive income	\$ 66,856	\$ 60,510	\$ 54,279

4. CHICOS FAS INC

CHICO'S FAS, INC. AND SUBSIDIARIES

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS (In thousands)

	January 30, 2016	January 31, 2015
ASSETS		
Current Assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 89,951	\$ 133,351
Marketable securities, at fair value	50,194	126,561
Inventories	233,834	235,159
Prepaid expenses and accounts receivable	45,660	45,870
Income tax receivable	29,157	596
Assets held for sale	16,525	16,800
Total Current Assets	<u>465,321</u>	<u>558,337</u>
Property and Equipment, net	550,953	606,147
Other Assets:		
Goodwill	96,774	145,627
Other intangible assets, net	38,930	109,538
Other assets, net	14,074	18,932
Total Other Assets	<u>149,778</u>	<u>274,097</u>
	<u><u>\$1,166,052</u></u>	<u><u>\$1,438,581</u></u>
LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY		
Current Liabilities:		
Accounts payable	\$ 129,343	\$ 144,534
Current debt	10,000	—
Other current and deferred liabilities	158,788	158,396
Total Current Liabilities	<u>298,131</u>	<u>302,930</u>
Noncurrent Liabilities:		
Long-term debt	82,219	—
Deferred liabilities	130,743	142,371
Deferred taxes	15,171	49,659
Total Noncurrent Liabilities	<u>228,133</u>	<u>192,030</u>
Commitments and Contingencies		
Stockholders' Equity:		
Preferred stock, \$.01 par value; 2,500 shares authorized; no shares issued and outstanding	—	—
Common stock, \$.01 par value; 400,000 shares authorized; 153,838 and 152,916 shares issued; and 135,531 and 152,916 shares outstanding	1,355	1,529
Additional paid-in capital	435,881	407,275
Treasury stock, 18,307 shares at January 30, 2016	(289,813)	—
Retained earnings	492,325	534,255
Accumulated other comprehensive income	40	562
Total Stockholders' Equity	<u>639,788</u>	<u>943,621</u>
	<u><u>\$1,166,052</u></u>	<u><u>\$1,438,581</u></u>

CHICO'S FAS, INC. AND SUBSIDIARIES
CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME
(In thousands, except per share amounts)

	FISCAL YEAR ENDED					
	January 30, 2016 (52 weeks)		January 31, 2015 (52 weeks)		February 1, 2014 (52 weeks)	
	Amount	% of Sales	Amount	% of Sales	Amount	% of Sales
Net sales	\$2,642,309	100.0%	\$2,675,211	100.0%	\$2,586,037	100.0%
Cost of goods sold	1,211,552	45.9%	1,248,889	46.7%	1,169,406	45.2%
Gross margin	1,430,757	54.1%	1,426,322	53.3%	1,416,631	54.8%
Selling, general and administrative expenses	1,282,585	48.5%	1,263,134	47.2%	1,202,068	46.5%
Goodwill and intangible impairment charges	112,455	4.3%	30,100	1.2%	72,466	2.8%
Restructuring and strategic charges	48,801	1.8%	16,745	0.6%	—	0.0%
Acquisition and integration costs	—	0.0%	—	0.0%	914	0.0%
Income from operations	(13,084)	(0.5)%	116,343	4.3%	141,183	5.5%
Interest (expense) income, net	(1,870)	0.0%	98	0.0%	500	0.0%
Income before income taxes	(14,954)	(0.5)%	116,441	4.3%	141,683	5.5%
Income tax (benefit) provision	(16,900)	(0.6)%	51,800	1.9%	75,800	3.0%
Net income	\$ 1,946	0.1%	\$ 64,641	2.4%	\$ 65,883	2.5%
Per share data:						
Net income per common share-basic	\$ 0.01		\$ 0.42		\$ 0.41	
Net income per common and common equivalent share – diluted	\$ 0.01		\$ 0.42		\$ 0.41	
Weighted average common shares outstanding – basic	138,366		148,622		155,048	
Weighted average common and common equivalent shares outstanding – diluted	138,741		149,126		155,995	
Dividends declared and paid per share	\$ 0.31		\$ 0.30		\$ 0.24	

5. DSW INC.

DSW INC.
CONSOLIDATED BALANCE SHEETS
AS OF JANUARY 30, 2016 AND JANUARY 31, 2015
(in thousands)

	January 30, 2016	January 31, 2015
ASSETS		
Cash and equivalents	\$ 32,495	\$ 59,171
Short-term investments	226,027	171,201
Accounts receivable, net	15,437	24,400
Accounts receivable from related parties	27	7
Inventories	484,236	450,836
Prepaid expenses and other current assets	37,444	43,108
Prepaid rent to related parties	2	—
Total current assets	<u>795,668</u>	<u>748,723</u>
Property and equipment, net	374,241	337,903
Long-term investments	71,953	216,756
Goodwill	25,899	25,899
Deferred income taxes	21,815	31,079
Prepaid rent to related parties	875	794
Investment in Town Shoes	21,188	25,887
Note receivable from Town Shoes	44,170	43,304
Other assets	13,300	7,898
Total assets	<u>\$ 1,369,109</u>	<u>\$ 1,438,243</u>
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		
Accounts payable	\$ 214,893	\$ 169,518
Accounts payable to related parties	733	1,092
Accrued expenses	107,800	113,180
Total current liabilities	<u>323,426</u>	<u>283,790</u>
Non-current liabilities	140,759	143,333
Commitments and contingencies	—	—
Shareholders' equity:		
Common shares paid in capital, no par value; 250,000 Class A Common Shares authorized, 84,396 and 83,702 issued, respectively; 74,185 and 80,666 outstanding, respectively; 100,000 Class B Common Shares authorized, 7,733 and 7,733 issued and outstanding, respectively	930,011	908,679
Preferred shares, no par value; 100,000 authorized; no shares issued or outstanding	—	—
Treasury shares, at cost, 10,211 and 3,036 outstanding, respectively	(266,531)	(86,938)
Retained earnings	287,140	220,826
Basis difference related to acquisition of commonly controlled entity	(24,993)	(24,993)
Accumulated other comprehensive loss	(20,703)	(6,454)
Total shareholders' equity	<u>904,924</u>	<u>1,011,120</u>
Total liabilities and shareholders' equity	<u>\$ 1,369,109</u>	<u>\$ 1,438,243</u>

DSW INC.
**CONSOLIDATED STATEMENTS OF OPERATIONS FOR THE
YEARS ENDED JANUARY 30, 2016, JANUARY 31, 2015 AND FEBRUARY 1, 2014**
(in thousands, except per share amounts)

	January 30, 2016	January 31, 2015	February 1, 2014
Net sales	\$ 2,620,248	\$ 2,496,092	\$ 2,368,668
Cost of sales	(1,851,879)	(1,741,071)	(1,629,381)
Operating expenses	(554,818)	(512,536)	(497,863)
Operating profit	213,551	242,485	241,424
Interest expense	(168)	(108)	(474)
Interest income	3,630	3,229	2,911
Interest income, net	3,462	3,121	2,437
Non-operating income	3,178	—	—
Income from continuing operations before income taxes and (loss) income from Town Shoes	220,191	245,606	243,861
Income tax provision	(83,806)	(96,392)	(92,559)
(Loss) income from Town Shoes	(351)	3,813	—
Income from continuing operations	136,034	153,027	151,302
Income from discontinued operations, net of tax	—	272	—
Net income	\$ 136,034	\$ 153,299	\$ 151,302
Basic and diluted earnings per share:			
Basic earnings per share from continuing operations	\$ 1.55	\$ 1.71	\$ 1.67
Diluted earnings per share from continuing operations	\$ 1.54	\$ 1.69	\$ 1.65
Basic earnings per share from discontinued operations	\$ —	\$ 0.00	\$ —
Diluted earnings per share from discontinued operations	\$ —	\$ 0.00	\$ —
Basic earnings per share	\$ 1.55	\$ 1.71	\$ 1.67
Diluted earnings per share	\$ 1.54	\$ 1.69	\$ 1.65
Shares used in per share calculations:			
Basic shares	87,561	89,499	90,472
Diluted shares	88,501	90,612	91,901

6. FINISH LINE INC

THE FINISH LINE, INC.
CONSOLIDATED BALANCE SHEETS
(in thousands, except per share data)

	February 27, 2016	February 28, 2015
ASSETS		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 79,495	\$ 149,569
Accounts receivable, net	18,227	16,663
Merchandise inventories, net	376,506	343,403
Income taxes receivable	28,877	8,963
Other	18,248	12,059
Total current assets	521,353	530,657
Property and equipment:		
Land	1,557	1,557
Building	43,768	43,637
Leasehold improvements	198,193	248,399
Furniture, fixtures, and equipment	256,483	187,404
Construction in progress	9,182	102,944
	509,183	583,941
Less accumulated depreciation	265,790	309,581
Total property and equipment, net	243,393	274,360
Goodwill	44,029	34,719
Other assets, net	8,773	10,119
Total assets	\$ 817,548	\$ 849,855
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		
Current liabilities:		
Accounts payable	\$ 157,651	\$ 133,053
Employee compensation	18,839	19,093
Accrued property and sales tax	10,710	10,499
Other liabilities and accrued expenses	33,987	28,637
Total current liabilities	221,187	191,282
Commitments and contingencies		
Deferred credits from landlords	32,327	29,143
Deferred income taxes	25,441	27,397
Other long-term liabilities	10,949	12,299
Redeemable noncontrolling interest, net	—	90
Shareholders' equity:		
Preferred stock, \$.01 par value; 1,000 shares authorized; none issued	—	—
Common stock, \$.01 par value; 110,000 shares authorized; 60,145 shares issued		
Shares outstanding - (2016 - 42,377; 2015 - 46,052)	601	601
Additional paid-in capital	237,129	227,006
Retained earnings	639,296	633,910
Treasury stock, shares held - (2016 - 17,381; 2015 - 13,706)	(349,382)	(271,873)
Total shareholders' equity	527,644	589,644
Total liabilities and shareholders' equity	\$ 817,548	\$ 849,855

THE FINISH LINE, INC.
CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME
(in thousands, except per share data)

	Year Ended		
	February 27, 2016	February 28, 2015	March 1, 2014
Net sales	\$ 1,888,888	\$ 1,820,586	\$ 1,670,410
Cost of sales (including occupancy costs)	1,305,896	1,236,783	1,122,967
Gross profit	582,992	583,803	547,443
Selling, general, and administrative expenses	503,660	459,455	424,571
Impairment charges and store closing costs	48,692	3,918	2,767
Operating income	30,640	120,430	120,105
Interest (expense) income, net	(65)	(15)	37
Gain on sale of investment	—	—	2,076
Income before income taxes	30,575	120,415	122,218
Income tax expense	8,779	40,673	47,166
Net income	21,796	79,742	75,052
Net loss attributable to redeemable noncontrolling interest	96	2,251	1,851
Net income attributable to The Finish Line, Inc.	<u>\$ 21,892</u>	<u>\$ 81,993</u>	<u>\$ 76,903</u>
Basic earnings per share attributable to The Finish Line, Inc. shareholders	<u>\$ 0.49</u>	<u>\$ 1.71</u>	<u>\$ 1.57</u>
Diluted earnings per share attributable to The Finish Line, Inc. shareholders	<u>\$ 0.48</u>	<u>\$ 1.70</u>	<u>\$ 1.56</u>
Dividends declared per share	<u>\$ 0.37</u>	<u>\$ 0.33</u>	<u>\$ 0.29</u>

7. GENESCO INC

**Genesco Inc.
and Subsidiaries**
Consolidated Balance Sheets
In Thousands, except share amounts

Assets	As of Fiscal Year End	
	January 31, 2015	February 1, 2014
<i>Current Assets:</i>		
Cash and cash equivalents	\$ 112,867	\$ 59,447
Accounts receivable, net of allowances of \$4,191 at January 31, 2015 and \$4,420 at February 1, 2014	55,263	52,646
Inventories	598,145	567,261
Deferred income taxes	28,293	23,089
Prepays and other current assets	53,090	54,432
Total current assets	847,658	756,875
Property and equipment:		
Land	7,653	6,169
Buildings and building equipment	32,872	20,474
Computer hardware, software and equipment	164,512	131,110
Furniture and fixtures	192,078	173,992
Construction in progress	25,587	35,623
Improvements to leased property	349,087	335,287
Property and equipment, at cost	771,789	702,655
Accumulated depreciation	(466,037)	(422,618)
Property and equipment, net	305,752	280,037
Deferred income taxes	31	3,342
Goodwill	296,865	288,100
Trademarks, net of accumulated amortization of \$5,054 at January 31, 2015 and \$4,312 at February 1, 2014	82,263	77,571
Other intangibles, net of accumulated amortization of \$23,389 at January 31, 2015 and \$20,645 at February 1, 2014	11,585	9,082
Other noncurrent assets	38,933	24,277
Total Assets	\$ 1,583,087	\$ 1,439,284

	As of Fiscal Year End	
	January 31, 2015	February 1, 2014
Liabilities and Equity		
<i>Current Liabilities:</i>		
Accounts payable	\$ 176,307	\$ 145,483
Accrued employee compensation	88,030	49,078
Accrued other taxes	33,965	26,247
Accrued income taxes	12,921	2,188
Current portion – long-term debt	13,152	6,793
Other accrued liabilities	71,036	68,526
Provision for discontinued operations	10,505	7,263
Total current liabilities	405,916	305,578
Long-term debt	16,003	26,937
Pension liability	22,184	9,223
Deferred rent and other long-term liabilities	135,953	175,311
Provision for discontinued operations	4,254	4,112
Total liabilities	584,310	521,161
Commitments and contingent liabilities		
Equity		
Non-redeemable preferred stock	1,274	1,305
Common equity:		
Common stock, \$1 par value:		
Authorized: 80,000,000 shares		
Issued/Outstanding:		
January 31, 2015 – 24,515,362/24,026,898		
February 1, 2014 – 24,407,724/23,919,260	24,515	24,408
Additional paid-in capital	208,888	190,568
Retained earnings	820,563	734,533
Accumulated other comprehensive loss	(40,576)	(16,767)
Treasury shares, at cost (488,464 shares)	(17,857)	(17,857)
Total Genesco equity	996,807	916,190
Noncontrolling interest – non-redeemable	1,970	1,933
Total equity	998,777	918,123
Total Liabilities and Equity	\$ 1,583,087	\$ 1,439,284

Genesco Inc.
and Subsidiaries
Consolidated Statements of Operations
In Thousands, except per share amounts

	Fiscal Year		
	2015	2014	2013
Net sales	\$ 2,859,844	\$ 2,624,972	\$ 2,604,817
Cost of sales	1,459,433	1,325,922	1,306,200
Selling and administrative expenses	1,230,864	1,134,274	1,111,717
Asset impairments and other, net	2,281	1,341	17,037
Earnings from operations	167,266	163,435	169,863
Indemnification asset write-off	7,050	—	—
Interest expense, net:			
Interest expense	3,337	4,641	5,126
Interest income	(110)	(66)	(95)
Total interest expense, net	3,227	4,575	5,031
Earnings from continuing operations before income taxes	156,989	158,860	164,832
Income tax expense	57,616	65,878	51,935
Earnings from continuing operations	99,373	92,982	112,897
Provision for discontinued operations, net	(1,648)	(329)	(462)
Net Earnings	\$ 97,725	\$ 92,653	\$ 112,435
Basic earnings per common share:			
Continuing operations	\$ 4.23	\$ 3.99	\$ 4.78
Discontinued operations	(0.07)	(0.01)	(0.02)
Net earnings	\$ 4.16	\$ 3.98	\$ 4.76
Diluted earnings per common share:			
Continuing operations	\$ 4.19	\$ 3.94	\$ 4.69
Discontinued operations	(0.07)	(0.02)	(0.01)
Net earnings	\$ 4.12	\$ 3.92	\$ 4.68

8. SHOE CARNIVAL, INC.

Annual Income Statement	2015	2014
Net sales	983,968	940,162
Cost of sales (including buying, distribution and occupancy costs)	693,452	666,483
Gross profit	290,516	273,679
Selling, general and administrative expenses	243,883	231,826
Operating income	46,633	41,853
Interest income	-39	-14
Interest expense	168	165
Income before income taxes	46,504	41,702
Income tax expense	17,737	16,175
Net income	28,767	25,527
Net income per share:		
Basic	1.45	1.27
Diluted	1.45	1.27
Weighted average shares:		
Basic	19,417	19,777
Diluted	19,427	19,791

Balance Sheet		
Annual Assets	2015	2014
Assets		
Current assets		
Cash and cash equivalents	68,814	61,376
Accounts receivable	2,131	2,928
Merchandise inventories	292,878	287,877
Deferred income taxes	1,061	957
Other	5,193	5,991
Total current assets	370,077	359,129
Property and equipment – net	103,386	101,294
Deferred income taxes	7,158	4,227
Other noncurrent assets	472	366
Total long-term assets	111,016	105,887
Total assets	481,093	465,016
Liabilities and Shareholders' Equity		
Current liabilities:		
Accounts payable	72,086	67,999
Accrued and other liabilities	15,848	15,123
Total current liabilities	87,934	83,122
Deferred lease incentives	31,971	29,908
Accrued rent	11,224	10,505
Deferred compensation	9,612	9,901
Other	550	382
Total long-term liabilities	53,357	50,696
Total liabilities	141,291	133,818
Shareholders' Equity:		
Common stock, \$.01 par value, 50,000,000 shares authorized, 20,604,178 and 20,673,234 shares issued, respectively	206	207
Additional paid-in capital	66,805	67,389
Retained earnings	294,308	270,686
Treasury stock, at cost, 955,612 and 380,890 shares, respectively	-21,517	-7,084
Total Shareholders' Equity	339,802	331,198
Total Liabilities and Shareholders' Equity	481,093	465,016
	-	-